

# **¡CHECA ESTO!**

*Número 079, 04/noviembre/2013*

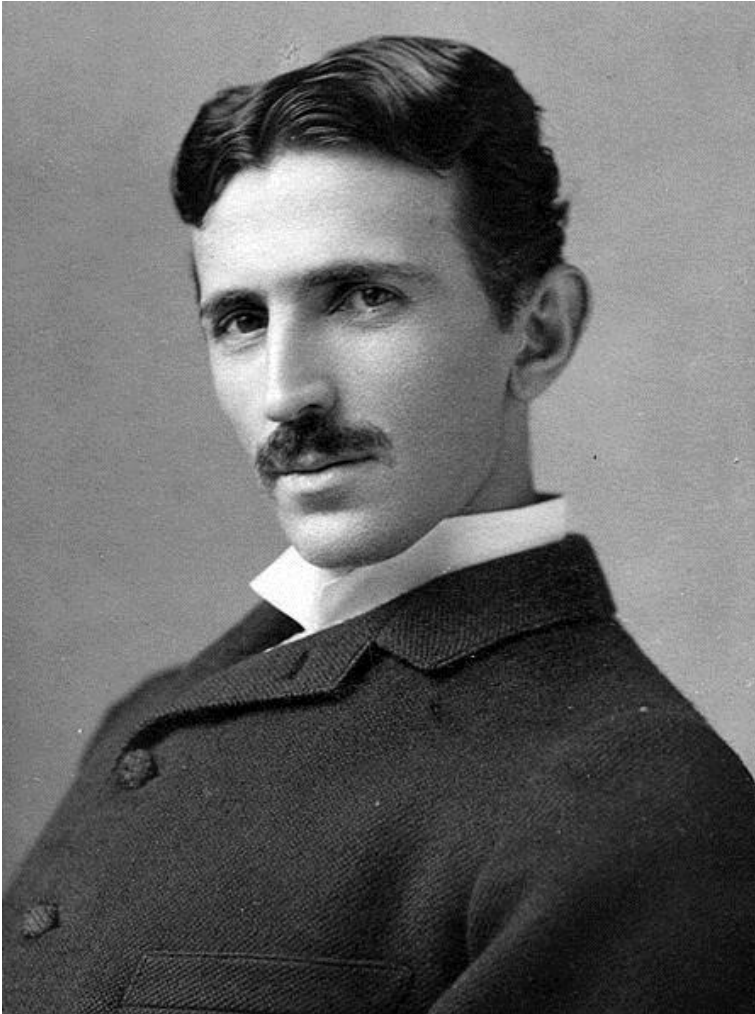
**Jerry N. Reider Burstin (jnreider@anahuac.mx)**  
**Coordinador Académico, Área Electricidad y Telecomunicaciones**  
**Facultad de Ingeniería – Universidad Anáhuac.**

La “Guerra de las Corrientes”.

Cuarta y Última Parte



## *Una sopa de su propio chocolate*



*Nikola Tesla, fotografiado en 1893 a los 37 años de edad.*

Nacido el 10 de julio de 1856 de padres serbios en el imperio austro-húngaro – hoy territorio de Croacia y nacionalizado estadounidense el 30 de julio de 1891, Nikola Tesla representa la quintaesencia de la genialidad científica materializada en un ser humano.

A un grado tal aplica semejante calificativo que en la página Web titulada *Indiegogo*, dedicada a organizar colectas monetarias para diversos fines, denominan a Tesla como *The Greatest Geek who ever lived*, expresión que puede traducirse como “el mayor experto obsesivo que ha existido”.

Véase:

<http://www.indiegogo.com/projects/let-s-build-a-goddamn-tesla-museum--5>

Pues resulta que fue este personaje – considerado como una especie de *Ciro Peraloca* – quien puso en su lugar a Edison para desquitarse de una mala jugada. Y de paso le hizo perder todo el negocio.

En 1882 Tesla comenzó a trabajar para la compañía Continental Edison en Francia pero, para 1884, decidió trasladarse a Nueva York. Tras un viaje muy azaroso a través del Atlántico y habiendo desembarcado con tan solo cuatro centavos y unas pocas pertenencias, comenzó a trabajar para Edison en sus talleres.

