



Principales indicadores financieros de entidades prestadoras de servicios de agua potable y saneamiento en América Latina y el Caribe

Jorge Ducci
Lucio Javier García

**Banco
Interamericano de
Desarrollo**

**Sector de
Infraestructura y
Medio Ambiente**

NOTA TÉCNICA
IDB-TN-521

enero 2013

Principales indicadores financieros de entidades prestadoras de servicios de agua potable y saneamiento en América Latina y el Caribe

Jorge Ducci
Lucio Javier García



Banco Interamericano de Desarrollo

2013

Catalogación en la fuente proporcionada por la Biblioteca Felipe Herrera del Banco Interamericano de Desarrollo

Ducci, Jorge.

Principales indicadores financieros de entidades prestadoras de servicios de agua potable y saneamiento en América Latina y el Caribe / Jorge Ducci, Lucio Javier García.

p. cm. – (Nota técnica del BID ; IDB-TN-521)

1. Water utilities—Finance—Caribbean Area. 2. Water utilities—Finance—Latin America. 3. Water-supply—Caribbean Area. 4. Water-supply—Latin America. 5. Sanitation—Caribbean Area. 6. Sanitation—Latin America. I. García, Lucio Javier. II. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Agua y Saneamiento.

IDB-TN-521

Esta Nota técnica forma parte de los productos de conocimiento generados por la División de Agua y Saneamiento (INE/WSA), bajo la Dirección del Sr. Federico Basaños y el Sr. Henry A. Moreno Moreno. La edición final fue efectuada por Jorge Ducci y Anamaria Núñez (INE/WSA).

<http://www.iadb.org>

La opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Se prohíbe el uso comercial no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables.

Copyright ©2013 Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.

**PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
DE ENTIDADES PRESTADORAS DE SERVICIOS
DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO
EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**



JORGE DUCCI
LUCIO JAVIER GARCÍA

ENERO 2013



**PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
DE ENTIDADES PRESTADORAS DE SERVICIOS
DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO
EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

RESUMEN

La situación financiera de los entes que prestan los servicios públicos de agua y saneamiento en la región de América Latina y Caribe ha sido un tema de permanente preocupación de los analistas del sector. En esta región se observan desde los casos extremos en que los ingresos operacionales no alcanzan ni siquiera a cubrir los costos de explotación de los servicios, hasta niveles donde algunos de estos entes son capaces de generar remuneraciones apropiadas al capital invertido. El permitir que empresas puedan acceder a nuevas fuentes de financiamiento externas, especialmente en los mercados de capitales, constituye un desafío importante para el desarrollo del sector en la región.

Palabras clave: Gestión de recursos hídricos, Productividad, Suministro de agua y saneamiento

Códigos JEL: F63 G28 G38 H23 Q25 Q01 O10 O11 O12 O13 O16 O17 O18 O19

ABSTRACT

The financial situation of entities that provide water and sanitation public services in Latin America and the Caribbean has been a subject of constant concern to industry analysts. In this region there are extreme cases where operating revenues do not even cover the operating costs of the services, to entities that are able to generate appropriate remuneration to the capital invested. Allowing companies to access new sources of external funding, especially in the capital markets is a major challenge for the development of the sector in the region.

Keywords: Productivity, Water Management, Water Supply & Sanitation

JEL Codes: F63 G28 G38 H23 Q25 Q01 O10 O11 O12 O13 O16 O17 O18 O19

INTRODUCCIÓN

LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS ENTES QUE PRESTAN LOS SERVICIOS PÚBLICOS DE AGUA Y SANEAMIENTO EN LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y CARIBE HA SIDO UN TEMA DE PERMANENTE PREOCUPACIÓN DE LOS ANALISTAS DEL SECTOR¹. EN ESTA REGIÓN SE OBSERVAN DESDE LOS CASOS EXTREMOS EN QUE LOS INGRESOS OPERACIONALES NO ALCANZAN NI SIQUIERA A CUBRIR LOS COSTOS DE EXPLOTACIÓN DE LOS SERVICIOS, HASTA NIVELES DONDE ALGUNOS DE ESTOS ENTES SON CAPACES DE GENERAR REMUNERACIONES APROPIADAS AL CAPITAL INVERTIDO.

Estas situaciones son un elemento que incide fuertemente en el desempeño financiero y operacional de los prestadores de estos servicios. La insuficiencia de recursos conlleva a que hay grandes limitaciones para el administrador de la entidad en cuanto a operar eficientemente el servicio que se presta a los usuarios. Las limitaciones más severas implican situaciones en las que no se dispone incluso de los recursos mínimos para adquirir productos químicos, pagar las cuentas de energía eléctrica, contar con los materiales y herramientas de uso corriente, etc.; todo lo cual incide en gran medida en la calidad del servicio que se presta a los clientes, en la calidad del agua potable servida, en la atención oportuna de reclamos, en las reparaciones y búsqueda de fugas, en la falta de mantenimiento preventivo de las infraestructuras y otros. También en algunos de estos casos es usualmente importante la inadecuación de las remuneraciones pagadas a los empleados, lo que genera emigración del mejor personal e imposibilidad de contratar personal cualificado, con las consiguientes consecuencias en la calidad de la administración y operación de la entidad.

