

Tesla (1/3)

La empresa que desafió el Status Quo de una industria centenaria.

Tiempo de lectura: 30-35 minutos.

¡Hola a todos de nuevo!

Mi nombre es **Idafe González Delgado** y me acompaña **SuaLEM Betancor Quintana**. Somos dos de los tres miembros que conforman **el equipo de WorldStocks**. Hoy vamos a presentar la **primera parte de la tesis** de una de las empresas **de mayor calidad** y, a su vez, **más controvertida** del planeta: [TSLA 0.00%↑](#)

En esta primera parte, **trataremos de dar contexto** para, posteriormente, **profundizar en los números habiendo entendido la historia** de estos.

Siempre nos gusta usar la frase del bueno de Aswath Damodaran, la cual dice que:

“La valoración de empresas son números e historias”

¡Prometemos ser lo más ameno posible!

TESIS HABLADA

Si prefieres escuchar a leer o estás ocupado y no tienes tiempo para leer la tesis, **te sugiero escuchar la versión de audio**. Contiene la misma información que la versión escrita, solo que en formato de audio.

¡Tú eliges cuál prefieres!

Te ofrecemos la posibilidad de escuchar la tesis mientras realizas otras actividades como ir en coche al trabajo, hacer ejercicio en el gimnasio o dar un paseo.

TESIS ESCRITA

Esta tesis sobre Tesla **es la más desafiante que hemos enfrentado** hasta el momento. Requiere de **varios meses de investigación constante**, incluyendo la lectura de libros, podcasts, vídeos y artículos.

No tanto por la complejidad de su modelo de negocio, *sino* por la **necesidad de comprender por qué la movilidad eléctrica es el futuro**, por qué es **superior a los vehículos de combustión e hidrógeno**, por qué los grandes fabricantes tradicionales **no pueden detener este cambio** y **por qué es tan complicado competir contra Tesla** desde una perspectiva cultural.

El propósito de esta primera parte es que comprendas **cómo Tesla fue creada, quién es Elon Musk, cuál es su misión** y, sobre todo, que entiendas **por qué culturalmente supera**, no solo a cualquier compañía automotriz, sino **a cualquier empresa del planeta**.

- **ADVERTENCIA: si no entiendes a Elon Musk y cuál es su misión, no entenderás qué es Tesla, cuál es su objetivo y por qué hace lo que hace.**

Por lo que te recomiendo que **no te saltes esta primera parte** si lo quieres entender todo.

NARRATIVA PREDOMINANTE

Otro desafío en esta tesis ha sido **distinguir entre la información falsa y la verdadera**.

Dado que **la empresa en cuestión provoca emociones encontradas**, desde la admiración hasta el desprecio, resulta **sumamente complicado obtener información imparcial** de primera mano.

Antes de comenzar con la tesis, **nos gustaría aclarar cual es la narrativa que persigue a la compañía** para, posteriormente, desmantelar cada uno de estas afirmaciones con datos y argumentos.

Voy a citar directamente el discurso de Emérito Quintana en el inicio de su Tesis sobre Tesla:

“Narrativa imperante: Tesla es un simple fabricante de automóviles que ya no crece, y aunque crezca, sólo pierde dinero. Su CEO está loco y merece ir a la cárcel. Tesla no tiene ninguna ventaja, el coche eléctrico sólo es un coche con diferente motorización y los fabricantes tradicionales tienen más experiencia, más escala y más dinero; en cuanto saquen sus modelos la destruirán. Tesla está absurdamente cara y el resto muy baratos”.

EL GENIO DETRÁS DE LA LAMPARA

Al igual que la tesis de Moncler ([pincha aquí](#)) se fundamentaba en lo lucrativo que es intrínsecamente el sector del lujo, **la tesis de Tesla se fundamenta bajo la misión y visión de un genio** de origen sudafricano al que calificamos como *el mejor empresario de la historia*.



Imagen de **Elon Musk** y **Henry Ford**.

Elon Musk no es una persona común, como tú o como nosotros; es alguien diferente que **ha estado obsesionado con dejar un mundo mejor desde su infancia**. Comprenderlo es crucial, pues **Tesla refleja quién es él, sus valores y su cultura** de trabajo.

HISTORIA DE ELON MUSK

SUDÁFRICA

Elon Reeve Musk nació en Pretoria, Sudáfrica, el 28 de junio de 1971. Pasó sus primeros años de juventud en este lugar, aunque **no guarda buenos recuerdos** de esa época.

Desde temprana edad, se destacó por su diferencia con respecto a los demás: **era muy introvertido y tenía dificultades para relacionarse socialmente.** De acuerdo con su madre, Maye Musk, **Elon mostraba signos de ser un niño curioso y activo,** con una notable capacidad para comprender las cosas más rápidamente que sus compañeros.

Como era de esperar, **desarrolló una pasión por la lectura,** llegando al punto de **haber leído todos los libros disponibles en la escuela y la biblioteca en el tercer grado.** Su memoria fotográfica y habilidad para recordar lo que leía lo hicieron merecedor de la **etiqueta de ratón de biblioteca,** un calificativo **no muy popular.**

“Fui educado por libros. Libros, y después mis padres”

- Elon Musk

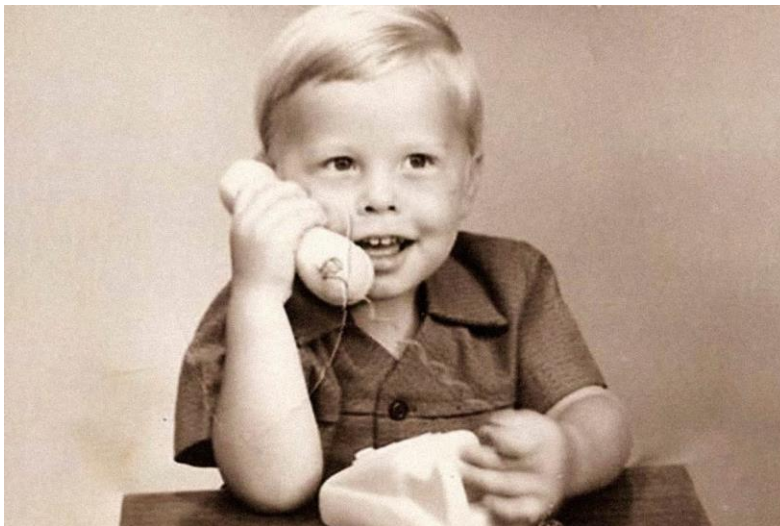


Imagen de **Elon Musk** de cuando era pequeño.

Como corregía constantemente a las personas por sus razonamientos, **los niños evitaban jugar con él.** Además, tanto sus padres como los médicos **llegaron a considerar que podría ser sordo** debido a que, en ocasiones, **caía en una especie de trance** en el que, al hablarle, permanecía en silencio con la mirada perdida.

Como podrás imaginar, estas peculiaridades **lo convirtieron en un marginado** en la escuela. Durante toda su infancia, **sufrió acoso por parte de sus compañeros**, quienes **lo esperaban fuera de la escuela para darle palizas**. Cuando sumas a esto una relación no del todo buena con su padre, obtienes **la receta perfecta para una infancia bastante difícil**.

En palabras de Elon:

“Se podría decir que no tuve una infancia feliz. Puede parecer lo contrario, y hubo buenos momentos, pero no fue una infancia feliz, sino triste. A Errol (su padre) se le da bien hacerte sentir desgraciado, de eso no cabe duda. Era capaz de darle la vuelta a cualquier situación, por buena que sea, y convertirla en algo horrible. No es un hombre feliz. No sé... Joder... No sé cómo se puede llegar a ser como él. No digo más porque haría daño a demasiadas personas”

En sus años escolares, Elon no destacaba particularmente, ya que **solía mostrar una actitud bastante indiferente por las materias**, excepto cuando se trataba de las asignaturas de física y matemáticas. Según Musk, **solo se esforzaba en aquello que tenía un motivo lógico**, de lo contrario, prefería leer o jugar a videojuegos.

Como dato curioso que **ilustra su temprana inteligencia**, a la edad de diez años, **aprendió a programar** y, a los escasos 12 años, **ganó un concurso organizado por la revista sudafricana *PC and Office Technology***. En dicho concurso, creó un videojuego de ciencia ficción con tan solo **167 líneas de código**, al que llamó ***Blastar***. Por este logro, **Elon recibió un premio de 500 dólares**.

