

Ciudad de México, 13 de mayo de 2025.

Versión estenográfica de la Conferencia Magistral, realizada dentro del marco de la 34 Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), llevada a cabo en las instalaciones de Expo Santa Fe, en esta ciudad.

Manuel Escobedo Conover: ...

Martin Eberthard:... que tenía mucha experiencia automotriz, ya había trabajado antes en Ford y Chrysler.

También hicimos algunas pruebas en el ártico, en el polo ártico en Suecia y realizamos algunas pruebas para ver también qué pasaba con los frenos.

Y esto es algo, bueno, a lo mejor en seguros ya lo han visto, esta es la prueba de colisión. Y muchos de estos autos me costaron como 350 mil dólares y la distancia era de dos millas antes de morir, por así decirlo.

Así que era muy interesante verlo y sé que han visto esto, todas las colisiones son muy padres.

En 2008 el Tesla Monster se puso a la venta y aquí tenemos el rango, 395 kilómetros y la velocidad no es nada como esto había existido antes.

Un coche, el más rápido en el mundo, y sí, era impresionante ver cómo se podía manejar.

Y vendimos alrededor de dos mil 500 y lanzamos la primera compañía exitosa en esa época.

A las altas tasas se les olvida si ven el modelo XEY, este es el coche que cambió al mundo, comprobamos que los autos eléctricos hermanos.

¿Y cómo se desarrolló esto? Bueno, en 2003 se declararon mucho los autos eléctricos y entonces fue cuando fundamos Tesla.

En 2017 todos los principales candidatos a autos eléctricos y Tesla estaba vendiendo todos los modelos que se tenían. Y hoy en día los autos eléctricos están cerca a esa paridad de precio.

Muchas gracias.

O nos quedamos aquí parados hablando.

Muchas gracias por esta presentación, sé que ha sido divertido también, estresante en algunos momentos.

Manuel Escobedo Conover: ¿Cuál crees que es el significado real de la innovación? Estoy segura que has visto muchas compañías tradicionales, sé que no sabes mucho sobre el seguro, ya lo dijiste, pero, finalmente las compañías tradicionales pueden ser similares en muchas formas.

Cuando piensas en la innovación, en una industria tradicional, ¿en qué piensas?

Martin Eberthard: Mi observación es que entre más exitosa sea una compañía en una industria, más difícil es para esta compañía inventar algo nuevo, que haga que su negocio exitoso sea obsoleto. Y esto lo veo con Volkswagen.

Cuando trabajé ahí, era una de las compañías automotrices más exitosas del mundo, y para ellos contemplar la venta de autos eléctricos sería más rentable al principio, pero convencer a sus clientes que deberían comprar estas camionetas era muy difícil.

Manuel Escobedo Conover: También parece que se tiene la idea de que no queremos ser altamente innovadores, estamos bien donde estamos. ¿Tú crees que esta es una declaración válida?

Martin Eberthard: Bueno, las cosas están cambiando y es una buena idea.

Necesitas innovar y actualmente es una época de muchos cambios, especialmente en los campos donde la inteligencia artificial es algo natural, y los seguros es un campo absoluto.

Manuel Escobedo Conover: Sí, tienes razón. Ya lo vimos con la inteligencia artificial, que la tenemos en todas partes y nos lleva a, sobre todo con la ciberseguridad.

Entonces, estoy seguro de que tienes ideas al respecto.

Martin Eberthard: Sí, creo que la ciberseguridad es uno de los puntos más interesantes en ambos lados. La inteligencia artificial se espera que ayude a detectar, quizás si te van a atacar de alguna forma en cuanto a ciberseguridad, pero la inteligencia artificial es una cosa genial, y la inteligencia artificial puede servir para los fraudes.

Entonces, la inteligencia artificial se espera que sea una herramienta útil para detectarlos... ..hacer fraude en contra de las compañías aseguradoras.

Manuel Escobedo Conover: Sí. Vamos a ver una de las preguntas del público. ¿Qué piensas en cuanto a China, que está liderando la industria de los autos eléctricos?

Martin Eberthard: Perdón, ¿cuál industria?

Manuel Escobedo Conover: La de los vehículos eléctricos.

Martin Eberthard: El gobierno de China tiene una relación diferente con otros países. Así es que sí han subsidiado y apoyado a la industria de las baterías y de la industria de los autos eléctricos.

