

Soplan vientos favorables para Meteosim

Administraciones públicas, las principales empresas energéticas y medios de comunicación son sus clientes habituales.

Maite Baratech

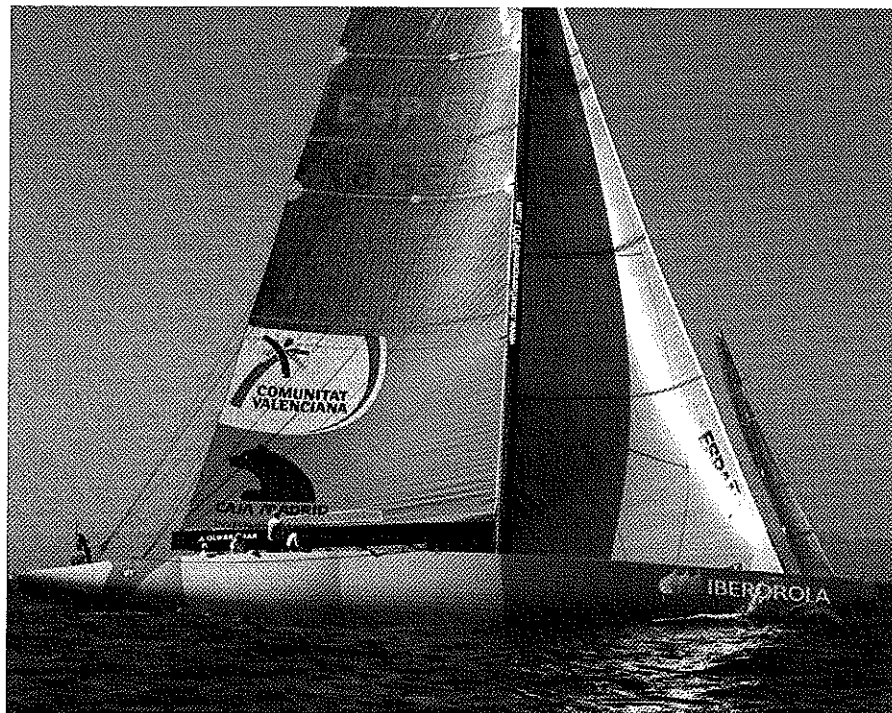
» España, líder mundial en producción de energía eólica, era terreno abonado para una compañía como **Meteosim**, nacida al abrigo del Parc Científic de Barcelona, de la UB y de donde proceden la mayor parte de sus trabajadores y directivos. La firma nació en 2003 de la mano de **Bernat Codina**, su presidente, **Joan Aymamí**, director general, **Josep Vidal** y **Santi Parés**. "En Meteosim -explica Aymamí- somos especialistas en modelización atmosférica, es decir, simulamos cómo se comportan las diferentes variables atmosféricas, tanto en tiempo pasado como en tiempo futuro".

De las diferentes variables (lluvias, temperatura, nubosidad, viento...), el segmento eólico genera el 70% del negocio y las administraciones públicas figuran entre sus principales clientes, así como las primeras firmas del sector de las energías renovables como **Iberdrola**, **Gamesa** y **Acciona**, que recurren a Meteosim para conocer las zonas y puntos idóneos para 'plantar' parques eólicos. La empresa elaboró en 2004 el primer mapa eólico de Cataluña, que fue el detonante de otros encargos de comunidades autónomas como Cantabria, Baleares y Canarias, entre

**Meteosim se está planteando
abrir oficina en Chile por
el gran potencial de crecimiento
de las energías renovables en
Sudamérica**

otras. Asimismo, en su corta vida ha trabajado para empresas de Turquía, México, China, Bulgaria o Reino Unido. En este campo trabaja a través de su filial **Meteosim Truewind**, una joint-venture fundada a principios de año con la norteamericana AWS-True Wind y de la que posee un 70% del capital.

El resto del negocio procede de lo que denomina "modelización para empresas meteorológicamente sensibles", como las estaciones de esquí, "para las cuales calculamos el coste de producción de la nieve artificial en función de las condiciones de viento, humedad y temperatura" hasta encontrar el mejor momento, económi-



METEOSIM HA COLABORADO CON EL DESAFÍO ESPAÑOL.

camente hablando, para la generación del blanco elemento. Estos cálculos sirven igualmente para la planificación de recursos humanos y técnicos de las estaciones.

Desafío Español

Dentro de esta línea figura su colaboración con el Desafío Español durante la celebración de la **Copa América de Vela**, en Valencia, y sus acertadas predicciones contribuyeron a que la embarcación llegase a semifinales: los expertos en meteorología recogían información de la zona de regatas de la bahía de la Malvarrosa y la facilitaban a los estrategas del equipo para que tomaran las decisiones oportunas. Por su singularidad, Aymamí admite que ha sido una experiencia profesional irrepetible, "en la que también hemos aprendido mucho" y que sin duda será de gran ayuda para su trabajo con la **Federación Española de Vela**, que ha requerido sus servicios de cara a los **Juegos Olímpicos de China** del próximo año. El servicio meteorológico de Cataluña, **Meteocat**, y diversos medios de comunicación, como **TV3** y varias televisiones francesas, son otros clientes de esta empresa que también ha trabajado, a través de licitaciones internacionales, para las **Fuerzas Armadas**

de **Estados Unidos** y para el **Fondo Monetario Internacional (FMI)**. Ahora, el equipo que dirige Aymamí está muy ilusionado con otro proyecto que prepara para el gobierno peruano, esta vez a través del **Banco Mundial (BM)** y que, por la evolución de las gestiones, cree que puede llegar a buen puerto: se trata de un atlas eólico completo del país y formación para sus técnicos. Su presupuesto también es atractivo: unos 250.000 euros.

Por otro lado, está abriendo nuevas vías de trabajo como predicciones estacionales (a varios meses vista) para empresas gasistas a fin de facilitar las decisiones de compra de energía en función de una demanda que dependerá en gran medida del tiempo. A diferencia de la competencia, Meteosim utiliza únicamente tecnología propia.

Según explicó Joan Aymamí, la empresa ya se está planteando abrir oficina en Sudamérica, "un mercado potencial que sufre un gran déficit energético y en el que las energías renovables han de crecer muchísimo". Por eso, ha iniciado contactos con un posible socio chileno, si bien no sabe si su presencia al otro lado del Atlántico será por medio de una joint-venture o de la compra de una firma local. «