

EMPRESAS

El tiempo se hace oro

La conversión del Meteorológico en Agencia Estatal incentiva a las empresas privadas

INMACULADA G. MARDONES

Para la primera quincena de febrero —antes de la convocatoria electoral—, el Instituto Nacional de Meteorología (INM) se habrá convertido en Agencia Estatal de Meteorología, si no se fueren sus previsiones. Este paso supone dotar a la entidad pública que predice el tiempo en España de una estructura comercial mucho más flexible.

La dirección general, dependiente del Ministerio de Medio Ambiente, se transformará en la cuarta agencia estatal creada en esta legislatura, al amparo de una ley que las regula desde 2006. De las 12 previstas funcionan ya la agencia de Evaluación, la del BOE y la que gestiona la investigación en España (CSIC), con 14.000 empleados en plantilla.

La futura agencia del tiempo perfila la composición de su consejo rector en el que estarán representados todos los ministerios dependientes de sus servicios (Defensa, Interior, Fomento, Agricultura...), entidades científicas y comunidades autónomas. Mantendrá la identidad de una administración pública con funcionarios y presupuestos reglados, más margen de incentivos para sus empleados, la posibilidad de firmar préstamos (siempre que no supere el 5% de su presupuesto) y cobrar por sus servicios. Suscribirá un plan de trabajo, calidad y comunicación a cuatro años, supervisado por una auditoría.

Hasta ahora las tarifas por la cesión de datos climáticos a terceros son simbólicas. Meteogroup, una compañía que ofrece la predicción del tiempo al grupo Vocento y trabaja con las concesionarias de autopistas y grandes constructoras, paga sólo 3.000 euros al año. "Tardan mucho en facilitarnos los datos, pero el precio que pagamos es realmente bajo", dice Salud Alonso, responsable de pronóstico del tiempo de esta filial de una multinacional fundada por un ex *hombre del tiempo* de una cadena de televisión holandesa.

La transformación del INM en agencia no preocupa a la media

docena de compañías privadas que prestan servicios meteorológicos en España. Todas ellas mantienen "excelentes" relaciones con la entidad pública, por razones obvias. Es su único proveedor de la materia prima que procesan y venden con un gran valor añadido.

La mayoría de sus directivos y técnicos son físicos de la atmósfera, una especialidad orientada directamente a la meteorología y la ciencia; el INE o la universidad, con accesos a cuál más restringido. Los que acabaron su formación en 1997 se quedaron con el título en la cartera. Ese año el INE no convocó oposiciones a meteorólogo, así que muchos de ellos se convirtieron en emprendedores forzosos.

Predicción energética

Así es como se creó Metrogroup (antes de integrarse en una multinacional), Meteora, que ha trabajado para el Real Madrid y durante 11 años para la Vuelta a España, y la líder del sector, Meteológica. Meteosim nació como una *spin-off* del Departamento de Astronomía y Meteorología de la Universidad de Barcelona.

El segundo episodio que impulsó la creación y desarrollo de compañías del tiempo ha sido la exigencia del regulador eléctrico y del operador del sistema (Red Eléctrica) de contar con una predicción ajustada de la generación eólica para poder manejar la red y evitar colapsos, habida



Algunos equipos de fútbol recurren a compañías privadas para conocer las previsiones meteorológicas. A. RUEGGA

La Agencia Estatal del tiempo se dotará de una estructura flexible para incentivar a sus empleados y podrá endeudarse hasta un 5%

Las empresas privadas de meteorología reclaman más agilidad y flexibilidad en la cesión de los datos que gestiona el Instituto Meteorológico

cuenta de que el sistema eléctrico español es una isla.

Con una facturación de 1,2 millones de euros en 2007, Meteosim ha desarrollado modelos que identifican en cualquier país la zona idónea para instalar un parque eólico, la distribución de los molinos y su potencia. Ha constituido con la estadounidense AWS-TrueWind una filial para ampliar su mercado. Fue la compañía que *leyó* el viento para los regatistas de la Copa de América y facilita las previsiones al canal de televisión Meteo y a grandes competiciones de vela como la Volvo Ocean Race o la Copa del Rey en Mallorca, además de aplicar la climatología de vientos para el diseño de cascos.

Meteorológica va más allá, según su gerente Rafael Borén. Sus fun-

dadores trabajaban en un proyecto de cambio climático al que se le suspendió una subvención pública en 1997. No se arrepienten de haberse convertido en empresarios. Entre los 150 clientes para los que han trabajado o trabajan figuran las eléctricas españolas y portuguesas (el 82% del mercado eólico), a las que no sólo ofrecen la predicción del viento. También predicen la demanda eléctrica y anticipan además la producción energética de sus parques eólicos, la de las plantas fotovoltaicas y el volumen de agua que puede llegar a un embalse hidroeléctrico basándose en unos modelos que trabajan con variables meteorológicas asociadas al calendario.

