

# EL INTERCAMBIO DE DATOS METEOROLÓGICOS DENTRO DE UNA ZONA ECONÓMICA SIN FRONTERAS

## EL EJEMPLO DE LA UNIÓN EUROPEA: ECOMET

Por Claude PASTRE\*

El Duodécimo Congreso Meteorológico (en junio de 1995) dedicó mucho trabajo a instituir acuerdos con los que se pudiera mantener y ampliar el intercambio de datos y productos meteorológicos en el marco del contexto actual de expansión de las actividades meteorológicas comerciales. A través de la Resolución 40 (Cg-XII) y de sus anexos, se ofreció la posibilidad de aplicar a ciertos datos y productos la condición de que no fuesen reexportados con fines comerciales. También definió una especie de código de conducta entre los Servicios Meteorológicos o Hidrometeorológicos Nacionales (SMN) para lo relativo a sus actividades de suministro de servicios fuera de las fronteras de sus países respectivos.

Como se indica en la propia resolución, estos acuerdos no se aplican a las actividades que se llevan a cabo en los ámbitos internacionales en los que los Estados han decidido eliminar todas las fronteras económicas. Esa situación existe, por ejemplo, en la Unión Europea (UE), en la que el concepto del mercado único que instituyó en 1958 el Tratado de Roma se ha ido ampliando gradualmente para incluir a nuevas categorías de bienes y servicios, y ahora incluyen al suministro de información. Este concepto es incompatible tanto con las limitaciones a la reexportación de productos o servicios, como con las prácticas de reparto geográfico del mercado.

En el ámbito de la meteorología esto tiene consecuencias trascendentales que han forzado a los Servicios Meteorológicos de Europa a buscar soluciones originales para sus problemas. La solución que han tomado es crear un organismo llamado ECOMET, que comentaremos más adelante y que introduce varios conceptos y prácticas no habituales para los SMN.

Comenzaremos por describir con algunos detalles la naturaleza del problema a resolver. Se refiere a la necesidad de hacer compatibles dos mundos con principios opuestos: el de la producción meteorológica básica, que siempre se ha apo-

yado (al menos en teoría) en el principio de cooperación total, y el del suministro de servicios comerciales en un mercado único, que se basa (al menos en teoría) en el principio de plena competitividad.

¿Cómo es posible ser totalmente cooperador y, al mismo tiempo, plenamente competitivo?

El intercambio gratuito de datos y productos entre los SMN europeos, en consonancia con la tradición de la OMM, ha existido desde que comenzó la meteorología. Cuando se instituyeron las prácticas comerciales surgió la cuestión de qué tenía derecho a hacer cada parte con los datos y productos que recibía de los otros. Afortunadamente, todos los gobiernos europeos fueron de la opinión de que los datos meteorológicos pueden participar de los derechos de propiedad, a pesar de que no haya una legislación específica para este tema. Además, desean que se respeten sus derechos de propiedad sobre esos datos y están dispuestos a respetar los de sus vecinos. Así se evita lo que supondría una dificultad importante si ciertos gobierno hubieran seguido el criterio de otros, de otras partes del mundo, que opinan que los datos meteorológicos no se pueden considerar de propiedad exclusiva.

En vista de este consenso entre los gobiernos europeos, puede que se haya intentado simplemente aceptar la regla de que quien genera los datos y productos tiene el derecho de decidir la política de su distribución comercial. Por ejemplo, es con este criterio con el que los SMN de Europa Occidental intercambian entre ellos los datos de los radares meteorológicos. Un Servicio puede elaborar un mosaico útil para él que incluya datos de radar de los países vecinos (véase la figura 1), pero cualquier comercialización de ese producto presupondría la existencia de acuerdos concretos con los países productores de los datos. A pesar de que esa regla es de sentido común, no es suficiente para crear una situación estable, puesto que no resuelve realmente las dificultades relativas a la comercialización de la parte de los otros productores que se incluye en un producto elaborado; por ejemplo, la parte de

\* De Météo-France

propiedad relativa a los datos iniciales con los que se obtienen los productos finales de los modelos de predicción numérica. Por esa parte de propiedad incluida en los productos finales es por lo que la comercialización de productos y servicios interfiere más críticamente con el intercambio gratuito de los datos, ya que la comercialización de los productos y servicios elaborados es la causa de que las reglas del mercado único lleven inevitablemente a los SMN a comportarse como competidores directos o indirectos.

