

Gestión del Riesgo Climático



Indice

- ¿Qué es el Riesgo Clima?
- ¿Por Qué Importa el Riesgo Clima?
- ¿Por Qué Cubrir el Riesgo Clima?
- ¿Cómo se Cubre el Riesgo Clima?
- ¿Cómo Funcionan los “Derivados de Clima”?
- Derivados de Clima: Ejemplo
- El Papel de BME
- ¿Por Qué Contar con BME?
- Datos Meteorológicos
- Contactos

¿Qué es el Riesgo Climático?

- Posibilidad de sufrir pérdidas económicas si la meteorología se comporta de forma adversa
- Muchísimas empresas y gobiernos tienen riesgo clima
- Es probablemente el riesgo más extendido y voluminoso
- Hay que tomarlo en serio!

¿Por Qué Importa el Riesgo Clima?

- Porque afecta a las variables quizás más decisivas de una entidad: el volumen de ventas por sus productos, y la capacidad de producir sus productos
- Es posible que una empresa deje de vender si la meteorología es adversa
- Más dañino que una subida del Euribor ó una bajada del €
- Es un riesgo muy importante!

¿Por Qué Cubrir el Riesgo Clima?

- Protección de beneficios
- Prevención de pérdidas
- Obtención de ventajas comparativas
- Indicador de una gestión de riesgos innovadora y sofisticada
- Añadir valor a los accionistas e inversores
- Diseño de campañas de marketing que generan mayor volumen de negocio

¿Cómo se Cubre el Riesgo Clima?

- Mediante “derivados de clima”
- Este mercado existe a nivel global desde 1997
- Muy extendido en USA, Japón, Australia, UK
- Activo también en India, Africa, SudAmérica
- Liquidez en todo tipo de productos y variables meteorológica (temperatura, lluvia, insolación, viento, humedad, escarcha, nieve, etc)

¿Cómo Funcionan los Derivados?

- Similar a un seguro tradicional, pero con ventajas
- Mas flexibles, cómodos, y (quizás) económicos
- Sólo importa el comportamiento de la variable meteorológica
- No hay que demostrar pérdidas ni hay líos de peritaje y posibles disputas
- Pago garantizado y muy rápido

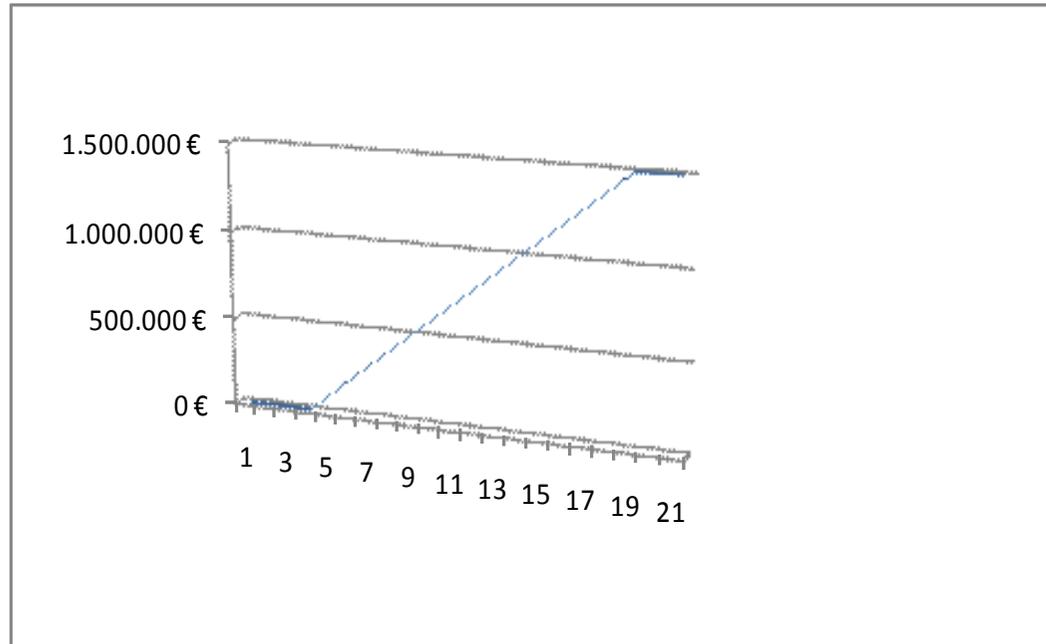
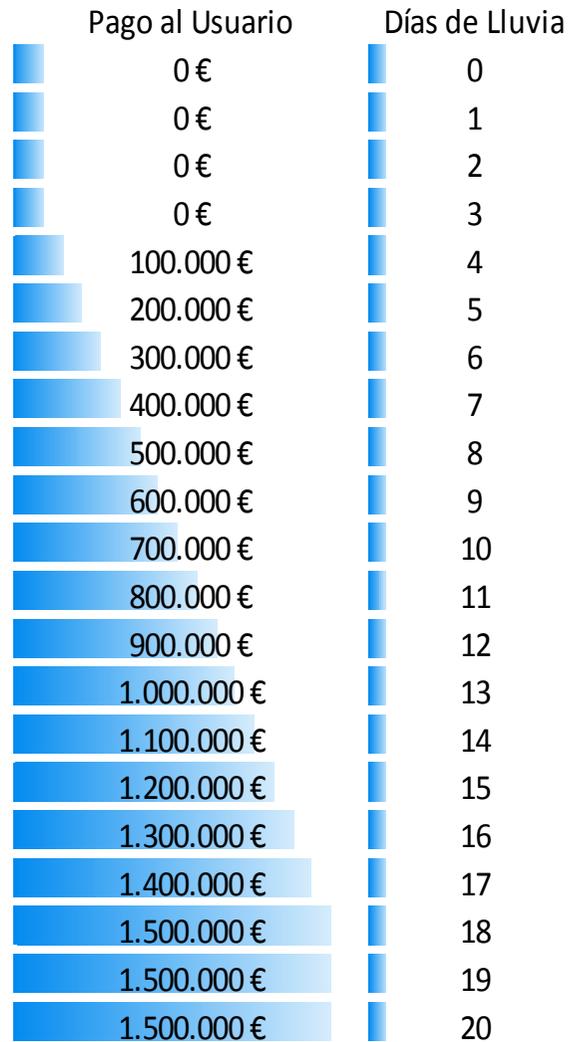
Derivados de Clima: Ejemplo