Manuel Escobedo Conover: ¿Y esa es la principal diferencia?

Martin Eberthard: Sí, así es.

Manuel Escobedo Conover: También es cierto que las escuelas técnicas de China han mejorado muchísimo.

Son muy buenas, pero simplemente tienen más gente, por lo tanto tienen más ingenieros que en Estados Unidos y el Reino Unido.

Martin Eberhard: Sí, sí, es cierto.

Es uno de los exportadores de los autos eléctricos más importantes.

Manuel Escobedo Conover: Sí, en cuanto a las tecnologías disruptivas, se han adoptado en muchas industrias. ¿En tu opinión, cuáles de estas tecnologías que mencionaste de la Inteligencia Artificial, la cadena de bloques y de acuerdo a tu entendimiento de lo que tenemos en las aseguradoras, ¿cuál sería el más disruptivo para nosotros?

En la Inteligencia Artificial seguramente no soy tan entusiasta en blockchain, para mí se utiliza para crear criptomonedas, pero sí para mover el dinero en todo el mundo sin que el gobierno sepa lo que estamos haciendo.

El número con respecto a lo que a mí me llega personalmente dice que si no les mando criptomonedas me van hacer algo malo. Eso es impresionante, pero no, creo que no va a ser muy útil para la industria como será la Inteligencia Artificial.

Manuel Escobedo Conover: Y, por ejemplo, cuando estás con la industria automotriz y la mezclas con la Inteligencia Artificial, qué tan lejos crees que estamos de tener la mayoría de los autos que se van a vender.

Martin Eberhard: Creo que los autos autónomos y con estos proyectos es fácil alcanzar el 95 por ciento, el otro 5 por ciento es menos difícil. Por ejemplo, en un estudio que se realizó en el ITE dice los sistemas de Inteligencia Artificial en los autos Tesla y un experimento muy interesante es que querían vencer, el auto podía reconocer un signo y pusieron unas cintas azules y entonces el auto no podía reconocer esto. Este es el problema con este tipo de Inteligencia Artificial, realmente no conoces el algoritmo, no sabes si se pueden cometer esos errores cuando se entrega la Inteligencia Artificial, a quién se le ocurre poner esas cintas.

Así es que creo que va a ser muy difícil para los otros durante un tiempo, pero estos autos autónomos en estos tonos son posibles y en muchas comodidades donde hay retiros o donde se preocupan por el ambiente creo que las tecnologías con el uso de la Inteligencia Artificial haciendo estos autónomos en su totalidad sí creo que es el reconocer cómo se van a reactivar los frenos si ves algo frente de ti.

Manuel Escobedo Conover: ¿Y tú crees que la adopción de estas tecnologías se están acelerando, permanecen al mismo ritmo? Te hago estas preguntas porque obviamente los Estados Unidos hay mayor público de personas que adoptan esto al principio, pero yo siento que en América Latina, especialmente en México no somos los que adoptamos desde el principio, pero las nuevas generaciones creo que están cambiando.

De acuerdo a tu experiencia en Tesla y los vehículos eléctricos cuál es tu conclusión sobre qué tan rápido se va a dar esto.

Martin Eberhard: Bueno, en primer lugar si bien una nueva tecnología no nada más en la industria automotriz y esto hace que sea más seguro, por ejemplo, estos frenos automáticos en los Estados Unidos tienes que tener esto y esto sucedió con las bolsas de aire, con los cinturones automáticos, etcétera.

La tecnología se hace para que sea más seguro y, por tanto, va a ser obligatoria en la industria.

Sí, muchos de los países en América Latina, estos países son buenos ejemplos, desgraciadamente las leyes no avanzan tan rápidamente.

Manuel Escobedo Conover: Sí, pero hay una razón también de estas nuevas tecnologías rara vez reducen el precio de los autos, de hecho tienden a ser más caros; ahora alcanzó el punto donde el costo promedio en los Estados Unidos está mucho más allá de los medios de cualquier persona.

Martin Eberhard: No lo sé, acabo de ver un anuncio de una compañía de autos eléctricos que estaban haciendo estas pick up del tamaño de las de Toyota, y dicen que sus autos van a costar 20 mil dólares con incentivos, pues voy a tener que comprarme uno.

Manuel Escobedo Conover: Sí, a probarlo.

¿Qué tanto es parte de tu versión original, qué parte de los... tú descubriste o desarrollaste en el camino, incluso por accidente?

