

e:

Ekonomía

UN SISTEMA DE ILUMINACIÓN QUE RECUPERA UNA TECNOLOGÍA OLVIDADA

Teslec ha desarrollado balizas inalámbricas basadas en una tecnología apenas aplicada a pesar de tener más de cien años. Inmersos en la labor divulgativa tratan de hacerse un hueco en el mercado.

Nikola Tesla fue un inventor visionario que descubrió la alimentación inalámbrica hace 130 años. El serbocroata fue un visionario, pero convivió y compitió con Thomas Edison, cuya propuesta se impuso. Sin entrar en comparaciones, Santos Laserna también se adelantó a su tiempo cuando hace casi 30 años puso en marcha una empresa dedicada a la domótica. Pensó que el

sistema de control inteligente se generalizaría en un plazo menor a 5 años, pero erró en el cálculo. No obstante, ha vivido de ello desde entonces. La crisis le obligó a reducir drásticamente la plantilla y a buscar nuevos nichos de negocio. Encontró una oportunidad en el campo de la iluminación LED, donde aplicó la citada tecnología.

Después de tres años de investigación y desarrollo de prototipos, crearon Teslec a mediados de 2015. Meses después, en noviembre, comenzaron a comercializar balizas inalámbricas. Las pocas aplicaciones de esta tecnología se limitaban a bases cargadoras para móviles o cepillos de dientes que se cargaban sin necesidad de enchufe. En vez de cargar baterías, Teslec optó por alimentar las bombillas directamente. «Lo que hacemos ahora son bombillas que lucen sin que las conectes a los cables de tensión. Eso sí que espero que sea una revolución antes de veinte años», bromea el responsable del área técnica.

La seguridad es un elemento distintivo de sus productos. Por una parte, no hay riesgo de incidente eléctrico porque el cable queda

REPORTAJE



Maitane ALDANONDO
Galdakao

Santos F. Laserna junto a una imagen del inventor Nikola Tesla, en cuya tecnología se cimientan los productos de Teslec.
Marisol RAMÍREZ | ARGAZKI PRESS

detrás de los ladrillos de una pared o bajo el asfalto; y por otra, porque las bombillas simplemente se colocan. No tienen casquillo, son totalmente de plástico reciclable y carecen de baterías o componentes tóxicos.

Laserna apunta que estas características traen asociadas otras ventajas en lo que a instalación y mantenimiento se refiere. «Se ahorra muchísimo tiempo y dinero. Si una luz se para el resto sigue funcionando y el de mantenimiento solo tiene que volver a pegarla», apunta.

Funcionan a baja tensión, no suben de los 12 vatios – «el cargador de un móvil tiene una potencia de 5 vatios»–, con lo que se puede iluminar hasta a 20 centímetros de distancia; y consumen menos que las bombillas LED convencionales. Además permiten iluminar espacios que hoy en día se descartan por su alto coste en mantenimiento. «Un paseo marítimo, el amarre de un puerto, una playa... Son completamente estancas, el cable puede estar enterrado bajo una fuente y las luces apoyadas en ella».

DIVULGAR PARA VENDER

Prevén que esta tecnología irá creciendo poco a poco, pero antes de llegar a los hogares necesita darse a conocer. Por eso, de momento han centrado sus esfuerzos en el campo industrial y en dar servicio a clientes como ayuntamientos o instituciones que gestionan espacios públicos. Tres meses después de empezar a comercializar las balizas las instalaron en la AP6 en Segovia, «sustituyendo iluminación convencional que no aguantó ni dos meses». Laserna afirma que sus balizas tuvieron «muy buena aceptación» y señala que también las han colocado en estanques y jardines. Querrían desembarcar en un mercado mayor, pero de momento solo van allí donde les llaman, que es mayoritariamente de tu entorno. No tienen competencia, sin embargo, el principal escollo al que tiene que hacer frente es el desconocimiento, que se traduce en una casi inexistente demanda. Laserna reflexiona al respecto y opina que «es un campo de batalla curioso. Lo importante es que somos punta de lanza en la divulgación y cuando empezamos a vender bien tendremos competencia. Tenemos un producto buenísimo para muchas áreas, pero no va tan rápido, porque ¿quién sabe que lo tienes?».

Han puesto el foco en la divulgación de esta tecnología y en dar a conocer sus productos, para lo que necesitan atraer capital. Las ferias les ayudan en ese cometido y, asimismo, «siempre sacamos algún proyecto».

En octubre participaron en B-Venture de la mano de la Diputación de Bizkaia, donde lograron a su tercer socio. Esta institución, a través de BEAZ, les apoyó al comienzo de su andadura a pesar de que no encajan en el perfil más habitual.

«No somos emprendedores noveles, todos peinamos canas, estamos en la década de los 50», recuerda Laserna. No obstante, les ofreció tanto asesoramiento como una aportación económica a fondo perdido y gracias a su colaboración, en breve, enviarán a un físico de la plantilla a Boston.

