



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
“ANÁLISIS DEL NIVEL DE MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y COMO AFECTA EN  
LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONCESIONARIA DE ENERGIA ELECTRO  
UCAYALI S.A – SEDE PUCALLPA, PERIODO 2019 Y 2020”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**“Bach. Ingrid Cristina Chota Alvarado”**

**ASESOR**

**Mg. CPCC. Silvia Virginia Montoya Torres**

**Pucallpa, diciembre 2021**

## **Dedicatoria**

A Dios, mis amados padres, a mis hermanos por representar todo en mi vida.

## **Agradecimiento**

Por medio del presente trabajo monográfico quiero agradecer a la Universidad Alas Peruanas – Filial Pucallpa, por las oportunidades brindadas durante todo el periodo de la carrera universitaria.

## **Introducción**

El trabajo de investigación hacia la Empresa Electro Ucayali S.A se realiza para dar a conocer el nivel de morosidad y cómo afecta en la rentabilidad 2019 – 2020 de la institución. La morosidad de los clientes ha ocasionado un riesgo en el sistema bancario, así como también se registra en las concesionarias eléctricas, la cantidad de la facturación devengada que efectivamente se cobra (cantidad recaudada por consumo de energía más lo recaudado de deuda existente versus la facturación), es de mayor interés para las empresas concesionarias de electricidad, ya que con este indicador se puede establecer la deuda generada por las morosidades de sus clientes.

Asimismo, la deuda no sólo se puede producir por el no pago del servicio ofrecido, sino que también por factores operacionales internos de la empresa. Se analizará la cartera pesada y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Concesionaria Electro Ucayali S.A – Sede Pucallpa, siendo lo más importante en esta investigación, ya que en el periodo 2019 se estima en las cobranzas pendientes S/ 1 millón y el año 2020 casi S/ 6 millones, tomando como muestra clientes que figuran con deuda a partir de tres meses para adelante.

En el primer capítulo se considera objetivo de la investigación, antecedentes y el marco histórico de la Empresa Concesionaria Electro Ucayali S.A.

En el segundo capítulo se detalla el marco teórico incluyendo definiciones de las empresas concesionarias de electricidad, las normas a las que se rigen, los clientes y la morosidad.

## RESUMEN

El trabajo de suficiencia profesional “ANÁLISIS DEL NIVEL DE MOROSIDAD DE LOS CLIENTES Y COMO AFECTA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CONCESIONARIA DE ENERGIA ELECTRO UCAYALI - SEDE PUCALLPA PERIODOS 2019-2020.” Tuvo como objetivo analizar y calcular la morosidad en el 2019 - 2020 y cómo influye en rentabilidad. Se han empleado los métodos descriptivos, como técnicas para la recolección de información, se tuvo en cuenta los documentos.

Se muestra cual es el nivel de morosidad de manera mensual del periodo 2019 de las zonas de Ucayali de la sede Pucallpa de la empresa Electro Ucayali S.A. se tomó información de la facturación total, cobranza total, morosidad del mes y la morosidad de los meses pasados. Asimismo, en el año 2019 hubo un incremento en la cantidad de clientes de 95 832 en enero a 99 521 clientes en diciembre, en los montos la facturación total fue creciendo de S/. 21, 093,639.52 en enero a S/. 23, 747,876.81 en diciembre los montos fueron normales, esto representa el 100%; donde la morosidad del mes S/. 4, 790,229.19 de abril y S/. 5, 034,652.79 setiembre que representa el 23.10% y 22.91% respectivamente; se indica que el nivel de morosidad de los meses antes mencionados son los más altos, cuando la deuda es de un mes, como lo establece la norma, no se pueden tomar acciones restrictivas como el corte de energía, la empresa está facultada a solicitar el corte vencido el segundo mes de facturación y deuda. En cuanto a la morosidad de 3 a 8 meses, se observa que 5, 250,121.71 en setiembre y 5, 676,962.50 octubre que representa el 23.89% y 24.00% respectivamente; se aprecia morosidad de 3 a 8 meses. En cuanto a las ratios de rentabilidad incrementarían si la recuperación de las deudas de los clientes mayores de tres meses fuera al 100%.