La insuficiencia de recursos para el financiamiento de inversiones implica la incapacidad de la entidad para expandir los servicios a aquellos sectores en que los que falta el servicio, usualmente donde habitan familias de menores ingresos, o para mejorar las instalaciones en aras de optimizar la calidad del servicio, reducir fugas y reponer oportunamente los activos físicos.

Una segunda implicación de la falta de recursos es la alta dependencia que se genera entre la entidad prestadora y las fuentes de financiamiento, especialmente con los respectivos Ministerios de Hacienda o Finanzas, o con entidades subnacionales. Esta dependencia normalmente genera incertidumbre respecto de la disponibilidad futura de recursos lo que afecta a la planificación y ejecución de actividades y a los proyectos de inversión. También genera limitaciones al momento de la ejecución presupuestaria, por el hecho de que los Ministerios

¹ http://www.aderasa.org/images/archivos/Informe_Anuar_GRTB-ADERASA_2010.pdf
http://water.worldbank.org/sites/water.worldbank.org/files/publication/financial-sustainability-recovering-costs-water-projects_0.pdf

de Hacienda/Finanzas cuentan con numerosos procedimientos de control en el desembolso, transferencia y uso de recursos que afectan la disponibilidad real de fondos durante cada año de ejercicio presupuestario.

La alta dependencia de recursos fiscales de los respectivos Ministerios o entidades subnacionales permite y favorece la injerencia política en las entidades prestadoras de los servicios, especialmente en la toma de decisiones de inversión, pudiendo las transferencias de recursos estar condicionadas o dirigidas a atender grupos especiales de la población (clientelismo) o para desviar rentas a otros actores (corrupción).

Por lo anterior, todas las reformas del sector impulsadas desde los años noventa tuvieron como un objetivo central mejorar la situación de autosuficiencia financiera de las entidades prestadoras. Para ello se han venido incorporado en diferentes países sendos marcos regulatorios en el sector que, entre otros aspectos, definen tanto las metodologías de determinación de las tarifas a aplicar a los usuarios y la fiscalización de su correcta aplicación (elementos clave para lograr la autosuficiencia financiera de las entidades prestadoras), así como la realización de planes de vigilancia y monitoreo del servicio y calidad del agua servida.

Esta preocupación se manifiesta en el Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante “el Banco”) desde por lo menos 1984, en que se formuló una Política de Tarifas que explícitamente determinaba condiciones mínimas de elegibilidad de entidades para el otorgamiento de préstamos, y fijaba diversas cláusulas de requerimientos tarifarios que se incorporaban en los contratos de préstamo. Esta política tarifaria evolucionó en el año 1997 expresándose claramente en la Política de Servicios Públicos Domiciliarios (OP-708)² aún vigente. Esta política señala que la sostenibilidad a largo plazo de los servicios depende de la disponibilidad de recursos para financiar el funcionamiento, el mantenimiento y las inversiones necesarias para mejorar y ampliar los servicios para los usuarios existentes y futuros. Para ello, las entidades prestadoras de los servicios públicos de agua y saneamiento deben asegurarse de un caudal de recursos financieros que cubran dichos gastos.

A pesar de la importancia del tema, es difícil contar con información confiable, comparable en el tiempo y entre países respecto de la situación financiera de los prestadores del sector. Esta nota pretende aportar información al sector por medio de presentar antecedentes, cuidadosamente validados, de los indicadores financieros más importantes para un amplio número de entidades y países de la región.

2 <http://manuals.iadb.org/go.cfm?do=Page.View&pid=1182>

Metodología

Selección de indicadores

El uso de indicadores de desempeño para la comparación de la gestión financiera de los prestadores de servicios públicos es una herramienta cada vez más utilizada por los directivos de las entidades prestadoras, los órganos reguladores, las autoridades, y los propios usuarios de los servicios. De esta manera, comparando cronológicamente la evolución de los indicadores de desempeño de una entidad, se consigue hacer un seguimiento del resultado de las decisiones tomadas por la gerencia, permitiendo tomar medidas hacia su refuerzo o corrección según corresponda. Además, la comparación de estos indicadores entre entidades ofrece la posibilidad de realizar diagnósticos integrales y comprensibles del estado de la gestión, identificando sus fortalezas y debilidades para facilitar la toma de decisiones y la asignación de recursos.

