

POLESTAR ACELERA SU ESTRATEGIA PARA LIDERAR LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

La marca sueca de vehículos eléctricos premium refuerza su crecimiento con nuevos modelos, expansión de su red comercial y avances en tecnología de carga

Polestar, la firma sueca de vehículos 100% eléctricos, ha dado un nuevo paso en su ambiciosa hoja de ruta con una estrategia renovada que busca consolidar su posición en el segmento premium. Con el objetivo de aumentar sus ventas un 30-35% entre 2025 y 2027 y alcanzar un EBITDA ajustado positivo en 2025, la compañía apuesta por la expansión de su red de ventas, la llegada de nuevos modelos y una firme apuesta por la innovación tecnológica. “Esta nueva estrategia marca el inicio del próximo capítulo en la historia de Polestar”, explica Adrien Palumbo, Managing Director de Polestar Iberia, que ha compartido los detalles de este plan y cómo la compañía prevé impulsar su crecimiento en un mercado cada vez más competitivo.

Entre las principales líneas de acción se encuentran la optimización de resultados operativos, comerciales y financieros, así como una mejora en los márgenes y una mayor eficiencia en costes fijos y capital circulante a partir de 2026.

Los primeros efectos ya se han hecho notar: en el último trimestre de 2024, Polestar registró un incremento del 5,3% en ventas y un aumento del 37,2% en pedidos en comparación con el mismo periodo del año anterior. Un dato relevante es que los modelos Polestar 3 y Polestar 4 representaron el 56% de los pedidos, lo que augura un sólido desempeño en 2025.

EXPANSIÓN COMERCIAL Y MÁS PUNTOS DE VENTA

Uno de los pilares clave de esta transformación es la expansión de la red comercial. Polestar prevé duplicar su número de espacios en Europa, pasando de 70 a 130, y en Norteamérica, de 36 a 57. Este crecimiento se complementará con la consolidación del canal online, permitiendo a los clientes elegir entre una experiencia de compra física o digital.

En España, la firma continuará ampliando su presencia con la inauguración de nuevos Polestar Spaces. “En el primer trimestre de 2025 abriremos nuestro primer Space en las Islas Canarias, en Las Palmas, y tenemos previstas más aperturas en distintas ciudades del país”, confirma Palumbo.

Estos espacios han sido fundamentales en la estrategia de Polestar, no solo



como puntos de venta, sino como centros de experiencia donde los clientes pueden conocer la marca en profundidad. “Han sido nuestro escaparate y punto de encuentro con los clientes. Con la transición a un modelo de ventas activas, su importancia no hará más que crecer”, añade.

NUEVOS MODELOS Y TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA

El producto sigue siendo el corazón de Polestar, y 2025 traerá consigo importantes novedades. Tras el éxito del Polestar 2 y la consolidación del Polestar 3 y Polestar 4, en la segunda mitad del año se lanzará el Polestar 5, un gran turismo de cuatro puertas construido sobre una innovadora plataforma de aluminio soldado. Este modelo será el primero de la marca en incorporar tecnología de 800 voltios, lo que permitirá mejorar la eficiencia y los tiempos de carga.

Pero Polestar mira aún más allá. La compañía ha anunciado el desarrollo del Polestar 7, un SUV compacto premium orientado a uno de los segmentos de mayor crecimiento en la industria automovilística. Este nuevo integrante reafirma la apuesta de Polestar por convertirse en un referente global en el mercado de vehículos eléctricos.

Polestar duplicará su red comercial en Europa y Norteamérica en 2025, combinando espacios físicos con un canal online robusto para mejorar la experiencia del cliente

CARGA INTELIGENTE Y ECOSISTEMA POLESTAR ENERGY

Para que la transición a la movilidad eléctrica sea aún más accesible, Polestar está introduciendo nuevas soluciones de carga. Una de ellas es Polestar Energy, una plataforma que permitirá a los clientes optimizar la carga de sus vehículos en casa, reduciendo hasta un 30% sus costes mediante el uso de la app de la marca. Además, la carga bidireccional llegará en la segunda mitad del año, permitiendo que los vehículos devuelvan electricidad a la red y generen aún más ventajas para sus propietarios.

Otro avance destacado es la integración de Polestar Charge, un servicio que brinda acceso a más de 850.000 puntos

de carga en Europa, incluyendo la red Supercharger de Tesla. “Queremos que la carga sea más fácil, eficiente y asequible, para que el paso a un coche eléctrico sea una decisión sencilla para nuestros clientes”, señala Palumbo.

Pero más allá de sus productos y servicios, Polestar mantiene una firme convicción sobre la electrificación del transporte. “Quien prueba un coche eléctrico no vuelve a la combustión”, asegura Palumbo, reflejando la confianza de la marca en la superioridad de la movilidad eléctrica.

Con una estrategia clara y ambiciosa, Polestar avanza con paso firme hacia un futuro donde el diseño, la tecnología y la sostenibilidad se combinan para ofrecer una experiencia de conducción premium. 2025 será un año clave en esta transformación, marcando el inicio de una nueva etapa en la que la marca sueca aspira a consolidar su posición como líder en el mercado global de vehículos eléctricos.

Polestar

www.polestar.com