## Tabla de contenidos

Dedicatoria .....	2
Agradecimiento .....	3
Introducción .....	4
RESUMEN.....	5
ASPECTOS GENERALES .....	8
1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO .....	8
1.1.1. OBJETIVO GENERAL .....	8
1.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
1.2. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO .....	9
1.3. ANTECEDENTES.....	10
1.3.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES .....	10
1.3.2. ANTECEDENTES NACIONALES .....	11
1.4. MARCO HISTÓRICO DE LA EMPRESA .....	12
CAPÍTULO II .....	15
MARCO TEÓRICO .....	15
2.1. MARCO TEORICO.....	15
2.1.2. EMPRESA PÚBLICA.....	16
2.1.4. EMPRESA MIXTA .....	17
2.1.5. EMPRESAS ELECTRICAS.....	17
2.1.6. EMPRESA CONCESIONARIA ELECTRO UCAYALI .....	18

2.1.7. SEGMENTACION DE CLIENTES .....	19
2.1.8. TARIFAS ELECTRICAS .....	21
3.1. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION .....	43
3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION .....	43
3.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	43
CONCLUSIONES.....	49
RECOMENDACIONES.....	51
BIBLIOGRAFÍA.....	54
ANEXOS .....	55

## **CAPÍTULO I**

### **ASPECTOS GENERALES**

#### **1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

##### **1.1.1. OBJETIVO GENERAL**

Definir el nivel de deudores de los clientes y su acontecimiento en la rentabilidad de la Empresa Concesionaria de Energía Electro Ucayali S.A – Sede Pucallpa, periodo 2019 y 2020.

##### **1.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar el nivel de deuda de los clientes de la Empresa Concesionaria de Energía Electro Ucayali S.A – Sede Pucallpa, periodo 2019 y 2020.
- Analizar la rentabilidad de la Empresa Concesionaria de Energía Electro Ucayali S.A – Sede Pucallpa, periodo 2019 y 2020.



## **1.2. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO**

Una entidad que distribuye energía eléctrica a una gran población enfrenta sus compromisos de pago asimismo debe mantener una buena regulación del capital de trabajo, proporcionado así un margen de seguridad, una reducción de la probabilidad de falta de liquides. Al mismo tiempo se deben desarrollar métodos eficientes que logren gestionar los elementos que intervienen con el capital de trabajo, es decir, maximizar la rentabilidad y evitar riesgos de perdida en la empresa.

La principal pérdida que afecta directamente a las empresas distribuidoras de energía eleva la deuda de los clientes que caen en incumplimiento de pago ocasionando el crecimiento de su deuda eléctrica facturada mensualmente. Esta problemática incide en la rentabilidad de la empresa afectando al activo como al pasivo circulante y a la capacidad de pago, así también en los recursos que requiere la empresa para satisfacer sus necesidades, teniendo en cuenta que mayoría de ingresos de la empresa depende de los clientes ya que el servicio brindado es directamente para la necesidad de ellos.

Esta investigación nos ha permitido realizar un análisis profundo para poder realizar gestiones de recaudación de las deudas pendientes mayores de 3 meses, con la finalidad prevenir los posibles riesgos que afecta la rentabilidad. Para poder controlar este tipo de

riesgo se necesitan herramientas que puedan determinar el estado en que se encuentra la empresa, las cuales puedan ayudar en la toma de decisiones de la compañía.

Con esta representación de la realidad, la empresa puede proponer estrategias de formas cobranzas de manera de alcanzar uno de sus principales objetivos, ocuparse de la rentabilidad de la empresa.

### **1.3. ANTECEDENTES**

#### **1.3.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES**

Oto Topón, B. S. (2011). “Modelo de gestión financiera y reducción de morosidad en el departamento financiero de la Empresa Eléctrica Riobamba SA (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)”. Teniendo como objetivo diseñar un modelo de gestión financiera para reducir la morosidad. Donde podemos observar que la empresa no cuenta con el personal suficiente destinado a la recuperación de deuda, lo cual se convierte en una debilidad que afecta en los ingresos de la empresa en sí.