- Puedes jugarlo [pinchando aquí](#).



Imagen de la revista dónde se presentó el videojuego de Elon Musk.

Lo que más nos impactó fue la descripción que hizo del juego (con tan solo 12 años):

“En este juego tienes que destruir un carguero espacial alienígena, que transporta mortales Bombas de Hidrógeno y Máquinas de Rayos de Estado”

Posteriormente, a la edad de 17 años, **Elon Musk se trasladó a Canadá con el objetivo de llegar a Estados Unidos (EE.UU.) lo más pronto posible** y evitar así la segregación racial del *apartheid* en Sudáfrica. Puede decirse que fue **durante su tiempo en Sudáfrica cuando se forjó su obsesión por el espacio y la sostenibilidad energética.**

CANADÁ Y PENNSILVANIA

Siendo de madre canadiense, el plan inicial de Elon era trasladarse a Canadá con su tío. Sin embargo, **se encontró con varios obstáculos para llegar a Canadá**, ya que su tío se había mudado a Minnesota.

Elon tuvo que valerse por sí mismo y se vio en la necesidad de alojarse en un albergue juvenil. Durante un período de un año, **trabajó en diversos empleos (bastante duros) en toda Canadá.** Finalmente, se inscribió en la **Universidad de Queen**, en Ontario, donde **emprendió su carrera académica estudiando Economía.**

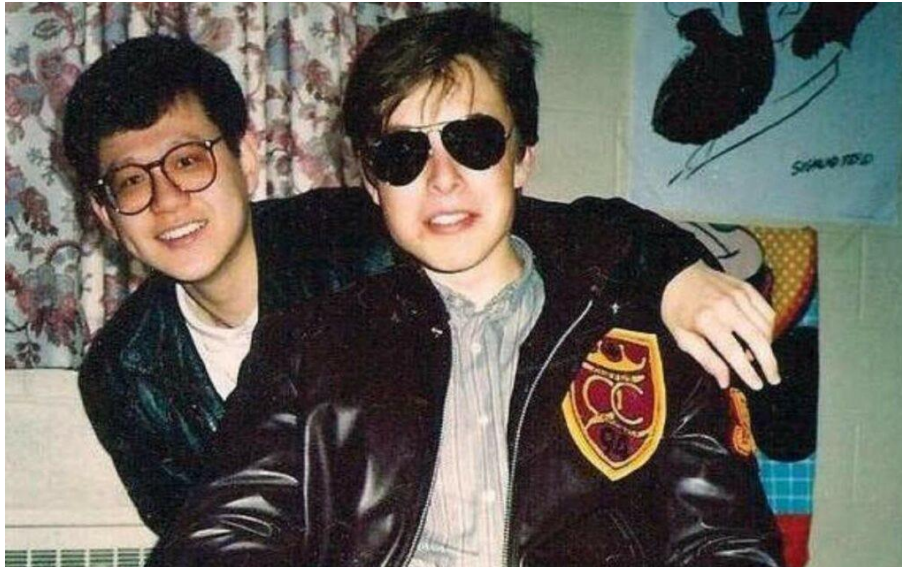


Imagen de **Elon Musk** en su época en **Canadá.**

Durante ese período, **tuvo la oportunidad de realizar prácticas en el sector bancario**, donde se empezó a ver lo que hemos denominado el *ADN Muskiniano* y su ética de trabajo. Según la hija de un banquero, Elon le comentó lo siguiente:

“Si fuera posible no comer para trabajar más, no comería. Ojalá hubiera un modo de adquirir nutrientes sin tener que sentarse a la mesa”

En 1992, **Elon obtuvo una beca para estudiar Economía y Física en la Universidad de Pensilvania.** Durante sus años en la Wharton School realizó unos cuantos trabajos sobre planes de negocio que implicaban la energía solar y los ultracondensadores.

- **Vemos una clara tendencia a “mezclar” la tecnología con planes de negocio rentables.**

Elon Musk **no se asemeja al estereotipo común de emprendedor en Silicon Valley.** No persigue tendencias o modas efímeras y **no considera el dinero como su principal**

motivación. Más bien, **concibe el dinero como un instrumento** (medio) para alcanzar un propósito mayor (fin).

En palabras de Elon Musk:

“Lo cierto es que en la universidad ya pensaba en eso. No es una historia que me haya inventado a posteriori. No quiero parecer un trepa o alguien que se mueve por modas pasajeras o que es un oportunista. No soy un inversor. Me gusta crear artefactos tecnológicos que creo que son útiles e importantes de cara al futuro”

Uno de sus profesores en la Universidad de Pensilvania era el CEO de una empresa en Silicon Valley, que se especializaba en **investigar ultracondensadores electrolíticos para vehículos eléctricos** llamada **Pinnacle Research** en la que **Elon pudo hacer prácticas**. Además, **también realizó prácticas (simultáneamente) en Rocket Science Games**, una compañía recién fundada que desarrollaba videojuegos.

A través de su experiencia en *Rocket Science*, **Musk pudo apreciar lo que Silicon Valley tenía para ofrecer**, tanto en términos de talento como de cultura empresarial. Había personas que pasaban largas jornadas en la oficina, trabajando las 24 horas del día, y que **no encontraban nada inusual en que Elon llegara alrededor de las cinco de la tarde para comenzar su segundo empleo**.



Carta que le escribió un “casi” profesor suyo en Stanford.

Tras completar sus licenciaturas, **Elon se inscribió en Stanford para cursar un doctorado en Ciencia y Física de Materiales**, con la intención de profundizar en el trabajo que había realizado previamente en *Pinnacle* con los ultracondensadores.

- **No obstante, apenas dos días después, optó por abandonar su programa académico en Stanford para emprender su propia empresa.**

LA PRIMERA EMPRESA: ZIP2

Mientras viajaban a lo largo de EE.UU, tanto Elon como su hermano Kimbal, **comenzaron a discutir la idea de emprender un negocio**. Sin embargo, la inspiración para crear uno surgió cuando Elon trabajaba como becario.

La historia se desarrolló cuando **un vendedor de Páginas Amarillas** visitó una de las empresas para las que trabajaba **e intentó convencerlos de la importancia de aparecer en una guía en internet**. Los titubeos del vendedor **dejaron en evidencia su falta de comprensión sobre cómo funcionaba Internet** y cómo las empresas podían ser encontradas en la web.

A pesar de esto, su discurso poco claro **hizo que Musk comenzara a considerar la posibilidad de ayudar a las empresas a establecer presencia en Internet**. Fue en ese momento cuando Elon habló con Kimbal por primera vez acerca de esta idea.

“Elon me dijo: ‘Estos tipos no saben de lo que están hablando. Tal vez podamos encargarnos nosotros’

En 1995, **Elon Musk fundaría Zip2** en colaboración con **su hermano Kimbal Musk** y su **amigo Greg Curry**.

Zip2 se encargaba de desarrollar, alojar y mantener sitios web personalizados para empresas de medios de comunicación. En cierta medida, este enfoque anticipaba lo que más adelante **se convertiría en una combinación de Google Maps y Yelp**.

- **Elon se centraba en la programación y la ingeniería, mientras que Kimbal se encargaba de las ventas y la búsqueda de capital. Casi no salían de la oficina, pasaban la noche junto a sus escritorios y dormían apenas de 4 a 5 horas.**

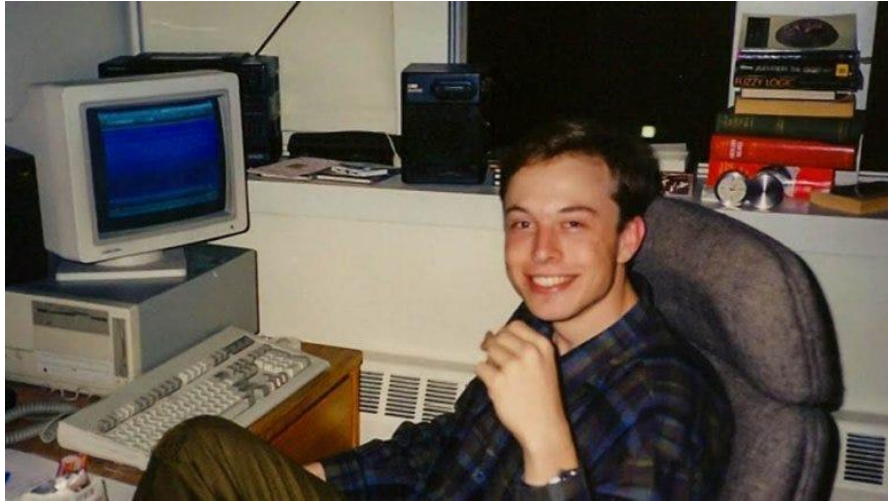


Imagen de **Elon Musk** durante su época en **Zip2**.