Meteorológica pronosticó el récord de generación eólica del pasado miércoles, cuando los molinos vertieron a la red 9.328 megavatios, más de la cuarta parte de la demanda eléctrica peninsular. Desarrolla modelos de predicción sobre la dirección de los incendios forestales. Cuenta con 17 empleados y una facturación de 1,5 millones. Borén valora la calidad de los datos que ofrece el INM, pero reclama mucha más agilidad en su transmisión para poder atender la creciente demanda de clientes que desarrollan actividades dependientes del tiempo.

La próxima concesión del servicio meteorológico del aeropuerto privado de Ciudad Real será la primera vez que compiten frente a frente con el gigante INM.

Predecir desastres, salvar vidas

Para los que juegan en la Bolsa de Chicago con las cotizaciones del grano, directores de eventos deportivos, eléctricas, gestores de cuencas hidrográficas, protección civil, agricultores, Ejército, conservación de la naturaleza, aviación, circulación rodada y otras muchas actividades al aire libre..., la predicción del tiempo es una herramienta que conduce al éxito o a la pérdida de vidas humanas si no se

evitan las consecuencias de fenómenos naturales adversos.

Indra y Telvent (Abengoa) lideran la dotación técnica que recoge datos meteorológicos para la Dirección General de Tráfico y el Meteorológico. Telvent lleva más de 30 años instalando los sistemas "críticos" de más de 200 aeropuertos dentro y fuera de España, sin los cuales no habría tráfico aéreo. Indra instaló a finales de la década de los 90

por encargo de la DGT casi 300 estaciones enlazadas con fibra óptica en las principales carreteras estatales para conocer en tiempo real la vialidad. Ambas compañías, junto a SICE (ACS) y otras recopilan datos para que el Meteorológico y empresas meteorológicas emergentes los traduzcan y conviertan en predicciones del tiempo con 10 días de antelación o la tendencia a un mes vista.

Avalancha de renovables

Los promotores eólicos y fotovoltaicos multiplicaron las plantas en 2007 para apurar las primas

I. G. M.

El pasado año pasará a la historia por haber batido el récord de instalación de parques eólicos y plantas fotovoltaicas en España: 3.500 y 400 megavatios, respectivamente.

Eléctricas y promotoras —muchas de ellas procedentes del ladrillo— apuraron el último trimestre para utilizar los resquicios legales que les permiten sacar el máximo rendimiento a las primas que retribuyen su producción energética.

Sólo en fotovoltaicas se instalaron 400 megavatios de potencia, el objetivo fijado por el Gobierno para 2010. Hasta el año pasado sólo había instalados 100 megavatios en España. ¿Cuál es la razón de este súbito crecimiento? La entrada en vigor en enero de 2008 de la nueva retribución a la fotovoltaica ya instalada, que garantiza un exceso de rentabilidad entre el 10% y el 15%. Estas primas son las responsables del aterrizaje en el sector de inversores hasta ahora dedicados al ladrillo. Su cálculo se elaboró cuando el precio de las

placas estaba por las nubes y escaseaba el silicio. El Gobierno ha preparado un decreto que mantendría sólo hasta octubre el actual sistema en cuanto alcanzara el 85% del objetivo, pero los expertos dudan que pueda estar listo antes de las elecciones. El propio sector fotovoltaico, consciente de que se habían convertido en un producto financiero, propuso al Ministerio de Industria un recorte de las primas equivalente al 10% y 15% para desincentivar la proliferación de macroplantas fotovoltaicas.

Castilla-La Mancha, Castilla y León y Andalucía han acelerado los permisos de instalación y conexión de los parques a la red eléctrica

En el *boom* de la eólica han confluído dos factores. Comunidades autónomas como Castilla y León, Castilla-La Mancha y Andalucía han acelerado los permisos de instalación de parques. Y muchos de los promotores se han apresurado a enganchar los parques a la red eléctrica antes del 1 de enero de este año para poder acogerse a un régimen transitorio de primas que retribuye con 39 euros el megavatio por encima del precio de mercado. Este régimen transitorio es ventajoso siempre que el precio de mercado se mantenga en la franja alta, pero no lo es tanto si el precio del mercado cae o es muy variable.

Los parques eólicos han batido el récord de producción de energía. El 16 de enero a las 15.30 generaron el 28% de toda la demanda eléctrica española.