El estudio que se presenta a continuación, se ha realizado mediante el análisis y comparación de una serie de indicadores o ratios de eficiencia financiera a una muestra indicativa tanto de empresas como de países de la región. Para ello, se han seleccionado y analizado los siguientes ratios financieros que se definen brevemente a continuación:

- **Índice de cobertura de costos operativos:** Mide el cociente entre los ingresos operativos y los costos de operación (sin incluir depreciación) de una entidad.
- **Índice de endeudamiento:** Mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo.
- **Índice de rentabilidad sobre patrimonio:** Mide la relación entre la utilidad neta y el patrimonio de una empresa, es decir, mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

Selección de empresas y fuentes de información

Para el análisis que se presenta a continuación, se ha seleccionado una muestra indicativa de entidades prestadoras de servicios públicos de agua potable y saneamiento en la región de América Latina y Caribe, considerando los siguientes elementos:

- Cubrir la mayoría de los países de la región.
- En el caso de múltiples entidades en un país, se seleccionó de manera aleatoria un pequeño número de entidades, representado tanto aquellas de tamaño mayor, medio y pequeño³.
- Disponibilidad de información confiable y verificable que permita asegurar la calidad y comparabilidad de los indicadores medidos.

3 Grande: > 40.000 conexiones de agua; Mediana: > 15.000 conexiones de agua y < 40.000 conexiones de agua; Pequeña: < 15.000 conexiones de agua

Hay que destacar que la muestra no se puede considerar como estadísticamente representativa de cada país (en el caso que haya más de una empresa), ni tampoco permite derivar conclusiones respecto de la situación general o promedio de estos indicadores para la región, al no disponerse de ponderadores estadísticamente adecuados para ello.

La muestra analizada considera un total de 61 empresas, con indicadores financieros para los años 2009, 2010 y 2011. La base de información incluye el país, estructura jurídica de la entidad, propiedad (pública o privada) y tamaño de la misma (pequeña, mediana, grande). Las 61 empresas analizadas están distribuidas en 19 países de la región, se dividen 48 en empresas públicas y 13 empresas de carácter privado, y en relación su tamaño, 48 son grandes, 5 medianas y 8 pequeñas; en el Anexo 1 del presente documento se muestra el número de empresas seleccionadas por país analizado para cada uno de los años del estudio, así como la tipología de empresa, el tamaño de la misma y las fuentes de información de obtención de los datos. En el presente estudio no se desvela el nombre de las entidades analizadas para resguardar la confidencialidad de los datos.

Los datos han sido obtenidos a través de una serie de fuentes de datos, entre las que se incluye información publicada por los organismos reguladores de los países, análisis financiero de entidades en las que el Banco ha financiado proyectos de agua y saneamiento recientemente, e información publicada por las propias empresas en sus sitios web. El problema de la falta de información, calidad y asimetría de los datos obtenidos representa indudablemente una dificultad para el análisis del desempeño financiero de las entidades prestadoras, especialmente para los organismos encargados de velar por la sostenibilidad y calidad de los servicios prestados, es decir, para los organismos reguladores, que en algunos casos ven comprometido el desarrollo de sus funciones.

01.

ÍNDICE DE COBERTURA DE COSTOS OPERATIVOS

EL ÍNDICE DE COBERTURA DE COSTOS OPERATIVOS ES EL RATIO BÁSICO Y ELEMENTAL DE CUMPLIMIENTO CUANDO SE QUIERE ANALIZAR EL DESEMPEÑO OPERATIVO DE UNA EMPRESA, YA QUE REPRESENTA EL COCIENTE ENTRE LA FACTURACIÓN TOTAL POR LOS SERVICIOS PRESTADOS (INGRESOS PROCEDENTES DE LOS SERVICIOS DE OPERACIÓN DE LA ENTIDAD) EN RELACIÓN A LOS COSTOS OPERATIVOS TOTALES (DONDE SE INCLUYEN LOS COSTOS DE OPERACIÓN, MANTENIMIENTO Y ADMINISTRATIVOS, SIN INCLUIR LOS COSTES DE DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS) EN EL PERIODO ANUAL CONSIDERADO. ESTE ES UN INDICADOR CLAVE QUE MUESTRA EL MARGEN EN EL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN DE UNA ENTIDAD, DE MANERA QUE SI LA FACTURACIÓN NO ALCANZA A CUBRIR SUS COSTOS OPERATIVOS, SE PRODUCE UN DÉFICIT EN LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS DE LA EMPRESA, QUE DEBE SER FINANCIADO MEDIANTE RECURSOS PROVENIENTES DE OTRAS FUENTES EXTERNAS. ES PRÁCTICA HABITUAL EN ESTOS CASOS LA TRANSFERENCIA DE RECURSOS O SUBSIDIOS PARA DISMINUIR LOS DÉFICITS DE ACTIVIDADES OPERATIVAS POR PARTE DE LOS GOBIERNO NACIONALES (NORMALMENTE A TRAVÉS DE LOS MINISTERIOS DE HACIENDA O FINANZAS) O DE ENTIDADES SUBNACIONALES, EN SU CASO. POR EL CONTRARIO, UN ALTO EXCEDENTE EN ESTE INDICADOR DE COBERTURA DE COSTOS OPERATIVOS MARCARÍA UNA BUENA DISPONIBILIDAD PARA ACOMETER INVERSIONES RELACIONADAS CON EL SERVICIO.