Dentro de la UE, un suministrador de servicios no tiene derecho a hacer discriminaciones entre sus clientes por razones geográficas o de nacionalidad. Un Servicio Meteorológico que incluya en su catálogo comercial un producto determinado, no puede negar el acceso a él a los clientes potenciales de otros países miembros de la UE. Si *Météo-France* vendiese a clientes franceses predicciones del tiempo en Dinamarca, no podría negarse a venderse a un cliente danés. (Este es un ejemplo hipotético porque *Météo-France* no elabora actualmente ninguna predicción del tiempo en Dinamarca para usuarios finales; ahora bien, hay ejemplos menos hipotéticos). Los productos finales del modelo numérico de malla fina ALADIN, que *Météo-France* está a punto de poner en funcionamiento, pueden utilizarse para hacer predicciones del tiempo en gran parte de la UE, como se puede ver en la figura 2. En tanto que estos productos estén en el catálogo de *Météo-France*, cualquier agente de ventas de meteorología podrá obtenerlos y suministrar servicios en cualquier lugar de la UE sin que *Météo-France* pueda evitarlo. Es fácil imaginar, ¡si no se hiciese nada para tratar este problema!, cuánto les alegraría esta situación a los SMN vecinos, que envían gratuitamente sus datos (sin los cuales no podría funcionar el ALADIN).

Los SMN europeos comprendieron pronto que la situación contenía la semilla de una ruptura catastrófica del sistema meteorológico por razones que el Duodécimo Congreso dejó muy claras: al ser el manejo y el mantenimiento de los sistemas de observación la actividad más costosa de la meteo-

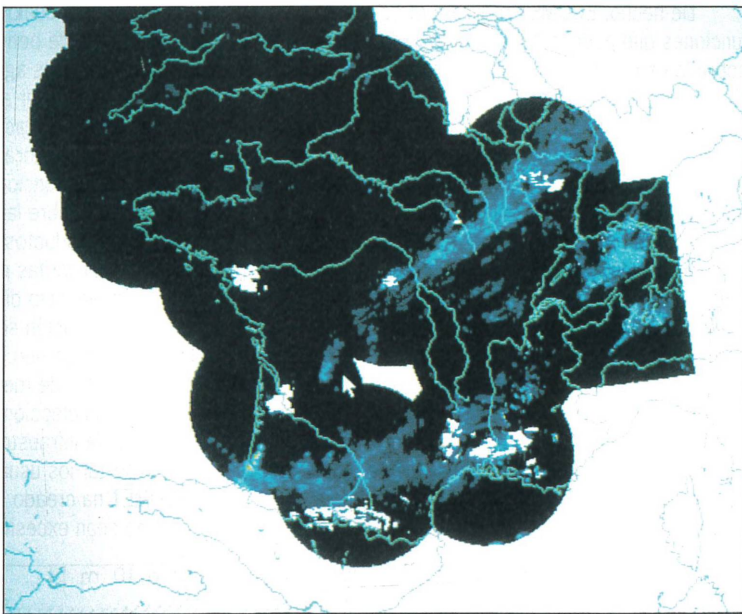


Figura 1 — Mosaico de imágenes de radar tomadas sobre Francia y sus países vecinos

rología, a un gobierno le resulta difícil aceptar el hecho de que los gastos que satisfacen sus contribuyentes sirvan para generar en su territorio beneficios comerciales sin que haya ninguna contraprestación financiera directa, sobre todo cuando esos beneficios van a parar a agentes de ventas extranjeros. Por tanto, hubo gran riesgo de que en esa situación los SMN decidiesen unilateralmente reservarse su información más valiosa.