Martín Eberhard: Muy buena pregunta. Recuerdo que comenzamos la compañía y éramos unos cuantos, no teníamos todo este plan a futuro, pero sí entendimos que queríamos un cambio con un auto que cambiara el futuro de los autos, y con eso empezamos... de lujo.

Ese plan se ejecutó hasta la fecha, pero antes de ello, esto que hicimos de una manera... y esto por las diferentes personas que estaban en la compañía, pero también por la tecnología que se tenía.

Así es que la imagen... se enfocaba en hacer autos y fueron mucho más allá.

Y claro, también cuando inicié no podía contratar a nadie que no viniera de la industria automotriz. Sabíamos que los autos eléctricos estaban muertos y, bueno... cometimos errores, pero finalmente pudimos empezar a contratar a gente ya de la industria automotriz.

Manuel Escobedo Conover: Quizá esto sea menos para otras industrias, pero se tienen nuevas tecnologías, como los seguros, y tienes mucha gente que te habla de la inteligencia artificial y de las maravillas que se pueden lograr, pero se tiene mucho conocimiento, mucho entendimiento sobre tu negocio, y esto no se debe de echar a la borda y adoptar nuevas tecnologías, hay que escuchar todo esto.

Martín Eberhard: Sí, estoy de acuerdo. Se podría pensar, algunas de las imágenes que nos mostraste en tu presentación, no sé si escuchaste que tenemos este nuevo proyecto público para tener un auto eléctrico, que va a ser muy barato.

Manuel Escobedo Conover: ¿De verdad?

Martín Eberhard: Los autos se parecen mucho a los autos que se contrataron imaginando cómo tendría que ser un auto eléctrico a principios de la década de los 2000, como castigo.

Manuel Escobedo Conover: ¿Piensas que ese esquema de mercadotecnia o el problema de ese esquema de mercadotecnia seguirá siendo un problema actualmente?

Martín Eberhard: Sí, creo que sí. Es un ejemplo interesante, en la India está en desarrollo un auto llamado “Nano”, costaba 2 mil dólares, no era eléctrico, era de gas, de gasolina, pero esperaban vender muchos de estos autos, era asequible para la gente, entonces no podría comprar un auto, pero fue un fracaso, porque la gente lo vio como lo opuesto de un símbolo de estatus.

Si tenías un auto de estos era como vergonzoso, y por eso fracasó este auto.

Manuel Escobedo Conover: Muy buen punto.

Probablemente hay que contarle esto al gobierno.

Y yo recomiendo ver detalladamente lo que pasó con ese auto.

Martin Eberhard: La innovación a veces necesita pagos intermedios.

Manuel Escobedo Conover: ¿Qué opinas sobre la tecnología antes de los vehículos?

Martin Eberhard: Las tecnologías híbridas simplemente es, si cavamos gasolina, bueno, es una tecnología combinada, pero si es un híbrido completo, tener dos cadenas, tiene una parte eléctrica y la de gasolina que se van alternando en el uso es un carro costoso con muchísima tecnología extra cara.

Son como un buen paso intermedio, pero es para que la gente se vaya acostumbrando a la idea de un carro eléctrico.

Creo que muchos de nosotros le tememos quedarnos varados en un lugar en la carretera donde no tenemos forma de cargar un carro eléctrico, totalmente eléctrico.

La infraestructura de cargas sí es algo que hay que considerar, no debería ser una gasolinera donde uno pueda cargar su carro eléctrico, tiene que ver otras formas, eso significa que si vivimos en un departamento, pues teníamos que tener un acceso a una fuente de carga.

También hay sistemas de iluminación eléctrica en las calles que funcionan con ese sistema de carga automática. Por ejemplo, mi carro nunca lo cargo en un lugar que no sea mi casa, salvo que vaya más lejos.

Pero sí regresé un carro que opera con gasolina en un momento y sé que ahorita también tengo que ir a llenar mi tanque de gasolina si quiero que mi carro funcione.

Manuel Escobedo Conover: Ahora, cómo se hizo esta transición cultural, este cambio cultural.

Martin Eberhard: Sí, estoy traduciendo como en mi cabeza la pregunta.

Manuel Escobedo Conover:Cuál fue la ruta que siguieron para este cambio cultural para convencer a la gente alrededor de ustedes para que le entren a este proyecto de vehículos eléctricos.