Es por ello que este ratio pretende medir el excedente ($> 100\%$) o faltante ($< 100\%$) financiero, una vez cubiertos los costos de operación. Resulta interesante analizar este indicador para cada prestador a lo largo del tiempo, para obtener una visión de la evolución de la capacidad de cada servicio de generar fondos. Dentro del apartado de ingresos operacionales que conforman este ratio, se incluyen los ingresos obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa (principalmente generados por los servicios de venta agua potable, servicios de alcantarillado y otros ingresos operativos), teniendo en cuenta que en ningún caso se deben considerar dentro de este apartado de ingresos operacionales los recursos o subsidios recibidos por parte de los gobiernos nacionales o subnacionales para cubrir los déficits generados en las actividades operativas de la empresa, ya que distorsionarían en gran medida el análisis de este indicador.

Es importante señalar que el presente indicador no contempla la depreciación de los activos, ni el resultado financiero (diferencia entre gastos e ingresos financieros), ni el resultado de actividades extraordinarias (resultados no generados por las operaciones normales y típicas

del objeto social de la empresa, como pudiera ser la enajenación de activos o la recepción de recursos o subsidios para cubrir déficits operativos), ni impuestos, necesarios para analizar la sostenibilidad financiera de largo plazo de un servicio. En consecuencia, es práctica habitual en el sector, señalar que como mínimo las empresas deberían alcanzar indicadores de cobertura de costos operativos superiores a entorno un 130%, para que el margen operativo les permita cubrir el resto de los costos (incluyendo depreciación, resultado financiero neto, extraordinarios e impuestos) y alcanzar de esta manera utilidades finales netas positivas, compatibles con la sostenibilidad financiera de los servicios.

A continuación se presenta el Gráfico 1, que muestra el índice de cobertura de costos operativos para las empresas/ países analizados en los ejercicios 2009, 2010 y 2011, mostrando en el mismo:

- **Tipo de empresa:** Pública (incluye también las empresas mixtas) y Privada.
- **Tamaño de empresa:** Pequeña (< 15.000 conexiones de agua), Mediana (> 15.000 conexiones de agua y < 40.000 conexiones de agua) y Grande (> 40.000 conexiones de agua).

Del análisis del Gráfico 1, se desprende que el presente indicador, en relación a la muestra seleccionada, tiene variaciones importantes entre los países analizados, aunque presenta diferencias menos significativas en las empresas analizadas dentro de un mismo país para los tres años del estudio considerados. De esta manera, se observa que hay países donde casi todas las empresas analizadas muestran índices de coberturas de costos operativos superiores incluso al 125% de media (como por ejemplo en Brasil y Chile), mientras que existen otros donde la mayoría de empresas analizadas no llegan a cubrir sus costos de operación con ingresos operativos (como por ejemplo las empresas analizadas en Venezuela y Trinidad y Tobago); en otros países la situación es mixta, es decir en algunas empresas analizadas el indicador es positivo y en otras no tanto.

Por otro lado, respecto al factor de clasificación por tipología de empresa, se observa que la inmensa mayoría de las empresas privadas analizadas en esta muestra representativa presentan indicadores, con un rango entre 96 % y 236 %; cabe destacar que este factor está en gran medida influenciado por los datos obtenidos en Chile, donde casi todas sus empresas son privadas y cubren ampliamente sus costos operativos con ingresos procedentes de actividades de operación. Por el lado del tamaño de las mismas, a pesar de que la mayoría de las empresas de la muestra son de tamaño grande, se destaca que las empresas de tamaño mediano y pequeño analizadas presentan igualmente índices de cobertura de costos superiores al 100%.

01. ÍNDICE DE COBERTURA DE COSTOS



02. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

EL ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO ES OTRO RATIO FINANCIERO CUYO OBJETIVO ES MEDIR EL GRADO TOTAL DE APALANCAMIENTO DE LAS EMPRESAS MEDIANTE FINANCIACIÓN EXTERNA O AJENA. ES DECIR, ESTE INDICADOR MIDE LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE EL IMPORTE DE LOS FONDOS PROPIOS (PATRIMONIO NETO) DE UNA EMPRESA CON RELACIÓN A LAS DEUDAS QUE MANTIENE TANTO EN EL LARGO COMO EN EL CORTO PLAZO.