- Una empresa quiere cubrir el riesgo de lluvia en Madrid durante julio-agosto
- Define su riesgo como cualquier día que llueva
- Quiere compensación económica por cada día que llueva
- Está dispuesta a pagar una prima inicial por esta cobertura

Derivados de Clima: Ejemplo

- Características del producto
 - Opción “Call” sobre Días de Lluvia en Madrid durante julio-agosto
 - Día de Lluvia = lluvia diaria acumulada > 1 mm
 - Pago a la empresa por Día de Lluvia = €100.000
 - Pago Máximo = €1.500.000 (15 Días de Lluvia)
 - Strike = 3 Días de Lluvia (cuando empieza la cobertura)
 - Estación Met = Aeropuerto de Barajas
 - Prima inicial = €150.000

Derivados de Clima: Ejemplo



El Papel de BME

- BME puede actuar como guía de confianza del usuario final en un proceso de cobertura de riesgo clima
- En base a su amplio conocimiento del mercado y sus estrechas relaciones con los operadores internacionales, BME podría coordinar todos los pasos del proceso con el fin de garantizar la mejor ejecución posible para el usuario final

El Papel de BME

- Primera Fase – análisis preliminar
 - En base a conversaciones-reuniones con el usuario final, se realiza un informe preliminar gratuito que permita al usuario tomar la decisión interna de iniciar ó no un proceso formal de cobertura
 - Ese informe preliminar identificaría el riesgo clima del usuario, explicaría el funcionamiento de posibles productos de cobertura, y haría una primera toma de contacto con el mercado para obtener cotizaciones ilustrativas