Durante su período de creación de Zip2, comenzaron a surgir más rasgos distintivos del estilo de Musk: **plazos excesivamente optimistas** y **expectativas exigentes hacia sus empleados**.

A continuación, presento algunos extractos de su biografía *Elon Musk: El empresario que anticipa el futuro*:

“...dado que Musk establecía plazos excesivamente optimistas y luego intentaba que los ingenieros trabajasen sin descanso durante días enteros para cumplir los objetivos”

"Elon seguía volviendo locos a los jóvenes ingenieros con sus exigencias laborales y sus críticas contundentes: 'Recuerdo que asistí a una reunión en la que hicimos una tormenta de ideas sobre un nuevo producto, una página dedicada a la venta de automóviles. Alguien dijo que uno de los cambios técnicos que pretendíamos introducir era imposible de llevar a cabo. Elon se volvió hacia él y le dijo: 'Tu opinión me importa una mierda', y se marchó de la reunión. Para Elon no existe la palabra 'no', y espera que todos los que le rodean compartan su actitud. (...) Nadie ha llegado donde ha llegado Elon siendo un tipo agradable".

A Elon **siempre le ha resultado difícil relacionarse con sus empleados** porque espera que estén al mismo nivel que él. Sin embargo, no comprendía que **no todos compartían el mismo trasfondo y la misma información** que él.

Más tarde, en febrero de 1999, Zip2 gestionaba cerca de 200 sitios web y *Compaq Computer* se ofreció a comprarla por una suma de **307 millones de dólares**.

- **Elon se embolsó 22 millones de dólares con casi 28 años.**

X.COM Y LA MAFIA DE PAYPAL

Con los 22 millones de dólares que obtuvo al vender Zip2, **destinó 12 millones para crear una startup financiera denominada X.com**. Esta empresa fue fundada en **marzo de 1999 en colaboración con Ho, Harris Fricker y Cristopher Payne** y se especializaba en **servicios financieros en línea**, centrándose en pagos y transferencias por internet.

- **Elon acababa de invertir más de la mitad de lo ganado en crear una institución financiera que operase en internet.**



Imagen del **logo** de X.com.

Una frase que encuentro fascinante y que resume **la total falta de aversión a las pérdidas** de Elon es la siguiente:

“Eso es parte de lo que separa a Elon del resto de los mortales. Está dispuesto a asumir unos riesgos personales inauditos. Cuando haces negocios en esos términos, o ganas dinero o acabas durmiendo bajo un puente”

- **Ed Ho, antiguo ejecutivo de Zip2 y cofundador de X.com**

No lo mencioné en la sección anterior, pero **Elon estuvo al borde de perder el control de Zip2**, un hecho que **le atormentaría a lo largo de su vida empresarial**. De hecho, a los cinco meses de la creación de X.com, **experimentó una situación similar** cuando Harris Fricker amenazó con abandonar la empresa si no se le nombraba CEO. **Elon Musk le dio luz verde para irse** y, como resultado, Fricker, Ho y otros ingenieros clave abandonaron X.com.

- **No sería la última vez que le ocurriría algo similar.**

En marzo del 2000, **se fusionó con Confinity**, una empresa de *software* de Silicon Valley **fundada en 1998 por Max Levchin, Peter Thiel y Luke Nosek**, que se centraba en el procesamiento de pagos electrónicos y **cuyo producto estrella era PayPal**.



Imagen de **Peter Thiel**, cofundador de **Confinity**.

Al combinar el producto PayPal con los avanzados servicios de X.com, crearon una nueva entidad de la cual **Elon Musk fue nombrado director ejecutivo** (debido a ser el accionista principal de la empresa resultante).



Imagen de **Peter Thiel** y **Elon Musk**.

Las dos empresas **intentaron fusionar sus culturas con poco éxito** y surgieron conflictos en torno al diseño de la infraestructura tecnológica de la empresa.

En enero de 2000, Elon Musk se casó con Justine Wilson, pero no pudieron realizar su luna de miel debido a sus compromisos laborales. Nueve meses después, **aprovecharon un viaje de negocios para combinarlo con su luna de miel** y asistir a los Juegos Olímpicos de Sídney. Sin embargo, **durante su vuelo se llevó a cabo una reunión extraordinaria de X.com** en la que **destituyeron a Elon Musk como CEO** y nombraron a Peter Thiel.

Elon Musk canceló su luna de miel, tomó el primer vuelo de regreso a California y **solicitó al consejo que reevaluara su decisión**. Finalmente, **Musk aceptó la reorganización**. En junio de 2001, X.com cambió su nombre para adoptar el de su producto: **PayPal**.

- **Al igual que le había ocurrido en el pasado, Elon había el perdido el control de su empresa.**

En el año 2002, cuando eBay expresó su interés en adquirir PayPal, la mayoría de las personas estaban inclinadas a vender de inmediato. No obstante, Musk y Mortiz instaron al consejo a rechazar las primeras ofertas. En julio de 2002, **eBay aumentó su oferta a 1.500 millones de dólares** y, tanto el consejo como Musk, aceptaron la venta.

- **Musk era el accionista principal poseyendo el 11.7 % de las acciones de PayPal y, como resultado de la venta, se embolsó 180 millones de dólares con 31 años.**

REINVERSIÓN, REINVERSIÓN Y REINVERSIÓN

La próxima vez que te digan que Elon Musk solo persigue el dinero, puedes responder lo siguiente:

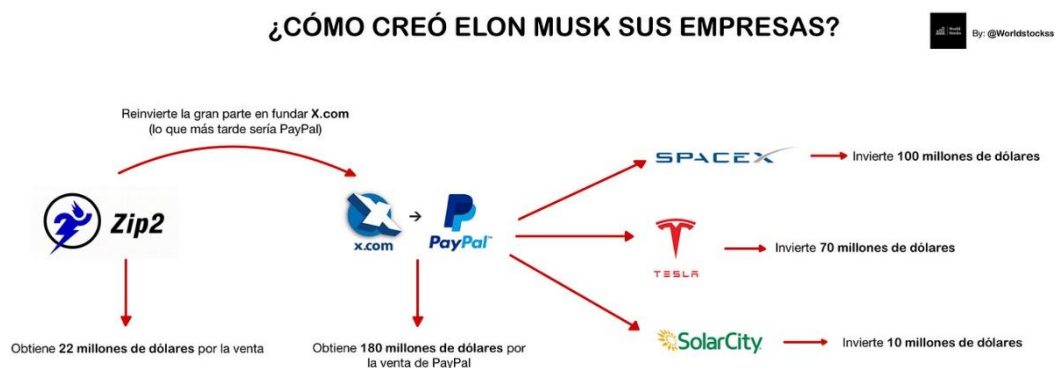
- **Elon ha reinvertido cada dólar que ha ganado.**

En primer lugar, con **Zip2**, Musk reinvertió todas sus ganancias en la creación de **X.com**. Luego, tras **ganar 180 millones de dólares** con la venta de PayPal a eBay, los reinvertió en **tres empresas** e industrias que, desde el punto de vista de retorno, no eran muy atractivas:

- **100 millones en fundar SpaceX, 70 millones en Tesla y 10 millones en SolarCity.**

Reflexionemos sobre ello: Elon Musk reinvierte los 180 millones de dólares en la creación de tres compañías, **en tres industrias distintas** y que, en ese momento, no eran de gran interés y mucho menos lucrativas.

- **No parece que alguien que solo busque acumular riqueza se arriesgue a invertir toda su fortuna en tres negocios que tenían más probabilidades de fracasar que de tener éxito.**



Esquema sobre la creación de las **empresas** de **Elon Musk**. Elaboración propia.

No seguiremos narrando su historia hasta el punto en que **se convirtió en la persona más rica del mundo**, ni entraré en detalles sobre **la creación y fundación de SpaceX, SolarCity, Neuralink** o el **Hyperloop**, pues no es relevante.

