



La compañía sueca ha presentado hoy el **SUV premium compacto XC40** del que espera vender **4.000 unidades en España en 2018**, año en el que llegará a los concesionarios —durante el primer trimestre— aunque **ya está abierto el plazo de reservas en nuestro país**.

En un principio, este modelo, **el primero en emplear la plataforma CMA de Volvo**, se comercializará con **dos tipos de motores**, el diésel D4 de 190 CV y el gasolina T5 de 247 CV, que irán asociados a una **caja de cambios automática de ocho velocidades**, aunque posteriormente llegará el cambio manual. Además, los clientes podrán elegir entre dos tipos de acabados el Momentum y el R-Desing.

El **precio de arranque del XC40 será de 42.220 euros**, para la versión Momentum con propulsor D4, pero a lo largo de 2018 se presentarán otras opciones más económicas, que se situarán en una horquilla de entre 30.000 y los 35.000 euros. Estos modelos podrán pedirse en primavera del próximo año y estarán a disposición del público entre junio y julio. Estas versiones, además, incorporarán el citado cambio manual.

Uno de los avances de este modelo es la **opción de servicio de suscripción premium para particulares llamado Care by Volvo**, desarrollado

con Arval y Cetelem, y que

**ya se puede reservar**

en la web, al igual que la compra del vehículo. Se trata de un

**sistema por el cual se pagarán 699 euros al mes (IVA incluido)**

, en todo el territorio nacional, y no será necesario abonar una entrada, ni preocuparse del mantenimiento. Estará sujeto a un

**contrato de 24 meses**

y un

**kilometraje máximo anual de 15.000 kilómetros.**

Este servicio estará disponible en

**ocho mercados: Suecia, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Italia, Noruega, Polonia y España**

Entre las novedades del XC40, que **se fabricará en Gante (Bélgica)** se encuentra la posibilidad de

**compartir**

**el vehículo con los familiares y amigos**

, gracias al sistema

**Volvo on Call**

, así como con la nueva tecnología de llave digital, una función que viene de serie para los clientes de Care by Volvo.

Por otro lado, Care by Volvo ofrecerá un servicio denominado **conserjería digital** por la compañía nórdica. Entre ellos se incluye el repostaje, la limpieza, recogida para mantenimiento o la entrega, dentro del propio vehículo, de las compras realizadas en comercios electrónicos.

## **60% para particulares**

Dentro de las previsiones que maneja la directiva de Volvo se encuentra el pronóstico de que **e l 60% de las ventas se destinen al cliente particular, un 30% a empresas y un 10% a rent a car**

. Por tipo de tecnología, por el momento, prevén un

**60% diésel y un 40% gasolina**

, si bien, en el futuro, llegará una versión híbrida enchufable y otra completamente eléctrica.

Con este modelo, la marca sueca da un paso en la venta por internet, puesto que **permite configurar totalmente el vehículo de manera digital**, pero la entrega se realizará en el concesionario, aunque la empresa aportará un porcentaje al distribuidor.

De esta forma, parece que Volvo pretende incentivar una venta por internet, que hasta ahora no ha cosechado grandes éxitos.

Por último, directivos de la compañía en España adelantaron que esperan cerrar **2017 con 13.500 unidades**, lo que supondría absorber una **cuota de 1,1%** y cosechar una cifra parecida a la de 2016. Para **2018 son más optimistas y apuestan por 15.000 matriculaciones**, lo que supondría tener un peso en el mercado de un 1,2%.

**Javier Menéndez / Milán (Italia)**