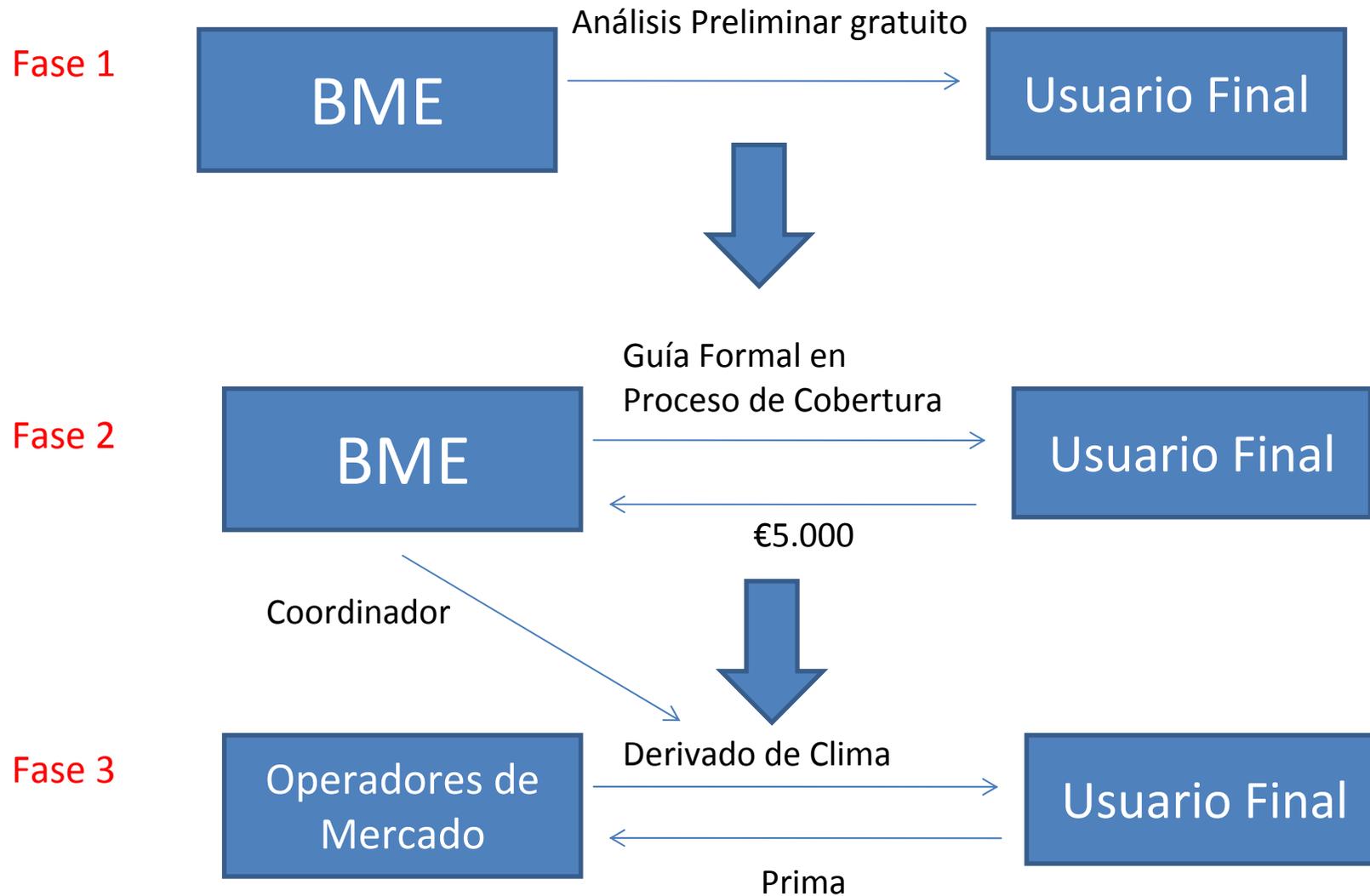
El Papel de BME

- Segunda Fase – relación formal
 - Si el usuario final decide iniciar un proceso formal de cobertura y decide contar con el apoyo de BME en dicho proceso, BME y el usuario firmarían una relación contractual a tales efectos
 - BME procedería a actuar de coordinador-asesor de la operación de cobertura, actuando de liaison entre el usuario final y los operadores de mercado
 - El coste de este servicio para el usuario sería de €5.000 por un período de seis meses

El Papel de BME

- Tercera Fase – ejecución
 - Si el usuario final decide entrar en una operación de cobertura de riesgo clima, elegirá una o varias contrapartidas entre los operadores de mercado dispuestos a operar
 - BME no es contrapartida
 - Los operadores no son clientes de BME
 - BME no puede recomendar un operador sobre otro, si bien alertará al usuario final acerca de la posible existencia de problemas con algún operador

El Papel de BME



¿Por Qué Contar con BME?

- Ventajas de “ir de la mano” de BME
 - Amplio conocimiento del mercado
 - Muy estrechas relaciones con los operadores internacionales
 - Entidad de gran prestigio y solidez
 - Guía imparcial
 - Ayuda en todos los aspectos del proceso (selección de productos, información, educación, relaciones con los operadores, obtención de datos meteorológicos, etc)
 - Coste bastante razonable

Datos Meteorológicos

- BME ha construido una plataforma online que calcula una gran variedad de índices meteorológicos sobre 300 localidades españolas
- Datos históricos y actualizados a diario
- Permite al cliente de BME analizar su riesgo y seguir la evolución de un producto de cobertura
- Gran ventaja

Contactos

Pablo Triana

Director, BME Clima

91 5891062, 639102287

ptriana@grupobme.es

