

Cómo Elon rescató sus empresas con su último dólar

Dos empresas al borde de la quiebra, una vida personal hecha trizas y solo lo mínimo de dinero para salvar una de ellas.

Probablemente, cualquiera se habría rendido, pero Elon Musk no es cualquiera y la jugada que hizo, resultó en lo que actualmente conocemos como SpaceX y Tesla.

Hoy te cuento cómo Elon Musk se convirtió en uno de los CEO más grandes y salvó a sus dos empresas para convertirlas en compañías valoradas en miles de millones de dólares.

Todo empezó en 2002, cuando un joven Elon consiguió lo impensable: vendió su empresa PayPal por más de mil millones de dólares y logró embolsillarse hasta 165 millones de dólares.

Para muchos, con esto ya era uno de los millonarios jóvenes con un sueño cumplido. Cualquiera se habría retirado, comprado una casa, un yate o un auto e ido a vivir una vida tranquila.

Pero Elon quiso ir más allá.

Musk decidió apostar todo por dos sueños que en su época parecían algo imposible: Conquistar el espacio y revolucionar la industria automotriz. Probablemente no te suene, pero así nacieron SpaceX y Tesla.

Pese a ser considerado un sueño infantil, uno de los propósitos de Elon Musk era enviar un invernadero a Marte, que aumentara el interés de las personas y grandes compañías en la exploración espacial.

¿El problema? solo tenía 20 millones para lograrlo, y para enviar 500 libras al espacio le costaba... 30 millones. Pero Musk no se preocupó, tenía un plan de negocios que consideraba perfecto.

Pensó que sería buena idea ir a Rusia para comprar cohetes usados, específicamente misiles balísticos intercontinentales reacondicionados. Sin embargo, esta idea no salió nada bien.

Resultó que, al negociar con los rusos, el precio más económico que le dieron fue de 8 millones por cada cohete. Esto fue decepcionante, ya que superaba más de un 50% de su presupuesto.

Sin duda, fue una burla para Musk, pero por supuesto que esto no lo desmotivó. En su vuelo de regreso, tomó una servilleta y comenzó a hacer cálculos. Rápidamente, volvió a la jugada.

Elon se dio cuenta de que podía crear su propia empresa de construcción de cohetes, ya que los materiales de este representaban solo el 3% del costo final. Para ello, se devoró libros de cohetes soviéticos y reunió un equipo de ingenieros jóvenes, solteros y sin miedo al trabajo duro.

Así, un 2 de junio de 2002, nació su emprendimiento: Space Exploration Technologies Corp. o como lo conocemos ahora, SpaceX.

En menos de un año logró un equipo compuesto con todo tipo de ingenieros aeronáuticos brillantes de la nación, sin importar si eran estrellas de Lockheed Martin o simplemente recién graduados.

Musk comenzó la creación de cohetes desde SpaceX. Ahora, por un precio módico que solo valía una fracción del costo normal de la construcción, siendo posible crear todo tipo de circuitos eléctricos, motores y cuerpos de cohetes.

De esta manera, pudo iniciar la construcción del motor Merlin, que también marcaría los pasos del desarrollo de su primer cohete, el Falcon I.

El cronograma de trabajo en SpaceX era muy ambicioso, con jornadas laborales de 60 horas, pues su propósito era lanzar el Falcon I 18 meses luego de la fundación de la compañía, en noviembre de 2003.

En realidad, Musk sentía tanta confianza que decidió aumentar el nivel de dificultad de la apuesta.

Esto se tradujo en la inversión que hizo en Tesla durante 2004, una empresa joven que prometía crear autos eléctricos deportivos, donde decidió invertir más de 6 millones de dólares. Así, se convirtió en el presidente del consejo de la empresa.

Pero aquí ya Elon no era un novato, tenía experiencia con SpaceX y por ello, aplicó la misma fórmula: Contrató ingenieros jóvenes y solteros, algunos incluso de Apple. ¿El resultado? Un equipo trabajando en el primer automóvil eléctrico, el famoso Tesla Roadster.

Pese a ello, las cosas no iban como imaginaba: El primer lanzamiento de Falcon I fue un fracaso, solo duró 41 segundos en el aire para luego estrellarse épicamente. Y el Roadster, a pesar de haber generado 100 reservas en su primer día, presentó problemas de producción debido a mala gestión.

En esa época, el CEO de Tesla era Martin Eberhard y no era muy realista con las fechas de lanzamiento. El objetivo era hacer entrega del Tesla Roadster a principios de 2007. Sin embargo, fueron tantos los problemas y la gestión, que el lanzamiento se fue retrasando más y más.

Por ello, Martín fue expulsado y Elon quedó al frente de todo el proyecto, lo que aumentó su carga de trabajo y con esto, el estrés que significaba. Como resultado, la producción del Roadster no dio comienzo hasta marzo de 2008.

Para colmo, otros dos intentos de lanzamiento del Falcon I también habían fallado. Además, Tesla seguía atrasada, los costos de producción subían y el matrimonio de Musk se desmoronaba.

De hecho, para finales de octubre de 2008, Tesla solo contaba con 9 millones de dólares para financiar sus proyectos

Todo iba mal.

A estas instancias, Elon ya había gastado 100 millones en SpaceX y 70 millones en Tesla, enfrentándose así al gran reto de su vida: Financiar una de sus empresas para asegurar ganancias o apostar el todo por el todo en salvarlas a las dos.

Debía escoger rápido qué hacer, pues pronto sería el lanzamiento del Falcon I. Así que... eligió la segunda.

Finalmente llegó el 28 de septiembre, un día en el que la tensión se sentía en el aire, con un Musk tenso contando con una única oportunidad de salir a flote. Luego de un silencio que pareció eterno, Falcon I despegó y entró en órbita terrestre, siendo un éxito total.

Pese al júbilo del momento, Elon sabía que estaba en la cuerda floja: ¿de qué serviría un proyecto exitoso si SpaceX quebraba? Necesitaba soluciones antes de que el 2008 terminara.

Además, la economía del país no iba bien y Lehman Brothers, uno de los bancos más grandes de Estados Unidos, había colapsado.

Entre tanto alboroto y conmoción, Musk buscaba la forma de salvar a Tesla: Pidió ayuda a su primo y liquidó activos que no usaba. Fueron tantos sus esfuerzos, que logró reunir 20 millones por su cuenta, 20 millones de inversores y 59 millones de Daimler, una empresa automotriz.

Y justo cuando parecía que no había más salida... El 23 de diciembre, la NASA contactó a Elon para adjudicar a SpaceX un contrato de 1.6 mil millones de dólares para restablecer la estación espacial internacional. Esa fue la salvación y el giro que convirtió su odisea en una verdadera historia de negocios digna de estudio.

Después de una terrible temporada, logró que ambas empresas sobrevivieran, salvándolas de la bancarrota y marcando el inicio de una era de proyectos ambiciosos que le brindaron grandes ganancias.

Con el paso de los años, Elon admitió que fue la época en que más cerca estuvo de tocar fondo y de un colapso.

Cualquiera se habría rendido, pero Musk se mantuvo luchando hasta el final y ganó. Ahora, solo es una parte de su historia personal y un ejemplo de esfuerzo propio, siendo una inspiración para muchos.

Entonces, si Elon Musk no se rindió ¿por qué tú sí?