Lo que **sí vamos a contar es la historia de Tesla**, pues al comprender ambas historias, podremos entender dos aspectos fundamentales para la tesis esta: **cuál es su cultura y su misión**.

Si estás disfrutando del artículo, **no dudes en suscribirte** para recibir **directamente en tu bandeja de entrada** el contenido que publiquemos en el futuro.

[Suscríbete ahora](#)

LA INEVITABLE TESLA

LA HISTORIA DE TESLA

Tesla fue una **anomalía en la industria** y, como toda anomalía, **debe ser estudiada para comprender como se originó**. Si no se estudia en profundidad su historia, no se puede entender por qué es la **primera empresa en el sector automovilístico americano en tener éxito desde Chrysler en 1925**.

- **Todas las empresas de automóviles que surgieron entre 1925 y Tesla habían fracasado.**

Lo que nos lleva a la siguiente pregunta:

¿Cómo ha sido capaz de revolucionar la industria automotriz?

La historia de la compañía **comienza poco antes de que Elon Musk asumiera la presidencia** y se convirtiera en el Co-Fundador de la misma. **Inicia tras la venta de la empresa de libros electrónicos de Martin Eberhard y Marc Tarpenning**, quienes fueron los precursores del famoso *Kindle*.

A pesar de su **falta de experiencia y conocimientos en el sector**, decidieron aventurarse en uno de los mercados más competitivos de EE.UU. En **julio de 2003 fundaron y registraron Tesla Inc.**, en homenaje al ilustre físico e inventor Nikola Tesla.



Imagen de **Martin Eberhard** y **Marc Tarpenning** co-fundadores de **Tesla**.

LOS INICIOS

Hacia unos años, Martin Eberhard había vendido la empresa que fundó con su socio Marc Tarpenning, *NuvoMedia*. En ese momento, trabajaba en una empresa tecnológica que ayudaba a las *startups* a despegar y vivía en una casa en las colinas de Silicon Valley.

Cada día, **recorría la carretera que separaba su hogar de su lugar de trabajo**, y con frecuencia conversaba con Tarpenning sobre **la posibilidad de comprar un coche deportivo**. Sin embargo, **se quejaba de los altos consumos de combustible** asociados a estos vehículos.

Decidió **investigar qué tipo de automóvil podría ser más eficiente** y pronto encontró la respuesta: **el coche eléctrico**. El único inconveniente era que **en ese momento no existía un coche eléctrico tan atractivo** como un Porsche.

En California, **el interés por los coches eléctricos iba en aumento**, y Eberhard se enteró de que pronto comenzaría el **rally anual de la Asociación de Automóviles Eléctricos**.

- **Ese año, un joven ex-alumno de Stanford, llamado J.B. Straubel, participó en el rally y logró un récord de velocidad al convertir un Porsche 944 en un vehículo eléctrico.**



Imagen de **J.B. Straubel**, uno de los **co-fundadores** de Tesla.

J.B Straubel era una de esas personas adelantada a su tiempo, que comprendía **el potencial de las baterías de iones de litio** en el futuro de los coches. Recorrió Silicon Valley buscando financiación y una de sus reuniones clave fue con Elon Musk, de quien **obtuvo \$10,000**.

Al mismo tiempo, **Eberhard y Tarpennig se reunieron con el fundador de AC Propulsion**, una empresa que estaba desarrollando un coche eléctrico deportivo llamado Tzero que estaba pasando por dificultades financieras. Sin dudarlo, Eberhard **decidió ayudar comprando un Tzero y proporcionando \$250,000 USD** para respaldar su continuidad.

Una vez que Eberhard tuvo el Tzero, **contactó a su amigo Ian Wright**, a quien le gustó tanto el coche que **quiso formar parte de lo que estuvieran haciendo en Tesla**.

La idea de Eberhard era **adquirir el motor y la electrónica de AC Propulsion y desarrollar el coche ellos mismos**, pero tanto Tesla como AC Propulsion **carecían de suficiente capital**. Tras un **intento de recaudar capital mostrando el Tzero a Larry Page**, co-fundador de Google, este **no quiso invertir** pero les aconsejó que probasen con Elon Musk, dijo:

“Elon tiene dinero“



Imagen de Elon Musk.

Convencer a Musk no resultaba sencillo, a pesar de compartir la creencia en el futuro de los coches eléctricos. Eberhard le explicó que **necesitarían 25 millones para llevar a cabo su visión: 7 para ingenieros, 8 para desarrollo y prototipos, 5 para maquinaria y 5 para producción**. Aunque a Musk le atrajo la idea, mantenía cierto escepticismo y sugirió que **podrían necesitar aún más financiamiento** del inicialmente calculado.

Después de escuchar sobre los planes del *Roadster* y tras un extenso debate de tres horas, **Musk tomó la decisión de invertir 6,35 millones de los 6,5 millones iniciales** que la empresa necesitaba, **con la condición de que él asumiría la presidencia**.

Una vez dentro de la empresa, **Musk contacto rápidamente con J.B. Straubel para que se uniese al equipo**. Este le bombardeó a preguntas del estilo:

“¿Es seguro?, ¿Realmente estas metido en esto?¿Estas comprometido a financiar este proyecto? ¿Te vas a implicar a largo plazo?”

A lo que Musk le respondió:

“Estoy super emocionado... Tenemos que hacerlo... O haces esto o te incorporas a SpaceX”

Eligió a Tesla, dando lugar así a los 5 fundadores: **Martin Eberhard, Marc Tarpinning, Ian Wright, Elon Musk y J.B. Straubel**.

EL COCHE QUE LO CAMBIARÍA TODO

La historia del *Roadster* es asombrosa. Incluso para aquellos con experiencia y conocimientos en la industria, resultaría desafiante. Ahora, **imagina cómo sería para aquellos que carecían de experiencia y conocimientos** en el campo.

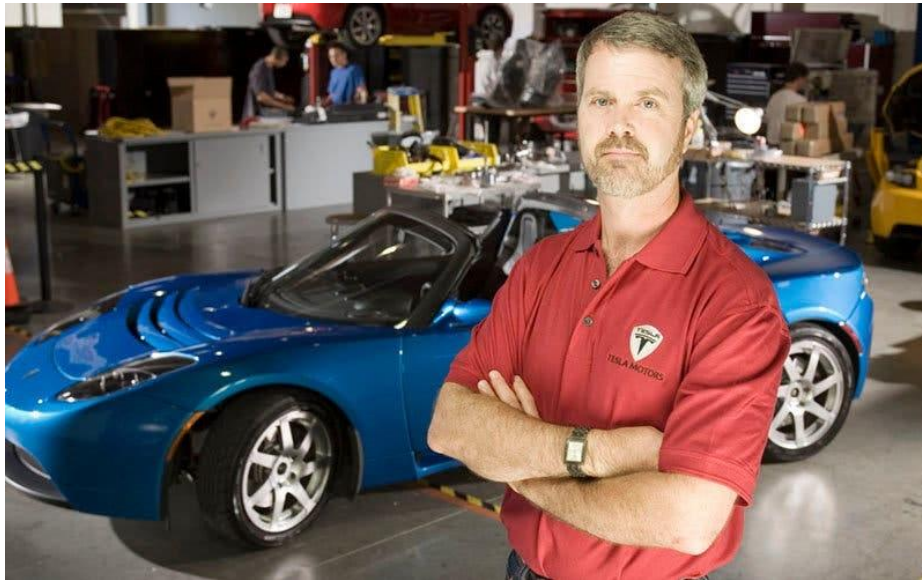


Imagen de **Martin Eberhard** y el **Tesla *Roadster*** de fondo.

Estaban embarcados en **la tarea de construir un coche eléctrico, atractivo, seguro y funcional**, algo que nadie en la industria había logrado. Paradójicamente, su condición de *outsiders* fue lo que les permitió llevar adelante esta locura.

No encajaban en el molde tradicional de la industria; **no pensaban como los ingenieros de Detroit, sino más bien como los visionarios de Silicon Valley.** Carecían de una estructura burocrática pesada y eran ágiles. **No tenían miedo de innovar y ser más creativos** que sus competidores.