Y más allá de esto, cuáles fueron los retos principales desde tu punto de vista.

Martin Eberhard: Sí, me vas a tener que repetir la segunda pregunta después de que conteste la primera.

Pero bueno, los retos, bueno, convencer a la gente tenía que probar que el valor y la eficiencia de estos vehículos, esto fue un gran cambio y una labor de convencimiento.

La mitad de mi equipo eran ingenieros, bueno, de Detroit, digamos, del mercado tradicional y tenía yo dos mitades de equipo que tenían ideas muy diferentes que no se reflejaban, los tachaban de anticuados y los modernos eran como los cowboys y hacían cosas locas y eran muy

innovadores. Entonces sí, nos llevó un tiempo para que ambos equipos reconocieran que tenían que colaborar para lograr el éxito.

Incluso cambiaba yo personas de un equipo al otro para que conocieran de qué se trataba la parte eléctrica o la parte de gasolinera, de carros.

Entonces para convencer a los socios también fue una labor, yo de hecho soy ingeniero, pero querían ver la prueba, querían ver la eficiencia real de este cambio de gasolina a eléctrico, cómo era más eficiente uno en términos de ciertos factores. Todo, todo tenía que estudiarse y todos querían saber cada detalle sobre el otro mecanismo

Manuel Escobedo Conover: En un país como en México, en temas de sostenibilidad ¿qué tan eficiente puede ser un vehículo eléctrico? Tenemos todavía vehículos que utilizan gasolinas más pesadas. Entonces hasta que lleguemos a cierto nivel o número de carros, ¿en qué momento se vuelve todo esto más sostenible?

Martin Eberthard: Yo creo que es la evidencia que tuve que presentar para convencer a mi gente también.

Si tomamos diésel como ejemplo, no sé, un Volkswagen, o puedo tomar el mismo diésel y ponerlo en un generador y crear energía eléctrica, meterlo en un carro eléctrico y manejar, hacer que este carro funcione.

Entonces ahí ver qué tan lejos llegan los dos diferentes tipos de vehículos, y el diésel en el carro eléctrico va a ser el doble de eficiente que el carro de gasolina, o el carro que se funciona con diésel. Entonces, no estamos hablando de combustible pesado, siempre es una recuperación de energía en ciclo combinado, siempre va a ser más eficiente.

Y también están cambiando, bueno, tiene que funcionar en climas calientes, fríos, y ser de peso ligero. Fue sorprendente verlo, pero realmente sí fue algo que pudimos comprobar. También otros retos adicionales que tuvieron que enfrentar.

La mayoría de los retos para mí como Director era mi propia ignorancia. Yo no sabía lo complicado que iba a ser la cadena de suministro. La industria automotriz está preparada para manejar cadenas de suministro para proveer a empresas como Toyota, que construye cientos de miles de carros, no sé, mil transmisiones.

No están interesados en lo que nosotros ofrecíamos. Por ejemplo, los fabricantes de bolsas de aire. Siemens, una compañía, por ejemplo, el número de bolsas de aire para todo el número de carros ni siquiera lo vale, y esto ustedes lo entenderán muy bien.

Era mi capacidad, si uno de mis carros chocaba y había problemas con las bolsas de aire, entonces me iban a demandar, y el fabricante de bolsas de aire también iba a salir afectado.

Entonces, logré que Siemens llegara a un acuerdo con nosotros para la producción de las bolsas de aire. Era teniendo que hacer una labor de convencimiento muy fuerte.

Entonces, ¿cómo lidiaron con todas las barreras? ¿Cómo eliminaron todos estos argumentos?

... Hasta la fecha estamos trabajando.

Martin Eberhard: Hay un mensaje importante aquí. Las baterías de los regulares que tenemos en los Estados Unidos, si compramos una batería, 99 por ciento de este plomo viene de patrias viejas, lo reciclan y lo reutilizan, entonces en los Estados Unidos si estás en el negocio de vender baterías para coches también tienes que estar dispuesta a pagar por una batería muerta y reciclarla y producir nuevas baterías y volver a circularlos en 50, 60, lo que decíamos basura entre basura sale, creo que sigue aplicando hasta la fecha.

Manuel Escobedo Conover: Muchas gracias.

Damas y caballeros, un fuerte abrazo para nuestro experto.

Muchísimas gracias, fue un placer dialogar contigo.

- - -o0o- - -

