



Nous negocis Recerca i desenvolupament en meteorologia



Rafael Sánchez Diezma, director de Hyds, empresa molt vinculada a la Universitat Politècnica de Catalunya ■ CRISTINA CALDERER

Hyds innova en eines de previsió de la pluja

RECERCA • La nova empresa es constitueix a partir del Grup de Recerca Aplicada en Hidrometeorologia (GRAHI) de la UPC **AIGUA** • La firma dissenya solucions per a problemes com ara quantificar recursos i impactes i anticipar riscos

Jordi Garriga
BARCELONA

La meteorologia ha guanyat una importància tal entre les necessitats socials que ha esdevingut una oportunitat de negoci, com demostra la proposta de l'empresa Hyds, que obre el mercat de solucions per preveure com es comportarà la pluja.

Aquesta *spin-off*, engendrada al si del Grup de Recerca Aplicada en Hidrometeorologia (GRAHI) de la Universitat Politècnica, va sorgir "quan ens vam adonar que, després de set anys fent transferència tecnològica, havien aparegut tot un seguit d'eines que podien tenir un mercat potencial", explica el director de la nova empresa, Rafael Sánchez Diezma.

Algorismes

Estant al servei d'institucions o empreses, el GRAHI ha anat desenvolupant algorismes i models hidrològics i meteorològics integrats que han servit per descriure la pluja i les seves conseqüències: "Quanta pluja cau, com s'escorre, quin és el cabal del riu a qualsevol punt de la seva conca, etc.", explica Sánchez Diezma. En suma, la tasca de Hyds és continuar dissenyant, en el camp de

l'empresa, solucions per a problemes com ara la quantificació de recursos, estimació i anticipació de riscos, previsió i presa de decisions i la quantificació d'impactes.

Els radars

Per a l'evolució del que ara és Hyds, ha estat cabdal la seva recerca amb la xarxa de radars del Servei Meteorològic de Catalunya (SMC), gràcies a la qual va dissenyar algorismes per dotar de més precisió el radar a l'hora de, per exemple, oferir dades de previsió d'inundacions. Aquests algorismes, concebuts a partir de l'estructura de la pluja, determinen quina intensitat tindrà la pluja a curt termini, "fet que pot ser molt interessant per a Protecció Civil o l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA) per posar en marxa els seus plans d'emergència". Aquestes solucions permeten avançar com s'acumula la pluja en un lloc determinat mitja hora abans que es produeixi el fet.

Aquesta solució també ha estat adoptada per Adasa, del grup Agbar, que l'ha adaptat a la seva potabilitzadora de Sant Joan Despi per preveure quan l'aigua del riu arrossegarà elements contaminants superficials a causa de la pluja. El dispositiu li dona marge per passar a utilitzar aigües dels pous. Una altra experi-

ència recent ha tingut lloc al cremallera de Montserrat, per al qual Hyds ha dissenyat un producte per preveure quan es pot inundar la plaça de l'estació a causa de les pluges, i aturar el servei amb un marge adequat de temps.

En aquesta aventura empresarial que va començar al juny, Hyds vol "mostrar el seu saber fer reconegut com a grup de recerca, que ha arribat a ser capdavanter a la UE". El seu propòsit és crear estàndards per als mercats de Llatinoamèrica, Àsia o els EUA, aquest últim "un mercat especialment interessant, donat que està cobert de xarxes de radars i hi ha

L'objectiu de la nova empresa és aconseguir en el termini de cinc anys un milió d'euros de negoci

accés lliure a les dades en temps real. S'ha creat tot un sector d'empreses que intenten treure'n un valor afegit", diu el director de Hyds.

L'empresa, que ha iniciat el seu finançament amb 100.000 euros de capital concepte i 100.000 més d'inversors, ja ha vist com se li acostaven empreses del sector de l'aigua amb propostes difícils de rebutjar, "però

nosaltres no volem acabar sent un simple departament tècnic", explica Sánchez Diezma, que té molt clar que "cal anar amb compte de no assumir determinats projectes que superin la nostra estructura i que ens farien morir d'èxit".

L'estratègia de Hyds és dedicar-se a tasques de dimensions raonables i al mateix temps treballar en el desenvolupament i perfeccionament dels seus productes, atès que "no som una consultoria que ofereix serveis, sinó que tenim un producte propi", aclareix Sánchez Diezma.

Mercat variat

Hyds, que es proposa arribar en cinc anys a un volum de negoci d'un milió d'euros, té tot un ventall de nínxols de mercat que pot conrear, des d'agències públiques de l'aigua o confederacions hidrogràfiques fins a depuradores, comunitats de regants, ports i altres possibilitats més curioses, com ara camps de golf i pistes d'esquí, que també poden tenir la necessitat de preveure la pluja o la neu amb temps per poder informar els usuaris. Però el més important, com diu Sánchez Diezma, és seguir treballant "per donar encara més fiabilitat als nostres models hidrològics i meteorològics". ■