Dado que **Tesla carecía de capacidad de producción**, su primera tarea fue **encontrar un proveedor para el chasis.** Lograron un **acuerdo con Lotus para adquirir chasis del Elise** y ensamblar el coche en sus instalaciones. Sin embargo, **esto requirió un aumento en el presupuesto previsto** y la necesidad de recaudar 13 millones adicionales. Musk aportó gran parte del dinero.

Mientras investigaban como hacer que las baterías de iones de litio se pudiesen meter dentro del coche, **hubo bastantes tensiones entre Ian Wright y el resto del equipo**, por lo que **Elon lo despidió** sin dudarlo.

Tal y como decían los empleados de Tesla en ese entonces:

“Su salida fue un alivio”

La calma tampoco duró mucho tiempo, pues **recibieron una carta de su proveedor de baterías exigiendo la devolución** de estas. En ese momento, muchas compañías de dispositivos electrónicos estaban **retirando sus productos del mercado debido a casos de sobrecalentamiento y explosiones en las celdas** de las baterías.

En palabras de un empleado de la compañía:

“Sucede con muy, pero que muy poca frecuencia, 1 entre 1.000.000 de celdas. (...) la probabilidad es de 1 entre 150 coches coches”



Imagen de las celdas de las **baterías de iones de litio**.

Dedicaron semanas a investigar cómo podrían mejorar la seguridad de las baterías, hasta que **Straubel finalmente encontró la solución**:

“Si no podían impedir que se calentasen, tenían que impedir que se llegase al punto de la reacción en cadena”

Y lo consiguieron al más puro estilo Tesla:

“Mediante prueba y error, el equipo se dio cuenta de que, si alineaban cada celda a unos cuantos milímetros de la siguiente, deslizaban un tubo con liquido entre ellas y vertían una serie de minerales, podían crear un sistema que evitaría el sobrecalentamiento.”

Aunque encontraron la solución, ya no había proveedores dispuestos a venderles las baterías, por lo que se les acababa el tiempo para presentar el *Roadster* y demostrar que sabían lo que estaban haciendo.

¿Sería este el último problema antes de la salida del *Roadster*? Ni de cerca.

El problema que enfrentaban ahora era **la elección del modelo de distribución**. Si seguían el **enfoque tradicional de concesionarios** franquiciados, tendrían desafíos como la **inconsistencia en la experiencia del cliente entre ubicaciones, márgenes de beneficio reducidos y mucha burocracia**.



Imagen de un **concesionario de coches** típico.

La solución fue **vender los coches ellos mismos**, algo impensable que nunca se había hecho y que muchos no creían que fuese posible.

“Una cosa era fabricar coches eléctricos. Sin embargo, vender un coche directamente al cliente era algo inaudito”

Musk estaba comprometido con el proyecto, **tanto que trajo a Simon Rothman**, el genio detrás de la creación de un mercado de coches en eBay. La meta era que **Tesla vendiera exclusivamente sus vehículos en internet**, pero Eberhard no compartía la misma convicción en esa idea.

“A Eberhard y a otros les preocupaba que los compradores de coches eléctricos fueran a necesitar al principio cierta ayuda para entender la nueva tecnología... además, una tienda aportaría sensación de legitimidad a la nueva marca, asegurando al cliente que habría alguien allí si surgen problemas.”

Abrir una red de tiendas físicas en todo el país sería costoso, incluso con la fortuna de Musk. **Buscaron financiación** en Silicon Valley y **aseguraron la inversión de la firma VantagePoint**.

Finalmente, **el Roadster se presentó en un hangar en el aeropuerto de Santa Mónica ante un grupo selecto**. El entonces gobernador de California, **Arnold Schwarzenegger**, fue el **primero en experimentar su aceleración**, dejando a todos ansiosos por hacer reservas.



Imagen de **Arnold Schwarzenegger** analizando el *Roadster*.

Esa noche fue un gran hito para Tesla, con **cientos de personas haciendo cola para reservar los primeros modelos** por \$100,000 cada uno.

- **Demostraron que los coches eléctricos podían ser atractivos y funcionales.**

Después de esa noche, **Tesla estaba en el foco de todo el sector**, se escribieron innumerables artículos de prensa acerca de ese gran hito que habían conseguido Musk y su equipo. Precisamente **esto no le gustaba a Eberhard**, la prensa **no le daba el suficiente crédito** pese a ser el CEO.

A medida que la empresa crecía, **Eberhard tenía dificultades para gestionarla adecuadamente**. La junta directiva, en particular Musk, **estaba insatisfecho con varios aspectos del coche**, como el espacio interior, la comodidad de los asientos y la calidad de los materiales del salpicadero.

Las **tensiones entre ellos sobre la construcción del coche**, combinadas con la **falta de tiempo de Eberhard para sus responsabilidades como CEO**, llevaron a la **búsqueda de un nuevo CEO en 2007**. Esto permitiría que Eberhard se concentrara en la producción del *Roadster*, que ya tenía retrasos.

El nuevo CEO, Michael Marks, **instauró una cultura del trabajo mucho más dura y empezó a solucionar el problema de los costes**. Después de él vino Ze'ev Drori, quien pasó por la empresa sin pena ni gloria hasta que **Elon Musk se nombró a si mismo como CEO en 2008**.

A principios de 2008, comenzaron a entregar los Roadsters, y poco antes, **Eberhard fue despedido**. Esto generó divisiones en la compañía, con algunos apoyándolo y otros deseando un cambio, ya que Eberhard no cumplía con las expectativas de Musk.

EL CEO DEFINITIVO

Cuando Elon Musk asumió el papel de CEO, **las cosas estaban lejos de ser ideales**. A pesar del éxito del *Roadster*, **tenían el desafío de llevar adelante su nuevo proyecto en 2008, el Model S**, justo cuando la crisis económica comenzaba a afectar.



Imagen de **Elon Musk** con su *Roadster*

Después de que un acuerdo con inversores chinos para una inversión de 100 millones se desmoronara, **Musk inicio un plan para reducir los costes al mínimo**, por lo que se **realizaron grandes recortes para ajustar el presupuesto y sobrevivir hasta que saliesen a bolsa**.

Este se vio obligado a **despedir al 30% de la plantilla** y establecer una **filosofía de “fuerzas especiales”**, como mencionó Elon en el blog de la compañía:

“Que quede claro que esto no significa que las personas que salgan de Tesla por esta razón no pueden ser consideradas profesionales competentes en la mayoría de las empresas; prácticamente todas lo son. Sin embargo, creo que Tesla tiene que atenerse más a una filosofía de fuerzas especiales en esta fase de su vida si aspiramos a convertirnos en una de las grandes compañías automovilísticas del siglo XXI”

En noviembre de ese mismo año, Musk logró que los miembros de la junta, incluido él mismo, **aportaran 40 millones adicionales para garantizar la supervivencia** de la compañía.

“Cuarenta millones es una cantidad considerablemente superior a la que necesitamos. Sin embargo, la junta, los inversores y yo hemos creído que era importante disponer de considerables reservas de efectivo”

- Elon Musk

Pocas personas eran conscientes **del gran riesgo que Elon Musk estaba tomando en la empresa** en ese momento. Estaba **vendiendo todos sus activos disponibles para emitir cheques personales destinados a cubrir salarios y asumir los gastos operativos utilizando su tarjeta de crédito**. Incluso sus amigos le prestaban dinero.

EL SALVADOR DE TESLA

Todos en Tesla albergaban la esperanza de que **el Model S fuera el vehículo que les proporcionara el impulso necesario para avanzar** en su visión de un futuro mejor. La clave del Model S **residía en su diseño atractivo, capacidad para toda la familia y rendimiento**.



Imagen de un **Model S**.

Para llevar a cabo el Model S, **Musk revolucionó por completo la cadena de producción de Tesla**, asumiendo la responsabilidad de diseñar, crear, fabricar y vender el coche. Querían **un control total sobre cada aspecto del proceso**, lo que resultó en costos inesperados y la empresa estuvo al borde de la quiebra.

Afortunadamente, **un acuerdo con Daimler que implicaba una inversión de 50 millones en Tesla y un préstamo del gobierno de EE.UU. por 465 millones** llegaron como un **salvavidas**, evitando que la compañía se declarara en bancarrota.

Mientras buscaban una ubicación para la producción de su nuevo coche, **Tesla se estaba preparando para su IPO**, que finalmente tuvo lugar en 2010. Las acciones se **cotizaron a 17 dólares por acción** y **experimentaron un aumento del 50% en el primer día** de negociación.