Al principio Tesla se dedicó a resolver cuestiones sencillas pero, gracias a sus talentos, pronto fue tomando a su cargo temas de mayor dificultad. Eventualmente le fue confiada la difícil tarea de rediseñar por completo los generadores de corriente directa sobre los cuales Edison basaba todo su negocio de suministro energético. Habiendo cumplido cabalmente con su cometido, Tesla le ofreció a Edison mejorar sustancialmente el diseño de los motores – también en corriente directa –, incrementando su confiabilidad y economía.

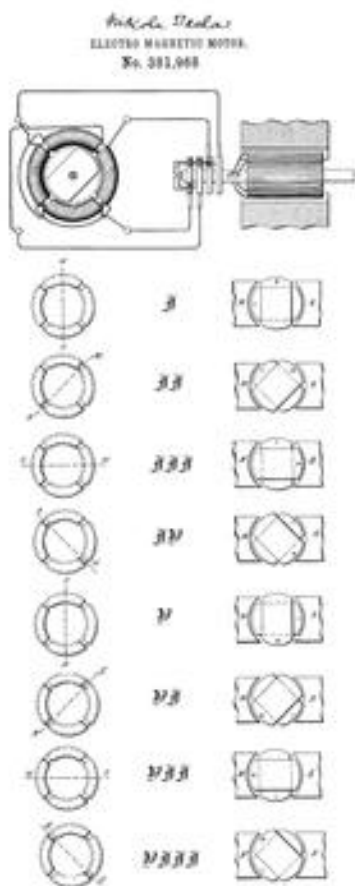
Entusiasmado ante tal prospecto, Edison hizo el ofrecimiento formal:

— Hay cincuenta mil dólares para ti si lo logras.

Muchos se extrañaron al enterarse de esto porque las empresas de Edison ya tenían fama de ser pagadoras difíciles. El caso es que, tras varios meses de arduos trabajos, Tesla también cumplió con la promesa empeñada, entregó el desarrollo completo y reclamó su paga. Fue aquí cuando Edison “enseñó el cobre”:

—¡Ay Tesla, tú no entiendes el humor americano!

En su lugar, Edison ofreció un aumento de diez dólares semanales a su ingreso de USD\$18.00, de por sí magro. Además de rechazar esta ridícula propuesta y muy disgustado ante semejante falta de seriedad, Tesla renunció de inmediato.



*Diagrama tomado de la patente 381,968, otorgada por los Estados Unidos de Norteamérica el 1° de mayo de 1888, ilustrando el principio operativo del motor de inducción para corriente alterna polifásica.*

**Fin**

Ya fuera de toda relación con Edison, Tesla entró en sociedad con unos inversionistas y formó una compañía en 1886. Pero, ante las diferencias en la visión de negocios y enfoque productivo, sus socios lo corrieron. Sin dinero y en la ignominia, se vio forzado a trabajar cavando zanjas por dos dólares diarios.

Pudiendo reponerse del golpe recibido, formó otra empresa en 1887 en conjunto con unos abogados, siendo montado un laboratorio para que Tesla dispusiera de los elementos necesarios a efecto de proseguir con sus investigaciones. Eventualmente, con base en el concepto del campo magnético rotatorio, inducido por un sistema polifásico de corrientes alternantes, desarrolló el motor asíncrono trifásico de inducción sin escobillas por el cual recibió una patente en 1888.

En su genial locura creativa, quizá Tesla nunca fue totalmente consciente de la forma cómo su invento habría de cambiar a todo el mundo porque, es un hecho totalmente reconocido que, hoy por hoy, prácticamente el cien por ciento de la industria, el comercio, así como muchas aplicaciones en el hogar, son impulsadas por este tipo de máquina eléctrica.

Empero, George Westinghouse SÍ se percató del valor potencial de este trabajo y, de inmediato se comunicó con los abogados asociados con Tesla. Además de ofrecer 60 mil dólares en efectivo y USD\$2.50 por cada caballo de fuerza producido en cada máquina, Tesla fue contratado como consultor para el laboratorio de la Westinghouse Electric & Manufacturing Company en Pittsburgh con un estipendio mensual de dos mil dólares.

La suerte estaba echada, el último clavo en el ataúd de los sistemas de corriente directa, auspiciados por Edison, quedó asegurado y Edison mismo se vio forzado a aceptar la derrota.