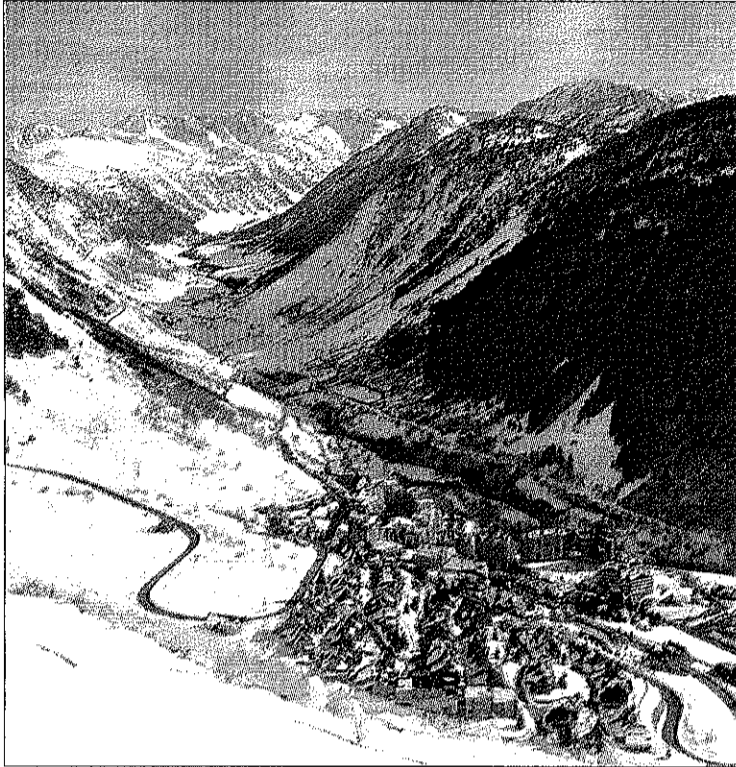


PYMES



Las estaciones de esquí de Baqueira y el equipo español de la Copa del América de Vela son clientes de Meteosim. REUTERS

METEOSIM La empresa comercializa productos y servicios meteorológicos

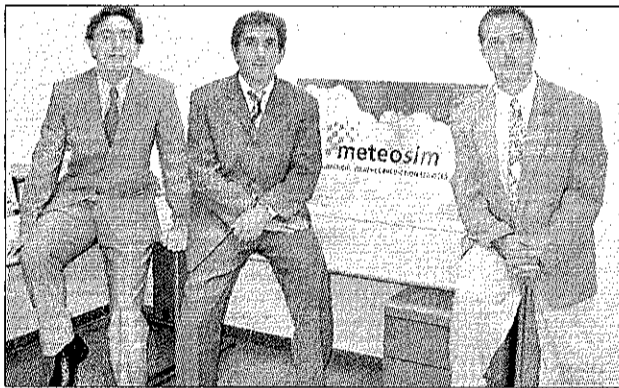
El negocio de los nuevos 'hombres del tiempo'

SILVIA ANDÚJAR Madrid

Las estaciones de esquí ya cuentan con un servicio para rentabilizar su negocio cuando la nieve escasea. Se trata de Meteoneu, sistema de previsión meteorológica específico para los parques de cañones de nieve artificial que permite conocer los parámetros atmosféricos que inciden en la producción de nieve, como el viento, la humedad o la temperatura, en un lapso de siete días y en cada cota de la estación, de forma que se rentabiliza así su producción. Esta herramienta resulta especialmente eficaz en temporadas en las que la nieve no abunda, como la actual, y de cara al cambio climático que presumiblemente afectará, entre otros, a este negocio. El servicio actualiza los datos dos veces al día y aporta información clave sobre los kilovatios de electricidad y litros de agua necesarios según la temperatura y humedad, de forma que cada estación puede planificar la puesta en marcha de sus cañones de nieve artificial y rentabilizar la producción de cada metro cuadrado. Un ahorro que Meteosim, la empresa catalana responsable de Meteoneu, estima entre el 15% y el 30%.

El servicio, que cuesta entre 4.000 y 10.000 euros por temporada, ha sido contratado por las estaciones de Sierra Nevada, Pas de la Casa-Grau Roig, La Molina, Nuria, La Pinilla, Soldeu-el Tarter, entre otras, y la consultora catalana prevé exportarlo al resto de Europa y Estados Unidos.

Desde 2003, fecha de su fundación, Meteosim comercializa productos y servicios derivados de la predicción numérica del tiempo basándose en su propio modelo meteorológico. "Un modelo numérico simula cómo se comporta



José Vidal, Joan Aymami y Bernat Codina.