Como esta situación es resultado de un tratado internacional entre los Miembros de la UE, el Tratado de Roma, es imposible remediarla con medios como el código de conducta entre los SMN que se adoptó en el Duodécimo Congreso. Esta práctica sería ilegal dentro de la UE. Había que encontrar otra solución. La característica más destacable de la solución adoptada es que, en lo que respecta a la exportación meteorológica comercial, proporciona excepciones a la tradicional ausencia de tasas en los intercambios meteorológicos. Cuando un Servicio venda un producto básico que se pueda usar en toda Europa o cuando suministre un servicio a un usuario final en el territorio de otro Miembro de la UE, tendrá que pagar a los países de origen de la información que se ha utilizado para elaborar esos productos o servicios. ECOMET, una agrupación de intereses económicos que engloba a los SMN de Europa, será responsable de administrar el sistema de licencias y sublicencias que se tendrá que crear, así como de administrar los fondos que produzca.

De hecho, ECOMET realizará otras muchas funciones que podrían tener efectos importantes sobre la estructuración de las actividades meteorológicas públicas y privadas en Europa. En primer lugar se publicará un catálogo comercial con todos los productos de sus miembros, a saber: datos de observación, productos básicos y servicios de valor añadido. Esta es una iniciativa importante. Significa que todos los usuarios europeos, sea cual sea el territorio de la UE en que se encuentren, se pueden informar fácilmente de todos los productos disponibles y de la posibilidad de utilizarlos. Todavía no es este el caso, porque para tener hoy esta información sería necesario contactar con todos y cada uno de los SMN. Otra innovación es que cada SMN miembro del ECOMET podría actuar como distribuidor de todo el catálogo. Por consiguiente, un usuario final o un agente de ventas de meteorología podría obtener todos los productos europeos con

sólo solicitarlos a cualquier Servicio miembro. Este sencillo sistema de peticiones supondría ventajas importantes para los agentes de ventas privados que desearan trabajar a escala plurinacional sin tener que seguir contactando con varios organismos, como hasta ahora.

Otra de las funciones de ECOMET es suministrar directrices sobre la política de tarifas a aplicar a los datos y productos meteorológicos de sus miembros. Fijar tarifas para la información meteorológica es un ejercicio difícil; y su dificultad principal es que la información se usa tanto con fines comerciales como no comerciales, en proporciones que son complicadas de medir con precisión. Esto se traduce en una elección algo arbitraria de la parte del coste de la infraestructura meteorológica que deben soportar los usuarios comerciales. Por lo tanto, ECOMET ha creado un mecanismo para que los precios no sean excesivamente bajos, que consiste



Figura 2 — Campos de viento sobre Francia predichos por el modelo ALADIN

en fijar un umbral mínimo a la parte citada. El punto de partida que se ha elegido es modesto, puesto que el objetivo de los SMN es recuperar al menos el 3% del coste de la infraestructura meteorológica. Es probable que esta proporción aumente cuando se amplíe el mercado, pero se espera que este crecimiento sea lento.

Costó 3 años configurar ECOMET. Primero, los SMN tuvieron que ponerse de acuerdo en lo que querían. Después hubo que llegar a otro acuerdo con la Comisión Europea, cuyas competencias tienen prioridad sobre las de los gobiernos, a partir del momento en que se afecta a la competitividad comercial. Se tienen que hacer muchas declaraciones y mantener muchas conversaciones para llegar a un equilibrio adecuado entre las limitaciones que plantea el Tratado de Roma y los mecanismos necesarios para garantizar el funcionamiento armonioso del sistema meteorológico. El procedimiento no se había ultimado en el momento de escribir estas páginas (septiembre de 1995). Sin embargo, la Comisión Europea acaba de anunciar en su revista oficial su intención de tratar favorablemente las propuestas que se le sometan. Ahora hay una esperanza real de que ECOMET se cree realmente a principios de 1996.

