

## Entrevista a Sara Otero



**CEO de Radiantis**

**Hola Sara, en primer lugar agradecerte tu predisposición para esta entrevista pues pensamos que, tras tu trayectoria en Radiantis, eres claramente un referente para aquellos emprendedores que están luchando por llevar una idea al mercado en el campo de la fotónica.**

**S: ¿Podrías definir Radiantis en una frase?**

**Sara Otero:** Radiantis es un fabricante de sistemas láser basados en osciladores paramétricos ópticos (OPOs), con sintonización automática de la longitud de onda que encuentra su campo de aplicación en el sector científico, principalmente en áreas de espectroscopía y microscopía no lineal.

**S: ¿Y lo que diferencia a Radiantis de su competencia es...?**

**SO:** Por una parte, somos el único fabricante que ofrece sistemas láser sintonizables basados en OPOs en todos los regímenes temporales, desde pulsos ultracortos de femtosegundos y picosegundos hasta sistemas de onda continua (CW). Además, estos sistemas integran el láser de bombeo y el OPO en una misma plataforma. Así disponemos de una solución completa y no dependemos de partners estratégicos externos. Esto nos da mucha más flexibilidad y eficacia a la hora de ofrecer soluciones y adaptarnos a las necesidades del cliente.

Por otra parte, nuestros equipos disponen de especificaciones técnicas superiores, sobre todo en términos de rangos de sintonización y potencia. Su sintonización es siempre automatizada y su avanzado diseño mecánico y electrónico resulta en equipos con pocas necesidades de servicio y mantenimiento.

**S: Cuéntanos, ¿quién forma el equipo que hay detrás de este proyecto y cómo describirías a este equipo de éxito?**

**SO:** Tenemos un equipo humano muy comprometido y capaz, con un fuerte sentido de pertenencia que deriva en un ratio de rotación muy bajo. Yo diría que estas son las claves del éxito del equipo. Principalmente disponemos de perfiles

técnicos (doctores, ingenieros y licenciados en física) aunque también participan perfiles empresariales. Destinamos muchos recursos al desarrollo de nuevos productos y a la mejora de los existentes para mantenernos a la cabeza tecnológica en nuestro sector.

**Son ya bastantes años en el mercado desde que, junto a tu socio decidisteis lanzar Radiantis...**

**S: De esta etapa, ¿Qué momento recuerdas con más ilusión? ¿Y cuál con más tristeza?**

**SO:** El momento que recuerdo con más ilusión probablemente es diciembre del 2008, cuando firmamos el acuerdo de distribución con Newport Spectra Physics. Llevábamos solo dos años de actividad y este acuerdo representaba un impulso fundamental a nivel comercial para Radiantis.

El momento que recuerdo con más tristeza ocurrió en los primeros momentos de la empresa. Un "business angel" se había comprometido a invertir en Radiantis y nos pidió que procediésemos a la constitución de la empresa para ejecutar la inversión. Un día después de la constitución, nos llamó para decirnos que había cambiado de opinión y que no invertiría. Nos quedamos pálidos, con una S.L. y sin financiación, ni perspectivas!. Nos llevó casi otro año y medio más conseguir la inversión suficiente para comenzar la actividad económica.

**S: Con la perspectiva de estos años en el mercado, ¿Cómo ha funcionado el espectrómetro Seawave? ¿Para qué tipo de aplicaciones es más demandado?**

**SO:** El espectrómetro SeaWave ha sido una experiencia muy positiva para nosotros. Sus especificaciones técnicas son únicas en el mercado. Es más compacto, rápido y de menor coste que la tecnología actual. Estas han resultado ser características muy atractivas para empresas integradoras de analizadores y sistemas de inspección inline y offline, muchas de las cuales ya lo han validado y comercializado en sus equipos. Con un diseño elegante, pero una complejidad inferior a la habitual en nuestros OPOs, este espectrómetro es una verdadera delicia para nuestro equipo de producción y ha resultado ser un éxito comercial.

**S: ¿Qué margen de crecimiento y desarrollo tienen aún los sistemas de láser no lineales?**

**SO:** Esta es una pregunta muy oportuna ya que justo ahora visualizamos un fuerte crecimiento para Radiantis, basándonos en equipos y tecnologías láser que hemos desarrollado recientemente. Existen dos motores que propulsarán este crecimiento: 1) La disponibilidad de soluciones integradas que incorporan tanto el láser de bombeo como el OPO. Esto nos dará mucha más flexibilidad y capacidad para hacer crecer nuestra cuota de mercado en sectores de aplicación ya existentes. 2) Los nuevos y avanzados equipos integrados láser de onda continua, algunos de los cuales no encuentran competidores en el mercado, abren nuevas oportunidades de aplicación en el sector científico y se prevé contribuyan al crecimiento de la empresa en los próximos años.

**S: ¿Qué le falta a España para ser una potencia reconocida en fotónica?**

**SO:** Yo diría que le falta masa crítica. Existen centros de investigación que ya son puntera a nivel mundial y también existen empresas que son líder en su sector, pero por ahora son casos más bien puntuales y el volumen sigue siendo reducido, lo que nos limita en términos de reconocimiento.

**Y respecto al cluster...**

**S: ¿Qué parte de vuestro modelo de negocio se ve reforzado por la actividad de SECPHO?**

**SO:** Principalmente el área comercial. SECPHO nos facilita el contacto con usuarios finales, ya que nos permite participar en acciones muy orientadas que desvelan necesidades en múltiples sectores que pueden ser resueltas con nuestra tecnología. También nos mantiene en contacto habitual con tomadores de decisión de otras empresas, Universidades y Centros de Investigación del sector.

**S: ¿Qué 3 palabras crees que describen mejor al cluster?**

**SO:** Estimulador, Networker y Facilitador

**S: ¿Por qué elegiste dedicarte a la fotónica?**

**SO:** Óptica fue mi asignatura favorita en la licenciatura. Lo que más me atrajo fue su carácter aplicado, la posibilidad de demostrar muchos cálculos teóricos en el laboratorio, de manera muy visual y con experimentos relativamente sencillos.

**S: Para los que deseen emprender en el campo de la fotónica, ¿cuáles les dirías que fuesen sus partners principales?**

**SO:** En mi experiencia, los dos factores principales para el éxito son una tecnología que aporte un valor diferencial a un sector suficientemente amplio para justificar la inversión y un equipo humano altamente efectivo y comprometido.

*Octubre 2016*