El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa y, en consecuencia, generar valor para el accionista. Como en tantas otras actividades, la clave está en gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo cual es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura. Para lograr esta adecuada gestión, todo equipo directivo debe analizar y tomar decisiones sobre aspectos tales como: coste real de la deuda, naturaleza del tipo de interés (fijo o variable), naturaleza del endeudamiento (moneda nacional o extranjera), actitud ante el riesgo, etc.

Por norma general, se suele recomendar que este indicador no debe alcanzar valores superiores al 100%, que indicarían que las deudas del largo y corto plazo estarían por encima de los capitales propios, y por lo tanto la estructura financiera de una empresa pudiera ser inestable, aunque habría que considerar el cumulo de factores señalados anteriormente. En muchas ocasiones, las limitaciones para el máximo endeudamiento externo de una empresa vienen fijadas por los propios mercados de capitales, donde las entidades financieras fijan límites al endeudamiento de las empresas normalmente a través del cumplimiento de una serie covenants o ratios de endeudamiento como pudiera ser un valor máximo del presente índice. En otras ocasiones, las limitaciones de endeudamiento en las empresas de propiedad del estado están relacionadas con el hecho de que la deuda de estas empresas computa dentro de la deuda pública del estado/país, por lo que pudiera haber limitaciones de endeudamiento según la política macroeconómica. Por todo ello, el grado de apalancamiento de una empresa dependerá de múltiples factores entre los que se destacan: los niveles de endeudamiento del país, el tipo de empresa, el momento en el tiempo, el tipo y estructura de los activos y las limitaciones del mercado de capitales, entre otros.

En el Gráfico 2 que se presenta a continuación, el cual muestra por país el índice de endeudamiento de las empresas analizadas para los años 2009, 2010 y 2011, se observa una gran dispersión de valores entre los países analizados, si bien se observa que en los países que poseen marcos regulatorios más desarrollados para la prestación de los servicios de agua y saneamiento (como pudieran ser Chile o Brasil), las empresas prestadoras analizadas de estos servicios han podido acceder a los mercados de capitales para financiar parte de sus actividades de inversión, por lo que presentan valores de este índice medios cercanos al 50% y al 100% para las empresas analizadas en Brasil y Chile respectivamente. .

Hay que tener en cuenta que los mercados de capitales de Latinoamérica han venido evolucionando durante los últimos años en volumen y cantidad de operaciones, como consecuencia de reformas legales llevadas a cabo en varios países, creación de fondos de pensiones y estímulo al desarrollo del crédito hipotecario y de seguros, así como del flujo de capitales que viene recibiendo la región. Las obras de infraestructura en el sector de agua y saneamiento requieren de financiamiento a largo plazo y a costo competitivo que se encuentra disponible en estos mercados.