En última instancia, **Tesla logró recaudar prácticamente todo el capital necesario para el desarrollo del Model S**. Se embarcaron en **la tarea de diseñar y fabricar componentes fundamentales desde cero**, como las baterías, el motor, la carrocería y el *software*, entre otros.

Una vez que todo estuvo listo, solo les faltaba encontrar un lugar para iniciar la producción, lo cual lograron al **adquirir una antigua fábrica de Toyota ubicada en Fremont**.



Imagen de la **fábrica de Fremont**.

A finales de 2012, **habían entregado más de 2.000 unidades del Model S**, aunque esto estaba por debajo de las expectativas de la compañía. A pesar de los desafíos, **Musk era consciente del sacrificio de su equipo**, que enfrentaba problemas familiares por las largas jornadas de trabajo. Elon sabía que debían hacer más para asegurar el éxito de Tesla:

“Ya sé que os he pedido mucho a todos y sé que habéis trabajado realmente duro. Ojalá pudiera deciros que no tenemos que trabajar más duro, pero vamos a tener que trabajar más duro. Si no lo hacemos, fracasaremos y nos hundiremos.”

EL DESPEGUE

Tras el éxito del Model S en 2013, Tesla experimentó un **aumento vertiginoso en el valor de sus acciones**, triplicando su valor. Para financiar el desarrollo de nuevos modelos, **la compañía recaudó 1.700 millones de dólares** a través de emisiones de deuda y acciones, **liquidando así su préstamo con el gobierno**.

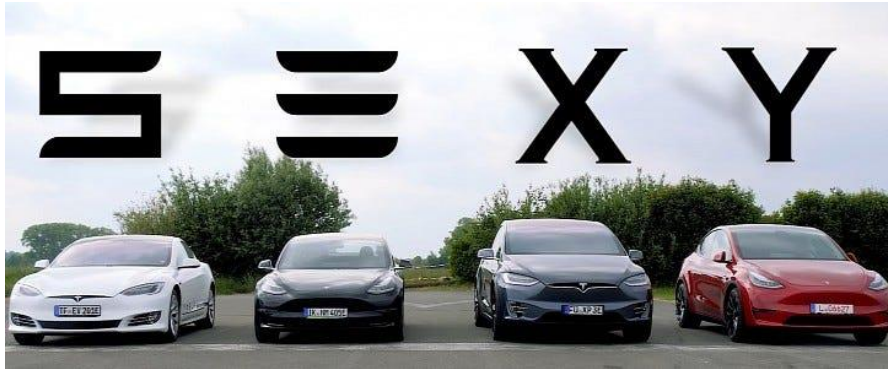


Imagen de los modelos S, 3, X, Y de Tesla.

El **Model X**, con sus **puertas traseras tipo alas de halcón** y un **sistema de filtración de aire innovador**, llegó en 2015, cosechando **múltiples premios**.

El **Model 3**, lanzado después, fue un **desafío complicado debido a su objetivo de ser asequible para un público mayor**. Tuvo problemas de *software*, rediseño de sistemas y la expansión de las instalaciones elevaron los costos de producción, **poniendo a Tesla al borde de la quiebra** nuevamente. Sin embargo, **la compañía superó esto mediante ampliaciones de capital y reducción de personal**, convirtiéndose el Model 3 en todo un éxito en 2018.

En 2020, llegó el **Model Y**, un SUV **que compartía el 75% de los componentes con el Model 3** y **se benefició de mejoras en la producción**, como la fundición a presión, lo que permite que la carrocería del vehículo tuviera menos piezas y soldaduras.

En cuanto al futuro, **Tesla tiene planes para el lanzamiento de nuevos vehículos como el Cybertruck, el Semi, el Model 2**, entre otros. A lo largo de los años, **todos los modelos de Tesla han mejorado en muchos aspectos**, en lo que profundizaremos más en la segunda parte



Imagen de los diferentes modelos de vehículos Tesla.

- Podríamos hablar mucho más sobre otras partes de la empresa como SolarCity, los *Optimus*, los *Powerwalls*, etc. No obstante, hablaremos más adelante sobre ellos y su importancia dentro de la compañía.

Tesla ha dejado una huella imborrable en la historia de la industria automotriz. Nadie podría haber anticipado la llegada de un nuevo *player*, sin experiencia previa ni conocimientos arraigados en una industria que parecía inmutable.

Desde sus inicios, Tesla ha sido una verdadera anomalía, como si un agujero negro se formara a partir de la colisión de dos partículas en el CERN, desafiando lo que se creía imposible. Ha trascendido las concepciones tradicionales y ha demostrado que las cosas no tienen que seguir siempre el mismo camino.

- Tesla es un ejemplo claro de cómo la combinación adecuada de personas y circunstancias en el momento preciso puede derribar cualquier paradigma preestablecido en nuestra mente.

GESTIÓN Y CULTURA EMPRESARIAL

Nos encantaría empezar esta sección citando a Emérito Quintana, asesor del fondo Numantia Patrimonio Global:

“La cultura empresarial es como se comportan sus empleados cuando nadie les está mirando”

Cuando invertimos en empresas, lo hacemos en las personas que trabajan en ella, pues son estas quienes se encargan de mantener las ventajas competitivas del presente y crear las del futuro. Queremos gente astuta, con atención al detalle, devota por el cliente, obsesionada con no caer en la complacencia, innovadora, que piensen a largo plazo (décadas) y que sean fanáticos del sitio en el que trabajan.

No existe empresa que represente mejor estos valores (quizás Amazon) que Tesla.

Tras entender ambas historias, creo que estamos en posición de comprender los aspectos más importantes de su cultura y por qué el resto de empresas no pueden competir contra ellas:

INCENTIVADOS A INNOVAR

La razón por la cual Tesla se destaca como una empresa innovadora en lugar de una seguidora **se debe a la influencia de Elon Musk.**

El primer punto es porque **llevan siendo el *underdog* de la industria desde que empezaron.** Cuando no ocupas la posición de líder y te enfrentas a la posibilidad de quebrar, **es esencial adoptar una mentalidad de *start-up* perpetua** que te permita acercarte al resto.

Esta mentalidad de *start-up* implica una agilidad y velocidad en la ejecución, alentando a los empleados a **experimentar y probar cosas nuevas.** En otras palabras, **el fracaso no se castiga** cuando surge de un proceso de experimentación y desarrollo.

Además, imagina que eres un empleado y **cada avance que haces en innovación parece ser en vano,** ya que tienes un jefe, Elon Musk, que **no le importa que las empresas competidoras utilicen su propia tecnología.**

- **Como trabajador estás obligado a innovar, pues tu jefe le está diciendo al resto de la industria como hacen las cosas.**

Compromiso de patente

El 12 de junio de 2014, **Tesla anunció que no iniciará demandas de patentes contra nadie que, de buena fe, quiera utilizar su tecnología.** Tesla se creó para acelerar la llegada del transporte sostenible, y esta política tiene como objetivo **fomentar el avance de una plataforma común y de rápida evolución para vehículos eléctricos,** beneficiando así a Tesla, a otras empresas que fabrican vehículos eléctricos y al mundo. Estas directrices proporcionan más detalles sobre cómo estamos implementando esta política.

El compromiso de Tesla

Tesla se compromete irrevocablemente a no iniciar una demanda contra ninguna de las partes por infringir una patente de Tesla mediante actividades relacionadas con vehículos eléctricos o equipos relacionados, siempre y cuando dicha parte actúe de buena fe. Los términos clave del Compromiso se explican a continuación.