Nueva filial para potenciar sus servicios en energías renovables

Meteosim acaba de asociarse con la estadounidense AWS-TrueWind, con la que hasta ahora tenía un acuerdo comercial, con el fin de crear una filial de energías renovables y potenciar la venta de sus productos y servicios en Europa, norte de África, Asia y Centroamérica y Suramérica.

Participada en un 30% por la norteamericana Meso, la catalana termino

el año con una facturación de un millón de euros. Esperan cerrar 2007 con 1,8 millones y alcanzar los 10 millones de euros en facturación en 2009. Meso desarrolló un modelo meteorológico propio en 1985 que ha sido adaptado y ejecutado por los responsables de Meteosim para ofrecer soluciones tanto a distintas empresas privadas como a instituciones públicas.

Fundada en 2003, la firma facturó el pasado año un millón de euros

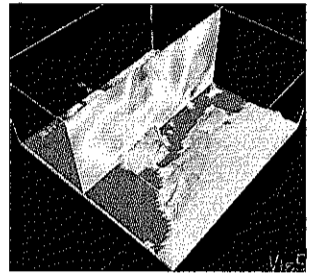
la atmósfera y qué valores asumirán las distintas variables -temperatura, presión, humedad, cobertura nubosa o precipitaciones- con una antelación de pocas horas o de un par de semanas, en todo el mundo y con bastante detalle. "A partir de esa materia prima, generamos información útil y rentable para las empresas", explica Joan Ay-

mami, consejero delegado de la firma. Un ejemplo: "Conocer el viento que soplará en una zona determinada durante la vida útil de un parque eólico, 15 o 20 años, es importante para una empresa, pero nuestro modelo nos permite avanzar un paso más debido a que pronosticamos cuántos kilovatios hora generará ese desarrollo. En otras palabras, si Gamesa desea instalarse en China, nosotros hacemos un estudio de las mejores zonas y las más rentables para implantarse". Una predicción sobre el viento en España (un millón de kilómetros cuadrados), con un margen del 5% de desviación, implica para la firma unas dos semanas de trabajo, mientras que el coste para el usuario ronda entre los 50.000 y 60.000 euros.

Precisamente, el segmento eólico constituye el principal negocio de Meteosim, que cuenta entre sus clientes con Iberdrola, Gamesa o Shell Wind Energy, así como empresas de Turquía, México, Ecuador, China, Bulgaria o Reino Unido. Pero la demanda no se agota allí, debido a que sus soluciones se relacionan con todas aquellas actividades condicionadas por factores climáticos como la energía solar, la carga y descarga de mercancías peligrosas -Puertos del Estado es otro de sus clientes- o el transporte marítimo. "La modelización -tanto oceánica como atmosférica- tiene todavía gran recorrido", explica Aymami. De hecho, Meteosim trabaja en un proyecto de I+D para predecir las mejores rutas en materia de viento y oleaje para los buques mercantes, que pronto estará en el mercado. Pero también aplica su sistema de modelización del viento en la vela de alta competición. Desde hace varios años colabora con el equipo español y la Federación de Vela.

MODELO NUMÉRICO PROPIO

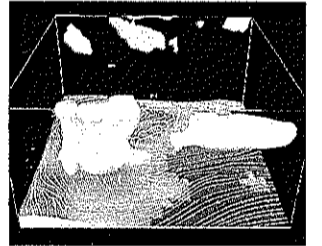
En nuestro país existen tres o cuatro empresas que se dedican a la consultoría meteorológica, pero, a diferencia de Meteosim, no cuentan con un modelo numérico propio de predicción meteoroló-



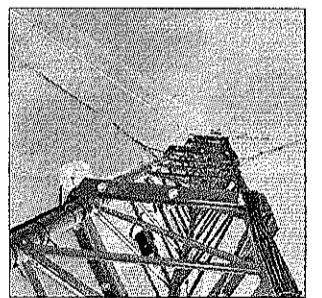
gica, sino que deben comprarlo a terceros, ya sea a empresas como la nuestra o, básicamente, a los servicios meteorológicos", explica Joan Aymami.

En Estados Unidos, y debido a que la política comercial sobre información meteorológica favorece a las empresas privadas, existen medio centenar de firmas que ofrecen servicios similares a los de Meteosim.

En Europa, sin embargo, los servicios meteorológicos "explotan comer-



cialmente sus investigaciones y a veces es complicado competir con ellos. Pero, como la finalidad última de estas entidades no es la rentabilidad, siempre quedan huecos para empresas como la nuestra, debido a que nos adaptamos mejor a



las necesidades del mercado", asegura Aymami.

La empresa fue fundada por tres meteorólogos: José Vidal, Joan Aymami y Bernat Codina, que iniciaron sus investigaciones en la Universidad de Barcelona.

En la actualidad, trabajan en la firma 11 meteorólogos, climatólogos e ingenieros, que serán 16 a lo largo de 2007.