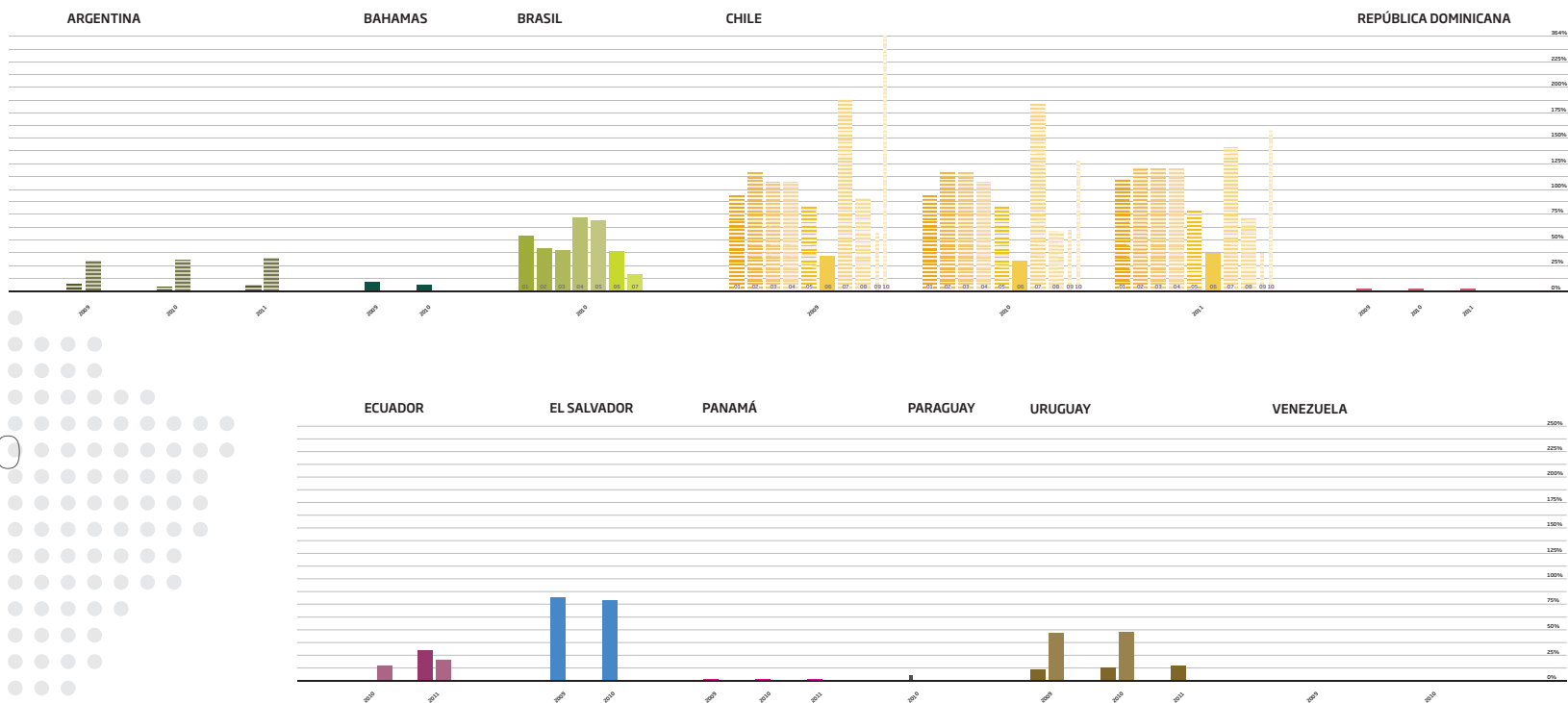
En el Gráfico 2, se observa que existen muchas empresas con niveles muy bajos en los índices de endeudamiento, con valores e incluso cercanos al 0% en las empresas prestadoras analizadas de algunos países, como pueden ser en Panamá, República Dominicana o Venezuela; este factor de muy bajo o inexistente nivel de endeudamiento externo en las empresas prestadoras de los servicios de agua y saneamiento normalmente viene motivado por depender de aportes procedentes de gobiernos nacionales o entidades subnacionales como fuente principal de financiamiento para acometer sus actividades de inversión, y en algunos casos hasta parte de sus actividades operativas como se ha comentado anteriormente.

Los bajos niveles de endeudamiento externo pueden representar una oportunidad para muchas de estas empresas de acceder a los mercados de capitales, y reducir de esta forma la dependencia de recursos entre entidades prestadoras y poder político. Pero hay que tener en

cuenta que para acceder a los mercados de capitales, los inversores exigen, entre otros factores, regulaciones claras y estables, robustez financiera de las entidades prestadoras, regímenes de información pública que den transparencia a la gestión financiera, y marcos de gobernanza que minimicen la interferencia de la política de las empresas operadoras del servicio.

En consecuencia, todos los avances que se produzcan en este sentido tanto en los marcos sectoriales y regulatorios como en la disciplina y autosuficiencia financiera de las entidades prestadoras, facilitaran el acceso de estas entidades a los mercados de capital.

02. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO



REFERENCIAS

Tamaño
de la empresa

G M P

Origen
de la empresa

Color sólido > Empresa
Pública

Color con líneas > Empresa
Privada

03. ÍNDICE DE RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO

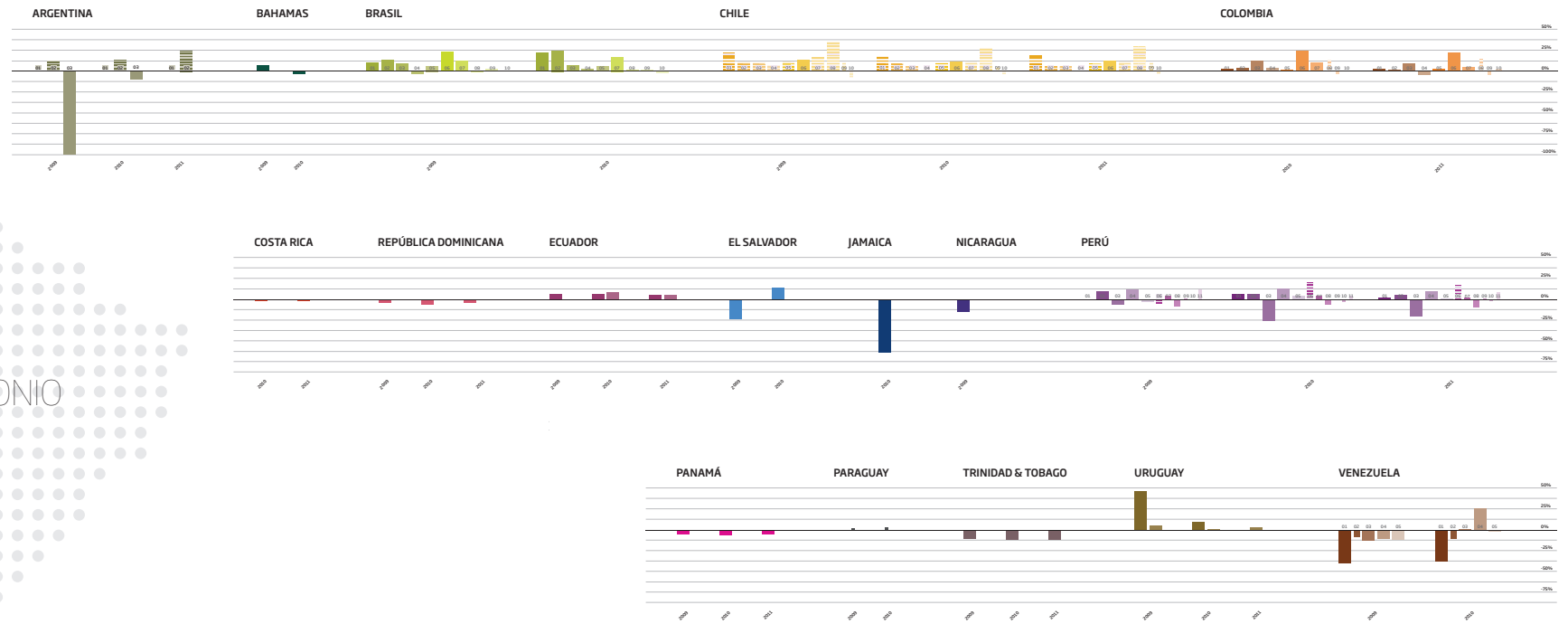
ESTE ÍNDICE MIDE EL GRADO DE RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS MEDIANTE LA RELACIÓN ENTRE EL RESULTADO NETO DEL PERÍODO SOBRE SU PATRIMONIO NETO. ES DECIR, MIDE LA CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE UTILIDAD POR PARTE DE UNA EMPRESA, EN LA RELACIÓN AL CAPITAL APORTADO POR LOS INVERSIONISTAS.

No existe un valor de referencia de este ratio, pero como el objetivo de toda empresa debiera ser la obtención de beneficios finales, cuanto mayor sea su valor será más positivo, sobre todo para los accionistas de la empresa que verán mejor remunerado el capital que han invertido en la misma. Por el contrario, un valor bajo implicaría una escasa rentabilidad de la empresa; puede afirmarse que valores más bajos o próximos a los intereses de la renta fija suponen un dato negativo sobre la evolución del negocio.

En el siguiente Gráfico 3 se representa el índice de rentabilidad sobre patrimonio por país para las empresas analizadas correspondiente a los años 2009, 2010 y 2011. En dicho gráfico se observa que las empresas que presentan mejores índices de rentabilidad sobre patrimonio son aquellas que tanto han alcanzado un margen suficientemente alto en el indicador de cobertura de costos operativos para hacer frente también a los gastos de depreciación de sus activos y atender a sus compromisos financieros, como que están situadas en países que poseen marcos de regulación para la prestación de los servicios de agua y alcantarillado más avanzados y desarrollados, como pueden ser el caso de las empresas analizadas situadas en Chile, Colombia o Brasil. Por normal general, aunque es difícil establecer un valor óptimo para este índice, un valor del mismo entorno al 10% - 15% puede considerarse generalmente aceptable como remuneración adecuada al capital aportado por el accionista, teniendo en cuenta el riesgo del sector.

Los índices de rentabilidad sobre patrimonio con valores inferiores al 0%, vienen determinados por las empresas que han obtenido una pérdida en su resultado final neto del ejercicio; en el Gráfico 3 se percibe que, dentro de la muestra seleccionada, estas empresas se encuentran en países como por ejemplo Panamá, Venezuela, Trinidad y Tobago y República Dominicana.

03. ÍNDICE DE RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO



REFERENCIAS

Tamaño de la empresa

G M P

Origen de la empresa

Color sólido > Empresa Pública

Color con líneas > Empresa Privada

CONCLUSIONES

DEL ANÁLISIS DE ESTOS TRES INDICADORES FINANCIEROS PARA ENTIDADES PRESTADORAS DE SERVICIOS PÚBLICOS DE AGUA Y SANEAMIENTO EN LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y CARIBE, SE DESPRENDE EN PRIMER LUGAR QUE EXISTEN IMPORTANTES DIFERENCIAS, FUNDAMENTALMENTE ENTRE PAÍSES PARA CADA UNO DE ESTOS INDICADORES.

