

El pasado 1 de agosto entró en vigor una bajada del 2% del precio de la luz, una medida que por el momento será solo de aplicación entre agosto y diciembre del 2015. La reducción propuesta por el Ministerio de Industria parece destinada a ilusionarnos con la idea de que pagaremos menos en nuestras facturas eléctricas, pero en realidad nuestras facturas en 2015 serán más elevadas que en 2014.

El origen de esta medida es la aprobación por el consejo de ministros de una bajada del 40% en uno de los componentes del precio de la luz que corresponde fijar al Gobierno, los pagos de capacidad que retribuyen la disponibilidad de algunas centrales

Más o menos

JOSE MARIA
Yusta Lovo
PROFESOR TITULAR DE
LA UNIVERSIDAD DE
ZARAGOZA
jmyusta@unizar.es



¿Ha bajado el precio de la luz?

eléctricas. ¿Quiere eso decir que bajará nuestra factura? Apenas nada, porque, sin contar los impuestos, seguiremos pagando el coste de la producción de la energía, el uso de las redes eléctricas y otros costes regulados.

Y resulta que el precio horario del mercado eléctrico organizado español (OMIE) ha aumentado un 12% en el primer semestre del 2015 respecto al promedio del 2014. Como el coste de la producción de energía representa aproximadamente el 30% del precio final del consumidor doméstico, esto repercute directamente en los consumidores con tarifa por horas en un incremento este año del 4% sobre el precio medio que pagaron por el mismo consumo en el 2014.

Industria trata de ilusionar, pero las facturas eléctricas serán más elevadas que en el 2014

Así que una reducción del 2% de la factura entre agosto y diciembre, siendo de agradecer como obsequio de año electoral, resulta claramente insuficiente para compensar la subida de más del 60% del precio en los últimos años y el aumento adicional del 4% que llevamos este año.

Nos queda el consuelo de utilizar el aparente grado de libertad del que disponemos los consumidores con tarifa eléctrica por horas para modificar nuestros hábitos de consumo y conectar

la lavadora o el lavavajillas por la noche o en las horas más baratas, según nos anuncia en su web Red Eléctrica de España a partir de las ocho de la tarde del día anterior. Pero nuestra molestia y la que causaremos a nuestros vecinos solo permitirá ahorrar apenas más de un euro al mes para un hogar medio.

Es preciso recordar que pagamos una importante parte de nuestra factura por la potencia contratada, así que el esfuerzo de utilizar las horas más baratas sólo afectarán a la parte variable. Y dado que en muchos hogares el término fijo resulta más gravoso que el variable, la primera recomendación para pagar menos sigue siendo muy sencilla: ajustar la potencia. ≡

Empresas con crédito

PATROCINADO POR:



HERIZONT

Una fábrica de ideas rentables

Dos jóvenes crean Herizont, una empresa creativa que anticipa las necesidades del cliente

R. BARCELÓ
eparagon@elperiodico.com
ZARAGOZA

«La peor idea es la que se queda en la cabeza». Esta es, posiblemente, la frase que mejor define a los socios fundadores de Herizont, Iván Romero (31 años) y Alejandro Calderón (22 años), dos jóvenes que creen firmemente que la creatividad, el diseño y la imaginación son las mejores armas para ganar el futuro. Ambos todavía estudian Ingeniería de Diseño Industrial y Desarrollo de Producto, pero compaginan la formación con su trabajo en el Centro de Incubación Empresarial Milla Digital (CIEM), donde se instalaron tras ganar una beca de un año para poner en marcha la empresa Herizont.

«Nuestra tarea consiste en asesorar a empresas sobre productos innovadores, sin cerrarnos a ningún producto ni a ningún sector», afirma Romero. Una idea en la que confían plenamente, puesto que «las empresas tendrán cada vez más en cuenta la creatividad para aportar valor añadido en un entorno de alta competitividad», añade Iván Romero, que sabe bien de lo que habla tras

pasar más de seis años en una cadena de montaje. «Allí había meses que ganaba más por las ideas que aportaba a la empresa que por el propio salario». Fue entonces cuando abandonó un trabajo indefinido para iniciar sus estudios superiores.

De momento, el proyecto *Suri* es el que más elogios y visibilidad les ha proporcionado, sobre todo tras ganar la edición nacional del James Dyson Award, un concurso internacional en el que participaron estudiantes de diseño e ingeniería de 20 países.

Suri es un sistema de vigilancia que avisa al socorrista de la localización exacta de personas en posible peligro de ahogamiento. Ello es posible gracias a una cámara con 'tracking' de movimientos, conectada a una tablet o iPad, que permite al socorrista vigilar a todas las personas

de una playa y localizar a los bañistas que realizan movimientos sospechosos o que llevan un tiempo excesivo debajo del agua. El sistema se compone de unas gafas con cámara fija en su interior que permite que la persona en peligro de ahogamiento esté localizada en todo momento, incluso durante el rescate. Es solo un ejemplo de la fuerza que tie-



►► **Mentes inquietas** ► Iván Romero (dcha) y Alejandro Calderón (izda) son los socios de Herizont.

UN FUTURO PROMETEDOR

UNA PROPUESTA PREMIADA

Herizont nace con la idea de aportar valor añadido a otras empresas a través de ideas innovadoras y creativas. Sus dos socios alternan sus estudios de ingeniería de diseño con el desarrollo de sus proyectos. Ubicados en el CIEM de Zaragoza han recibido varios premios en concursos.

ne una idea para solucionar problemas frecuentes. Ahora, Herizont espera triunfar en la edición internacional del James Dyson Awards, dotado con 45.000 dólares y con otros 7.000 para la Universidad de Zaragoza (UZ).

El futuro

Durante el 2015, la empresa participa en el programa Spin-up de la UZ, que les permitirá recibir asesoramiento sobre la gestión de la empresa y les pondrá en contacto con potenciales clientes, algo en lo que ya están trabajando. Uno de ellos es una empresa de *vénding* con la que han contactado. «Como buenos universitarios, todos los días tomamos café. En la máquina comenzamos a detectar algunos fallos por lo que decidimos tuitearlos a la propia empresa. Un día nos invitaron a conocerla y hoy estamos a la espera de saber si finalmente trabajaremos para ellos», recuerda Romero.

Para el 2016, Iván y Alejandro

confían en tener clientes «serios» y continuar con el desarrollo de *Suri*. Además, seguirán buscando financiación para sus proyectos y trabajarán en el diseño de periféricos para deportes electrónicos, un sector en el que están convencidos de que existe una fuerte demanda.

Convencer para vencer

Sin duda, uno de los retos de estos dos jóvenes es convencer a las empresas del éxito de la innovación que propone Herizont. Para ello, primero crean el concepto y el diseño del producto, posteriormente se presenta a los potenciales clientes y, por último, se plantea a un grupo de posibles usuarios para conocer cuál es la respuesta que puede tener en el mercado. En definitiva, Herizont vende una idea basada en una materia prima esencial: imaginación, creatividad, diseño e innovación. ≡