Imagen sobre los **permisos de patentes** extraída de la propia **página web** de **Tesla.**

Quien no recuerda la mítica frase de Elon Musk:

“Las patentes son para débiles”

Otro factor clave que explica por qué Tesla es una fuente constante de innovación es **su estructura corporativa horizontal y un enfoque único** que rompe con las convenciones establecidas: **colocar en el mismo lugar de trabajo de empleados de diferentes áreas.**

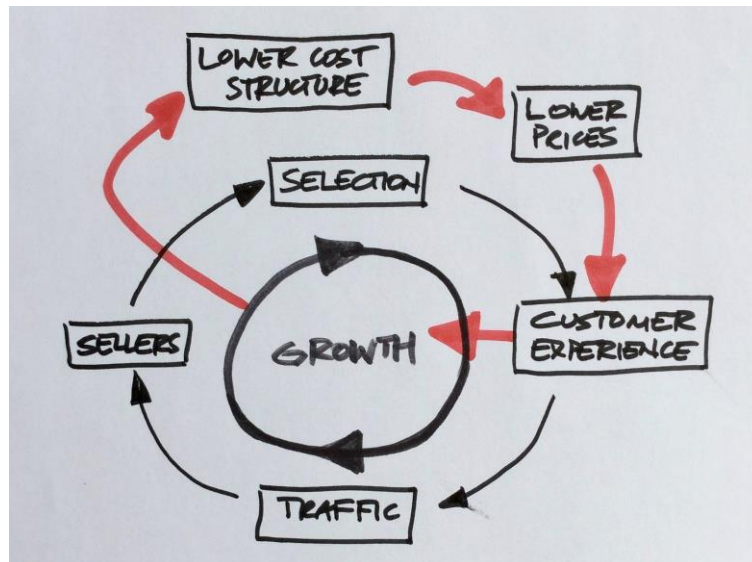
En contraposición a las tradicionales jerarquías de múltiples niveles que caracteriza a la industria automotriz, **Tesla ha fomentado un enfoque mucho más horizontal.** En este enfoque, **los equipos y departamentos coexisten y pueden interactuar directamente** sin tener que atravesar múltiples niveles de autoridad.

«Cuando digo que a los directivos se les pedirá que se marchen si llevan a cabo actos no razonables para bloquear el libre flujo de información en el seno de la compañía, no estoy bromeando» «Podéis hablar con el director de vuestro director sin permiso; podéis hablar directamente con un vicepresidente de otro departamento; podéis hablar conmigo; podéis hablar con cualquiera sin permiso de nadie —escribió en otra nota—. Es más, debéis consideraros obligados a hacerlo hasta que suceda lo correcto. Aquí la clave es no hablar por hablar, sino asegurarse de que actuamos rapidísimamente y bien.»

- Correo de Elon Musk a sus empleados.

No es un secreto que **Tesla compite contra ensambladores de piezas**, lo que hace que **se beneficie de su mayor integración vertical.** Cada año, **reducen su dependencia de proveedores**, lo que **aumenta sus márgenes** (permitiéndole bajar precios) y **agiliza la implementación de mejoras** en sus productos.

No, no me he vuelto loco, he dicho bajar precios. Este es un concepto de Nick Sleep llamado economías de escala compartida y que explico en la tesis sobre Amazon ([Pincha aquí](#)).



Esquema de como se vería el concepto de las economías de escala compartidas.

Volviendo al tema, imagina que **para introducir una mejora en el software debes coordinarte con el fabricante de chips digitales** (por ejemplo, Nvidia) y **al mismo tiempo con el equipo encargado del diseño de las pantallas** (como Samsung) para llegar a un acuerdo. **Esto podría generar caos y ralentizar la velocidad de implementación de mejoras de manera significativa.**

- **Sin embargo, en el caso de Tesla, estos tres equipos trabajan en áreas contiguas, lo que permite una implementación prácticamente instantánea de mejoras.**

Otro punto fuerte del grado de innovación de Tesla y de Musk radica en que **están centrados en no solo en mejorar sus productos, sino también en optimizar los procesos de fabricación, es decir, mejorar las máquinas que construyen las máquinas.**

Lo peor para sus competidores no es solo que Tesla tenga casi siempre la mejor tecnología disponible, **sino también la necesidad constante de competir para mantenerse al día con sus avances tecnológicos.** Esto requiere una **constante vigilancia y una cultura de innovación que no poseen.**

RECLUTAN A LOS MEJORES

El talento es un **recurso intangible valioso que escasea y no se adquiere fácilmente,** y Tesla **tiene la capacidad de atraer y retener a los mejores.** Estoy seguro de que si preguntáramos

a los **estudiantes de ingeniería de la Ivy League** dónde les gustaría trabajar después de graduarse dirían dos empresas:

SpaceX y Tesla.

¿Por qué?

En primer lugar, **por la misión y visión de la compañía**, ya que Tesla no persigue exclusivamente el dinero, sino la ambición de transformar y mejorar el mundo.

En segundo lugar, **todos desean trabajar con Elon Musk**, quien, al igual que Steve Jobs, posee un carisma magnético que atrae a las personas y las inspira a unirse a su causa.

¡Todos quieren trabajar para Tony Stark!



Elon Musk sirvió a Robert Downey Jr. para interpretar a Tony Stark en Iron Man.

En tercer lugar, **se incorporan a una empresa líder en innovación a nivel mundial**, donde se enfrentan a desafíos como la conducción autónoma o la movilidad autosostenible.

- **En otras palabras, estos ingenieros se unen para abordar problemas complejos, en lugar de simplemente diseñar un nuevo Ford Focus con un aspecto más atractivo.**

El cuarto punto se relaciona con **la cultura de innovación mencionada anteriormente**. *¿Con quién preferiría trabajar un ingeniero recién graduado de Stanford? ¿En una empresa aburrida, burocrática, donde cada paso requiere pedir permiso y se castiga el error, o en una*

empresa joven y dinámica de Silicon Valley donde la creatividad es el único límite? La elección es clara para nosotros.

¿Lo mejor?

Cada empleado de Tesla es un *fanboy* más que sueña con trabajar en la compañía. Es bastante común verlos en las fábricas vistiendo camisetas de Tesla, como si estuvieran en una convención de cómics.



Imagen de **empleados de Tesla** en una de sus fábricas.

La contratación de ingenieros en Tesla y SpaceX valora **altas calificaciones universitarias**, pero da prioridad a aquellos que **a lo largo de su vida hayan mostrado su talento de algún tipo de forma**, sobre todo gente que haya destacado en competiciones de construcción de *robots* o aficionados a las carreras de automóviles que han construido vehículos poco corrientes (como Straubel).

- **El objetivo es encontrar individuos que rebosen pasión, puedan trabajar bien en equipo y tengan experiencia real en lo que sea que vayan a hacer.**

Lo interesante es que **Elon aprovecha la oportunidad de aprender de las personas que contrata**, ya sea a través de Tesla o SpaceX; **es un tipo multidisciplinar.**

“Te hace preguntas hasta que se empapa del 90% de lo que tu sabes”

- Empleado de Tesla

PIENSAN DIFERENTE

Su forma de pensar difiere por dos razones principales: ponen un **especial énfasis en el detalle** y abordan los problemas **reduciéndolos a sus principios más fundamentales**.

La atención especial al detalle se **refleja en el diseño y fabricación de cada producto**. En este sentido, **es común compararlos con Apple**. Al igual que ellos, cada componente, tanto interno como externo, **forman parte de un todo** más importante: **el software**.

- **Al igual que Amazon, piensan en cosas poco obvias que mejoran la experiencia con el cliente.**



Imagen de la **parte delantera** del nuevo **Model 3**.

En cuanto a que resuelven los problemas de forma diferente, es un **rasgo heredado de Elon**, el cual **siempre promueve resolver los problemas yendo a la raíces, a los principios básicos que lo sustentan**: *¿Cuál es la física implicada? ¿Cuánto tiempo se necesitará? ¿Cuánto costará? ¿Cuánto lo puedo abaratar?*

“Elon es brillante. Se implica en prácticamente todo. Lo comprende todo. Si te hace una pregunta, aprendes con rapidez a no darle una respuesta basada en intuiciones. Quiere respuestas que se sustenten en las leyes fundamentales de la física. (...) Es asombroso contemplar el volumen de conocimiento que ha acumulado a lo largo de los años. No me gustaría tener que competir con Elon”.

