

Esto puede ayudarlo

Si le pedimos a esta herramienta sólo lo que puede dar, es decir no la total certeza de éxito, sino una menor probabilidad de fracaso, entonces pasará a ser un soporte útil para la toma de decisiones.

Cuando de análisis económicos se trata (ya sea margen bruto o neto, valor actualizado neto o tasa interna de retorno), lo más habitual es calcular un resultado “esperado”, “promedio” o “típico”. Sin embargo, sabemos que siempre hay variables inciertas, imposibles de predecir con exactitud (rindes, precios, tipo de cambio, nuevas reglas impositivas, etc.) que hacen que el resultado finalmente logrado termine siendo muy diferente al calculado a la hora de planificar. Algunas veces el resultado está por encima del estimado, y otras veces queda por debajo. En pocas palabras, **hay un abanico de posibles resultados, pero de todo ese abanico sólo nos concentramos en el punto medio.**

Herramientas

A pesar de que esto sea lo habitual, no es la única manera de hacer proyecciones. Existen varias herramientas, algunas más complejas que otras, que permiten ir un poco más allá de un promedio y estimar ese abanico de posibles resultados. En estas técnicas se basan los **análisis cuantitativos de riesgo.**

Un análisis cuantitativo del riesgo apunta a **traducir la percepción del riesgo en números** que puedan decir no sólo si un negocio es más riesgoso que otro, sino cuánto más riesgoso. De esta manera, un análisis de riesgo se transforma en una foto “frente y perfil” de un negocio, a diferencia de una foto de frente exclusivamente.

Este tipo de análisis de riesgo tiene admiradores y detractores. La discusión entre ambos bandos incluye dos posicio-

nes extremas difíciles de acercar: desde “un análisis de riesgo es fundamental para tomar decisiones” hasta “un análisis de riesgo no sirve para nada”. Como siempre, la verdad tal vez esté en una posición intermedia que sólo es posible si se logra entender realmente los alcances de un análisis de este tipo.

¿De qué hablamos?

Si nos ofrecen **dos negocios con un resultado esperado de u\$s/ha 100** (a partir de la misma inversión y en el mismo horizonte de tiempo), teóricamente nos debería dar lo mismo invertir en uno u otro. Pero si nos dicen que en realidad cada uno de esos negocios tiene **dos posibles resultados**, en base a dos posibles escenarios, de manera tal que el resultado de uno es de u\$s/ha 90 o 110 y el del otro es de u\$s/ha -100 o 300, entonces los dos negocios dejan de ser iguales (a pesar de que su valor promedio es el mismo).

Hacia ahí va un análisis de riesgo: hacia **la determinación del rango en el cual puede moverse una proyección.** Dependiendo de cuán sofisticado sea ese análisis (desde un simple análisis de sensibilidad, que por ser simple no deja de ser útil en algunas ocasiones, hasta una evaluación con simulación Monte Carlo), además del rango podremos obtener también **la probabilidad de cada uno de los valores en el intervalo estimado.**

¿Para qué sirve un análisis de riesgo?

Un análisis de riesgo no es una bola de cristal. No predice qué va a pasar con

Presunto problema

Hay quienes descreen de los **análisis de riesgo.** La **incertidumbre**, para quien trabaja haciendo proyecciones, es incuestionable. Sin embargo, si definimos un intervalo de valores es mucho más probable que acertemos la proyección del rinde, en comparación con una estimación de un valor puntual. Entonces, en el fondo **es más difícil brindar un estimador puntual que estimar un rango de valores.**

una exactitud del 100%, pero sí **puede decirnos qué podría pasar si se cumplen los supuestos que estamos imaginando.** Dicho esto, es obvio que no es infalible: el éxito no está asegurado simplemente porque hagamos un análisis de riesgo. Con el fin de evitar falsas expectativas, somos los primeros en decir que puede fallar si se usa mal, como cualquier otra herramienta. De hecho y lamentablemente, hay casos conocidos que hicieron ruido.

Sin embargo, **Sam L. Savage**, profesor de **Stanford University**, brinda una buena imagen que nos convence de la utilidad de estos análisis. Si al bajar una escalera prendemos la luz, las probabilidades de caernos se reducen drásticamente. No se eliminan, pero se reducen. **Y si al encarar un negocio hacemos un análisis de riesgo, reducimos las probabilidades de que nos vaya mal, aunque por supuesto seguirá existiendo cierta probabilidad de fracaso.**

Si miramos los análisis de riesgo desde esta perspectiva, pidiéndole sólo lo que pueden dar (no la total certeza de éxito, sino una menor probabilidad de fracaso), entonces pasarán a ser un soporte útil para la toma de decisiones. Una manera de mejorarlos es a través del ejercicio constante de hacerlos ya que, como en todo, se adquiere experiencia haciendo más que viendo hacer. En esto, es fundamental entrenarse en la definición de posibles valores para las variables inciertas (mínimo, máximo, más probable), ya que la clave de todo análisis de riesgo está en los rangos de los posibles valores que se asignan a las variables aleatorias. **CH**

*Ing. Agr. M.S. Ariadna Berger
Cultivar Conocimiento
Agropecuaria S.A.*