En primer lugar hay algunos países en los cuales casi todas las empresas de la muestra seleccionada son capaces de generar márgenes suficientemente amplios en sus actividades de operación, presentando por lo tanto índices de cobertura de costos operativos muy superiores al 100%, que les permiten cubrir sus gastos de funcionamiento y mantenimiento, así como los gastos de depreciación de sus activos y atender a sus compromisos financieros. De esta manera pueden generar remuneraciones atractivas al capital invertido por los accionistas, medidas a través de índices de rentabilidad sobre patrimonio positivas y superiores a los intereses de la renta fija de los países. Por el contrario se observan otros países, donde muchas de sus empresas prestadoras no son capaces de cubrir sus gastos operativos con ingresos generados por actividades de operación; estas empresas presentan de forma inequívoca valores cercanos a 0% o incluso valores negativos en los índices de rentabilidad sobre patrimonio.

En segundo lugar, en lo referente a los niveles de endeudamiento externo de las entidades analizadas, el acceso a los mercados de capitales para financiar actividades de expansión y mejora de los servicios prestados ha avanzado sobre todo en empresas situadas en países que poseen marcos de regulación más desarrollados para la prestación de estos servicios. Igualmente, se observan niveles muy bajos de endeudamiento en empresas que presentan índices de cobertura de costos operativos inferiores al 100%, lo cual está relacionado, entre otros factores, con el hecho de que su sostenibilidad financiera no les permite acceder a financiación externa, recurriendo a aportes de los gobiernos nacionales o subnacionales para financiar sus actividades de inversión, y en algunos casos hasta para cubrir parte de sus actividades operativas. En este sentido, todos los avances en la mejora de los marcos regulatorios de los países y de la disciplina financiera de estas empresas, facilitarían en gran medida el acceso a los mercados de capitales de las mismas para financiar parte de sus inversiones, disminuyendo de esta manera la dependencia financiera de los gobiernos nacionales o subnacionales.

Anexo 1. Número de empresas seleccionadas, Tipo, Tamaño y Fuentes de Información

A CONTINUACIÓN EN EL CUADRO 1 SE MUESTRA EL NÚMERO DE EMPRESAS SELECCIONADAS POR PAÍS ANALIZADO PARA CADA UNO DE LOS AÑOS DEL ESTUDIO, ASÍ COMO LA TIPOLOGÍA DE EMPRESA, EL TAMAÑO DE LA MISMA Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN DE OBTENCIÓN DE LOS DATOS:

CUADRO 1: NÚMERO DE EMPRESAS SELECCIONADAS, TIPO, TAMAÑO Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Países ¹	No. empresas seleccionadas			Tipo ²	Tamaño ³	Fuente Información
	2009	2010	2011			
AR	3	3	2	2P y PN	G	Información proyectos del Banco
BH	1	1		PN	G	Información proyectos del Banco
BL	1			PN	G	Información proyectos del Banco
BR	10	10		M	G	SNIS (Sistema Nacional de Información de Saneamiento)
CH	10	10	10	9P y 1PM	8G y 2P	SISS (Superintendencia de Servicios Sanitarios)
CO		10	10	3M, 6PM y 1P	7G, 1M y 2P	SUI (Sistema Único de Información)
CR		1	1	PN	G	Información publicada por la entidad
DR	1	1	2	PM	G	Información proyectos del Banco
EC	1	2	2	PM	G	Información publicada por la entidad
ES	1	1		PN	G	Información proyectos del Banco
GY	1			PN	G	Información proyectos del Banco
JA		1	1	PN	G	Información proyectos del Banco
NI	1			PN	G	Información proyectos del Banco
PE	11	11	10	9PM, 1PN y 1P	5G, 3M y 3P	SUNASS (Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento)
PN	1	1	1	PN	G	Información proyectos del Banco
PR	1	1		PM	P	Información proyectos del Banco
TT	1	1	1	PN	G	Información proyectos del Banco
UR	2	2	1	1PN y 1PM	G	Información proyectos del Banco
VE	5	5		4PR y 1PN	4G y 1M	Información proyectos del Banco
TOTAL	51	61	41			

1. AR: Argentina, BH: Bahamas, BL: Belice, BR: Brasil, CH: Chile, CO: Colombia, CR: Costa Rica, DR: Rep. Dominicana, EC: Ecuador, ES: El Salvador, GY: Guyana JA: Jamaica, NI: Nicaragua, PE: Perú, PN: Panamá, PR: Paraguay, TT: Trinidad Tobago, UR: Uruguay, VE: Venezuela.

2. P: Privada; M: Mixta; PM: Pública Municipal; PN: Pública Nacional; PR: Pública Regional.

3. (G) Grande: > 40.000 conexiones de agua; (M) Mediana: > 15.000 conexiones de agua y < 40.000 conexiones de agua; (P) Pequeña: < 15.000 conexiones de agua

**PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
DE ENTIDADES PRESTADORAS DE SERVICIOS
DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO
EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**