A continuación describimos cómo funcionará en la práctica ECOMET. Hasta la fecha, 16 SMN han anunciado su intención de formar parte de la agrupación (13 de la UE y 3 de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), ya que, en principio, nada impide que ECOMET abarque una extensión mayor que la de la UE). La Asamblea General de ECOMET adoptará el catálogo y las tarifas que los Miembros han solicitado. Además del umbral de recuperación del coste de infraestructura ya mencionado, la estructura de tarifas que utilicen los SMN no deberá darles ventaja alguna respecto de los agentes de ventas privados. Esto significa que si, por ejemplo, para elaborar un producto los SMN empleasen datos que hubiesen recibido gratuitamente de otro SMN, al fijar sus tarifas deberán proceder como si hubiesen tenido que comprar esos datos, al igual que lo habría tenido que hacer un agente de ventas privado.

La venta, por parte de un miembro de la agrupación, de productos del catálogo a un usuario final de otro país miembro o a un proveedor de servicios daría lugar a que se estableciese una sublicencia ECOMET. El beneficio de la venta se distribuiría en proporciones variables, dependiendo de si se hubiesen empleado productos básicos o servicios de valor añadido. Por ejemplo, para los productos finales de los modelos de predicción numérica de malla fina que abarquen Europa, el SMN que elaboró el modelo recibiría el 60%, el SMN que suministrase el

producto al cliente recibiría el 15%, y el restante 25% iría a ECOMET como parte que representa la remuneración por los datos iniciales y que se redistribuiría entre los miembros de ECOMET.

Las ventas a los usuarios finales en el territorio nacional del SMN se harían con las mismas tarifas que el resto de Europa, pero no entrarían en el mecanismo de ECOMET y, por tanto, no ocasionarían ningún beneficio para los otros miembros. Este es un principio del mismo tipo que el que llevó a la Resolución 40 (Cg-XII). Sólo las actividades comerciales transfronterizas requieren que se fijen mecanismos reguladores. Estos acuerdos harían que la tarea de ECOMET fuese relativamente fácil, así como manejable por la pequeña secretaría de tres personas que se ha previsto crear en Bruselas para asegurar el funcionamiento de la agrupación. Se calcula que sólo entre el 5 y el 10% del total del volumen de negocios de los SMN pertenecientes a los miembros de ECOMET procederá del mecanismo ECOMET.

ECOMET es un experimento original en el mundo de la meteorología, del que se podrán sacar lecciones sólo después de varios años de experiencia. Con su creación, los SMN europeos esperan haber configurado una estructura, dentro de la cual poder proseguir su tradicional cooperación armoniosa. Con ECOMET esperan haber logrado también, a fin de facilitar el acceso comercial a todos sus datos y productos básicos, una relación constructiva con los agentes de ventas privados, que tienen un papel importante que desempeñar en la ampliación del mercado de productos y servicios de valor añadido en el ámbito de la meteorología.

### *Anuncio* **Acta Meteorológica Sinica**

**Edición de 1996 (En inglés)**

**Volumen 10, 4 números x 128 páginas. ISBN: 0894-0525. Precio: 300 \$ EE.UU., incluyendo los gastos de envío por correo aéreo.**

**Contenido temático: meteorología pura y aplicada; climatología (incluyendo el cambio climático y la modelización del clima); meteorología marítima; física y química atmosféricas; física de nubes y modificación artificial del tiempo; sondeos atmosféricos y teledetección; medio ambiente atmosférico y meteorología de la contaminación del aire.**

*Se puede obtener más información y un ejemplar gratuito de muestra, solicitándolos a: Zhou Shijian, Executive Editor, China Meteorological Press, 46, Baishiqiao Road, Beijing 100081, China.*