

REPORTAGEM ESPECIAL

Setores inusitados buscam meteorologia para decisões estratégicas

Apesar das controvérsias, a meteorologia tem conquistado mercados nem sempre tão óbvios. “Observamos os padrões de chuva mudando, os padrões de vento mudando. A intensidade média do vento hoje sendo muito mais forte do que era dez anos atrás. Então, em função disso, obviamente que essa demanda aumentou. Já recebi aqui pedidos de orçamento de clientes, de setores, que eu disse: ‘Para que esse cara quer isso?’ Então houve uma variação bem grande”, relata Natalia Pereira, da Catavento Meteorologia.

A CEO da empresa afirma, apesar disso, que o carro-chefe são os monitoramentos meteorológicos 24h: eles representam cerca de 80% dos serviços da Catavento. Além disso, a empresa também presta consultoria para setores de energia, engenharia, licenciamento ambiental e estudos de resiliência climática.

Entre os setores mais inusitados, tanto a Catavento quanto a MetSul mencionam serviços personalizados para o ramo audiovisual. “Já fomos contratados, por exemplo, para fazer previsão para ajudar na decisão da filmagem de um filme que tinha duas áreas. Eles queriam decidir se fariam no Uruguai ou aqui num



LUCIANO LANES/PMPA/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa atende clientes das áreas de energia, engenharia, licenciamento ambiental, entre outras

lugar do Rio Grande do Sul. Aí fizemos todo um estudo de climatologia dos locais: o que costumava acontecer nessa época, para eles imaginarem a luminosidade que teriam no filme. Foi bem curioso”, comenta Estael Sias, da MetSul, que cita, ainda, uma abundância de clientes de

eventos e feiras, sem falar nos laudos de situações pós-desastre.

Segundo a sócia-diretora da MetSul, as possibilidades de contribuição da meteorologia com a sociedade são cada vez mais amplas. A construção civil é outro exemplo de setor em que, aos

moldes das operações portuárias, uma previsão meteorológica precisa pode significar segurança aos trabalhadores e economia às empresas.

“Realizamos um estudo, por exemplo, há uns anos, para uma empresa de pavimentação de asfalto. Eles estavam percebendo

do que o asfalto que eles produziam, da mesma fórmula que eles usavam hoje, tinha menos resistência do que há 20, 30 anos. Eles queriam entender o porquê disso. Aí, claro, a população aumentou, o tráfego é maior, tem mais carros. Eles queriam saber a componente meteorológica nesse processo”, exemplifica.

Embora a diversidade de clientes seja um ponto em comum, a forma como eles chegam às empresas meteorológicas parece guardar diferenças significativas.

“Eu sinto que eles muitas vezes não sabem dizer exatamente o que querem, porque eles não sabem exatamente o que temos para oferecer”, alega Estael. “Ainda tem muita confusão do que é e até onde a meteorologia pode contribuir”.

Na Catavento, por outro lado, os clientes costumam chegar com problemas prontos, segundo Natalia.

“Da área portuária, por exemplo: ‘Olha, estamos trabalhando aqui com guindaste e tudo mais, e o vento vem e não dá tempo de baixar a lança do guindaste. Então eu preciso saber desse vento antes para baixar a lança’”, elucida. “Isso facilita na hora de compor, por exemplo, um orçamento”.

Empresas buscam adaptação diante de El Niño

Há meses, os indícios de formação de um El Niño de forte intensidade têm gerado apreensão, desde a comunidade científica até a população leiga. Em junho, a Administração Nacional Oceânica e Atmosférica dos Estados Unidos (NOAA) confirmou a formação do fenômeno, que atualmente já é classificado como forte. A tendência, aliás, é de que o El Niño ganhe intensidade, com reais probabilidades de atingir força superior aos eventos registrados desde 1950.

“Então o prognóstico é, sim, de muita chuva. Embora as pessoas fiquem nessa: ‘Ah, o pessoal das empresas de meteorologia quer apavorar a população, quer ganhar contratos com isso’. Não, a gente não tem como não falar

sobre isso”, assegura Natalia Pereira, da Catavento Meteorologia.

O cenário só aumenta a insegurança no Estado que há pouco mais de dois anos viveu uma tragédia sem precedentes. Se muitas pessoas decidiram deixar o pago pelo pavor de novos episódios de extremos climáticos, nem sempre uma empresa é capaz de tomar a mesma atitude.

“É por isso que eu vejo esse movimento muito forte das empresas de buscarem as suas próprias soluções, porque acho que é a leitura mais correta mesmo. Porque, senão, elas vão continuar no prejuízo, na vulnerabilidade e nessa insegurança: ‘Será que vale a pena eu continuar no Rio Grande do Sul?’, pensando já em outro aspecto. ‘Será que

eu não deveria ir para um outro estado que talvez tivesse menos vulnerabilidade?’, Estael Sias questiona.

Se a decisão for a permanência, não há outro caminho: é preciso se adaptar. Na agricultura, a professora e pesquisadora da Ufrgs, Bernadete Radin recomenda algumas formas de prevenção, como os terraceamentos e as curvas de nível, para diminuir a velocidade da água, que fica retida por mais tempo, podendo penetrar no solo com mais facilidade.

Desde meados do inverno, o Rio Grande do Sul registra episódios de altas temperaturas e volumes expressivos de chuvas, bem como ocorrências de granizo, fortes ventos e tornados. Con-



UFRGS/DIVULGAÇÃO/JC

Na lavoura, Bernadete recomenda terraceamentos e curvas de nível

forme Natalia, o El Niño favorece os episódios de tempo severo. A projeção é de que as condições só se normalizem no próximo inverno.

Num contexto apreensivo, a necessidade é de ação, não

para lutar contra o clima, mas como antecipação a seus efeitos. No caso de empresas e do poder público, isso significa manter a atenção ao tempo: com olhos bem abertos ao passado recente.