- **Kevin Watson, empleado de SpaceX.**

Otra cualidad de Elon y que ha inculcado a sus empleados es que **no le valen los “no se puede”** o **“es imposible”**, debes ir con una solución o de lo contrario te responderá algo parecido a esto:

“De acuerdo. Estás fuera del proyecto y ahora me encargo de dirigirlo yo. Haré tu trabajo y dirigiré dos empresas al mismo tiempo. Yo lo conseguiré”

Puede parecer una forma un tanto “agresiva” para decir las cosas pero, así es Elon. Es su forma de decirte: **quiero solucionadores de problemas en mi equipo que piensen y ejecuten por sí mismo.**

Estas son las tres características más significativas de la cultura de Tesla. Sin embargo, **lo que realmente marca la diferencia** en comparación con otras empresas del sector es **su misión final.**

LA MISIÓN

La misión **es lo que atrae el talento**, lo que motiva, lo que hace que todo ese capital humano **reme en la misma dirección como si la empresa fuese suya.**

La misión de Tesla es simple (que no fácil):

“...acelerar la transición del mundo hacia un futuro de movilidad sostenible y energía limpia, ofreciendo productos y soluciones innovadoras que reduzcan la dependencia de los combustibles fósiles y mitiguen el cambio climático”

Para lograr este objetivo, **Tesla ha seguido una serie de planes conocidos como *Master Plan*.** A continuación, analizaremos cada uno de estos planes, cómo los han llevado a cabo y **cómo han cumplido meticulosamente todo lo que prometieron.**



Imagen de **Elon Musk**, el creador de los **Master Plan** de Tesla.

El **Master Plan 1** se centró en **trazar la hoja de ruta de la empresa para alcanzar una posición** desde la cual pudieran comenzar a cumplir su misión.

1º Master Plan (2006):

1. **Crear un automóvil deportivo eléctrico de alto rendimiento.**
 - Para lanzar su primer coche, Tesla busco un nicho que agrupase a los amantes de los coches con las personas adineradas. Para ello crearon el *Roadster*.
2. **Utilizar los beneficios de ese automóvil para financiar la producción de un automóvil más asequible.**
 - El *Roadster* les sirvió como método de financiación para desarrollar tecnologías que hicieran que los coches eléctricos fuesen mas asequibles y de mayor calidad y de ahí nació Model S.
3. **Desarrollar sistemas de energía sostenible:**
 - El desarrollo de sistemas que apoyasen la sostenibilidad de esos nuevos vehículos era clave, por ello, se desarrollaron los *superchargers* y los *powerwalls*. Con estos nuevos elementos facilitarían la vida de los dueños de un coche Tesla, haciendo que la experiencia del cliente les hiciese la publicidad por si misma.

En retrospectiva, **la ejecución ha sido magnífica y basada en puro sentido común**. No puedes iniciar una empresa de esta magnitud con la idea de vender vehículos al público en general sin tener la capacidad de producción en masa. De la misma manera, no puedes reemplazar un

automóvil de combustión interna por uno eléctrico **si no es asequible o si no existen facilidades para su carga.**



Imagen de un **Tesla Powerwall**.

En el *Master Plan 2*, la estrategia implicaba **volver al punto de partida**, con el objetivo de **llevar la electrificación a un público más amplio**. Para lograrlo, debían desarrollar tecnologías que hicieran esto posible, y eso es precisamente lo que llevaron a cabo.

2º Master Plan (2016):

1. Crear techos solares impresionantes:

- Tesla adquirió la empresa de los primos de Elon Musk, SolarCity, para acelerar la transición energética, su producto estrella el *Solar Roof*, integra las células fotovoltaicas en tejas.

2. Desarrollar una red de carga global sostenible:

- La compañía ha continuado expandiendo su red de estaciones de carga y mejorando sus prestaciones a lo largo de todos estos años, llegando ha tener 50.000 *superchargers* repartidos por todo el planeta.

3. Desarrollar una amplia gama de vehículos eléctricos:

- Ampliaron la gama de vehículos con los modelos X, 3, Y o el *Cybertruck*, con los que la compañía puede satisfacer las diferentes necesidades de los conductores.

4. **Conducción autónoma:**

- Tesla ha desarrollado tecnología de asistencia al conductor avanzada, incluido el piloto automático (*Autopilot*) y la función *Full Self-Driving* (FSD). Sin embargo, por el momento no está disponible el nivel más alto de conducción autónoma aunque cada año están más cerca de lograrlo.

5. **Economía colaborativa:**

- La compañía planea que cuando un propietario de un Tesla no esté usando su coche, pueda “prestarlo” o bien incorporarlo en una flota de *robotaxis* que tienen pensada desarrollar, así el dueño podría generar ingresos mientras no lo usa.

6. **Expandirse a otras formas de transporte:**

- Tesla está desarrollando diferentes medios de transporte como su camión el Tesla Semi, el cual espera que revolucione los transportes de cargas.

En este segundo plan, vemos cómo **la compañía toma forma al enfocarse en llegar al público en general con una gama más amplia de vehículos, asequibles y de mejor calidad**, además de proporcionar todas las facilidades para facilitar la electrificación en la vida de las personas.



Imagen de una casa con el *Solar Roof* de Tesla.

Finalmente, llegamos al *Master Plan 3*, que **acaba de ser revelado en este 2023**. En esta tesis, no podremos evaluar su ejecución, pero considerando el historial de éxito que han tenido, **no pongas en duda que puedan ejecutarlo**.

3º Master Plan (2023):

1. Electrificación del uso final:

- La idea dentro de este objetivo es que Tesla produzca tantos coches que se pueda electrificar una gran parte del parque automovilístico del planeta para reducir lo máximo posible la dependencia del combustible fósil. Es muy probable que esto lo busquen a través del Model 2.

2. Generación y almacenamiento de electricidad sostenible.

- El objetivo es desarrollar tecnologías que permitan que el *input* de energía renovable en el circuito eléctrico cada vez tenga mayor peso. Sistemas como el *Megapack* y las mejoras que vendrán en un futuro harán que esto pueda ser posible.

3. Instalación de bombas de calor en hogares y edificios.

- El impacto en el medio ambiente que tiene la electrificación del parque de vehículos mundial y el impacto de renovar los sistemas de calefacción y aire acondicionado en la casa es muy similar. Por eso, Tesla está desarrollando tecnología para dejar de usar calefacción convencional, aquí es donde entra la bomba de calor.

4. Uso de entrega de calor a altas temperaturas e hidrógeno para aplicaciones industriales.

- Este uno de sus objetivos más a largo plazo, se comprometen a desarrollar una tecnología que ayude en la creación de calor en procesos industriales sin usar combustibles fósiles y desarrollar formas más sostenibles de obtener hidrógeno como combustible.

5. Desarrollo sostenible de combustible para barcos y aviones.

- En este punto, carecemos de información suficiente para anticipar cómo lo llevarán a cabo. Sabemos que es un objetivo a largo plazo que no se encuentra entre sus prioridades inmediatas, por lo que aún queda un largo camino por recorrer antes de llegar a él.

Este tercer Master Plan se fundamenta en **la idea original de avanzar hacia un mundo en el que la energía sea limpia y sostenible**. Aunque no podemos asegurar su éxito, dado que el pasado no garantiza el futuro, observando cómo han cumplido con lo que han prometido anteriormente, **podemos confiar en que tienen la cultura adecuada** para llevar a cabo sus objetivos hasta el final.

A partir de escribir esta primera parte de la tesis, **nos ha surgido una pregunta que resulta interesante, a la vez que importante**, de responder:

¿Qué le ocurriría a Tesla si a Elon musk le ocurriese algo? ¿Seguirían siendo la empresa que son? ¿Afectaría a la captación de talento? ¿Y a la toma de decisiones estratégicas?

Reflexiónalo durante un momento y **deja tu respuesta en comentarios**. Nosotros la responderemos más adelante.

Y hasta aquí la **primera parte de la tesis de Tesla**.

Como has podido observar, **este primer apartado se ha centrado en describir a Elon Musk y a Tesla** para, posteriormente, **describir su cultura, misión y planes a futuro**.

En las próximas partes, **profundizaremos en el sector, la competencia, líneas de negocios, métricas, valoración** y mucho más. Como siempre comentamos:

No se puede hablar de números sin antes entender el contexto que envuelve a la empresa.

Si te ha gustado y quieres seguir viendo más tesis de este estilo, te invito a **suscribirte** para recibirlas **directamente en tu bandeja de entrada**:

[Suscríbete ahora](#)

Por último, si la tesis te **ha sido de utilidad**, te animamos a que nos brindes tu apoyo **dando un LIKE**. De esta manera, **sabremos que estás interesado** en seguir recibiendo contenido de calidad como este.

¡Muchas gracias!

Te mando un fuerte abrazo y **que la fuerza de Buffett te acompañe.**

DISCLAIMER: Esta tesis no es una recomendación de compra o de venta, cada uno debe de realizar sus propios análisis.

Realizado por **Idafe González Delgado y Sualem Betancor Quintana.**