

Historias de la electricidad en clave de cuento policial

Resumen del capítulo anterior: el investigador privado Sherlock Homes descubre con la invaluable ayuda de su amigo el Dr. Kilowattson una de las causas de exceso de consumo en una mansión de Las Lomas: un freezer que no paraba jamás. El gato Coco, un nuevo personaje, se convierte en ayudante privilegiado de Homes, por su sensibilidad para detectar puntos calientes (por aquel entonces, eran raros los visores infrarrojos).

Capítulo 2: la espuma de la cerveza

"De nuevo sin laburo", se excusó Homes ante Kilowattson, quien ya no le reclamaba su paga, a la que había renunciado hacía tiempo por no haber podido entender todavía la lógica de las instalaciones locales. "¿Y si corrigiésemos el factor de potencia?" preguntole el doctor con su timidez habitual, exacerbada por el disgusto de tener que sufrir de competidor laboral nada menos que a un gato. "Elemental, Kilowattson", exclamó Homes, sin pensar en el gato ni en el mismo Kilowattson sino en la posibilidad de corregir el factor de potencia en bares y pizzerías donde la paga fuese al menos aquella que pudiese calmar su sed. Porque

Por Prof. Luis Miravalles
Consultor en Formación
Profesional
mrvlls.ls@gmail.com



la privilegiada memoria del investigador le recordó la simpática respuesta de su *profe* alemán de electrotecnia, quien cuando le preguntaban qué es eso de la energía reactiva que no la uso pero sobrecarga las instalaciones, y encima lo multan a mi cliente, el *profe* invariablemente respondía: "Es como la espuma de la cerveza: el *chopp* te lo cobran igual pero si lo tiran con espuma, perdiste: explicación ideal de mostrador, sin trigonometría ni nada".

Así que, sin dudarle, Homes despachó a Kilowattson con la consigna de encontrar un cliente potencial dentro de los ramos mencionados que tuviese un factor de potencia inferior a 0,75, lo que implicaba una multa del 20% sobre el consumo facturado por la distribuidora. Para ello, lo proveyó de pinza voltamperométrica para evaluar la potencia aparente, y de un cronómetro para establecer la potencia activa con ayuda del medidor, sabiendo que el cociente le permitiría constatar el factor de potencia. Kilowattson fue a la pizzería frente a la plaza de San Miguel simplemente porque le quedaba cerca,



y como le tenía miedo a la corriente, en lugar de medir, constató que el salón estaba día y noche iluminado por unos cincuenta fluorescentes. Mientras tanto, Homes armaba un valijín demostrativo que contenía un amperímetro de 144 x 144 que le había quedado de su anterior actividad, una lámpara de mercurio de 125 W con su correspondiente balasto y un capacitor que cuando se conecta produce una brusca caída de la intensidad, milagrosa para los ojos del cliente potencial. Negocio redondo: ¿quién se iba a resistir a semejante reducción de consumo? (Porque Homes no iba a aclarar que la reducción visibilizada no era mayormente una disminución de consumo sino para lo que le interesaba al cliente, que era solo la cancelación de una multa. Qué le iba a explicar Homes al cliente lo del aumento de disponibilidad de la instalación existente y la menor caída de tensión en la red de distribución?

Ya en la pizzería, el patrón estuvo distraído cuando Homes hizo la demostración, y en lugar de cerveza invitó con café aguado tibio, preguntando sobre el pucho cuánto salía la instalación: "Quin-

ce mil australes", replicaron a coro los visitantes. A lo que el patrón repreguntó acerca del tiempo que demandaría recuperar la inversión, recibiendo como respuesta: "Usted recupera la inversión en tres bimestres y a partir del cuarto se ahorra el 20% de por vida. Pero no paran ahí las ventajas: el equipo queda de su propiedad y su instalación con mayor disponibilidad para futuras ampliaciones de su pizzería". Evidentemente, el discurso había hecho efecto a juzgar por el silencio meditativo del patrón, que se prolongó por veinte minutos mientras despachaba pizza. Basados en el principio de que el que calla otorga, y habiendo hecho un somero cálculo del efectivo que habría en la caja, empezaron a redactar un recibo por el 50% para los materiales, ¿vió? Un gordo índice que se movía cual limpiaparabrisas interrumpió la redacción. "¿Y por qué?" Preguntaron los visitantes. "Mejor ahorro comprando latas de tomates que están por aumentar", fue la respuesta.

"Otra vez sin laburo". ■

Nota del editor: este artículo continuará en la próxima edición

Fuente: APSE

www.apse.org.ar

diagnostico@apse.org.ar