Saul Drápela, R. A. (2013). “Modelo de cobrabilidad para el control y gestión de la deuda para empresas de distribución de energía eléctrica”. Teniendo como objetivo

construir una herramienta que permita asociar factores de cobrabilidad y su aporte en los comportamientos operacionales. Concluye que La elaboración del modelo de cobrabilidad tanto a nivel micro como a nivel macro permitió medir y asociar los diferentes factores que intervienen en el indicador de incobrabilidad, como son los plazos estipulados por la empresa, el comportamiento de pago de los clientes y la tasa de interés, utilizándose actualmente como una herramienta de apoyo para nuevos escenarios en base a los comportamientos operacionales.

### **1.3.2. ANTECEDENTES NACIONALES**

Puma Ccajma, S. B. (2016). “Análisis del nivel de morosidad de los clientes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa regional de servicio público de electricidad Electro Puno SAA-sede Juliaca periodos 2014-2015”. En el marco general de esta investigación, fue enfocarse en analizar el nivel de deuda y que consecuencia ha ocasionado ante la rentabilidad de la empresa de manera profunda para así poder llegar a una conclusión verificando el estado actual de la empresa, se verifico que esta investigación se basó en un diseño descriptivo, analítico y deductivo. En consecuencia, de la investigación se pudo tener como resultado que la empresa tuvo un alto porcentaje de clientes morosos, recuperando un bajo porcentaje de la recaudación en la cartera pesada, recomendando buscar apoyo en empresas tercero que puedan brindar un servicio de cobranza coactiva.

Romero Chicoma, L. S. (2020). Propuesta de estrategias para la disminución de la morosidad en la empresa eléctrica EMSEU SAC Bagua Grande-2018. Concluye que al analizar el comportamiento de la morosidad, la empresa establece datos exactos de sus clientes que tienen nivel de deuda, que se determinan en alto o bajo grado de morosidad, identificándolos por zonas a través del mapeo, que va permitiendo reconocer zonas para tomar como punto estratégico para inversión, asimismo le permita a los trabajadores a realizar eventos itinerarios con el fin de mantener un adecuado contacto con sus clientes y fomentar los canales de pago para que se realice el pago de sus deudas atrasadas.

#### **1.4. MARCO HISTÓRICO DE LA EMPRESA**

##### **CREACIÓN**

Electro Ucayali S.A., se constituyó con capital de Electrocentro S.A., quedando inscrita en el Asiento N° 01 Folio 315 y Tomo N° 34 del Registro de Sociedades Mercantiles de la Oficina Registral Pucallpa y en la actualidad cuenta con la partida electrónica N° 11000063.

El 18 de octubre de 1995, Electro Ucayali S.A. obtiene la autorización de generación de energía eléctrica en Yarinacocha, mediante una Central Térmica de 20 MW. El 17 de junio

de 1997, mediante Resolución Ministerial N° 259-97-EM/VME, se obtiene la autorización por tiempo indefinido para desarrollar la actividad de generación de energía eléctrica en las instalaciones de la Central Térmica Pucallpa II en Yarinacocha, con una potencia instalada de 25,6 MW.

## **MISIÓN, VISIÓN Y CÓDIGO DE VALORES**

### **MISIÓN**

"Contribuir a generar desarrollo económico y bienestar a la población en toda nuestra área de influencia, suministrando energía de forma confiable, eficiente y sostenible, generando una rentabilidad atractiva a nuestros accionistas".

### **VISIÓN**

"Ser reconocida como la mejor empresa de la Región Ucayali, brindando un servicio de calidad en el suministro de energía eléctrica."

### **VALORES**

- Excelencia en el Servicio:
- Compromiso:
- Integridad:
- innovación:

## **UBICACIÓN/LOCALIZACION**

**Distrito:** Yarinacocha

**Provincia:** Coronel Portillo

**Departamento:** Ucayali

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. MARCO TEORICO**

##### **2.1.1. EMPRESA**

Julio García y Cristóbal Casanueva, definen la empresa como una "entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados".

Así también, la Comisión de la Unión Europea sugiere la siguiente definición: "Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica".

### **2.1.2. EMPRESA PÚBLICA**

“Una empresa pública, corporación pública, empresa estatal o sociedad estatal es aquella que es propiedad del gobierno, sea este nacional, municipal o de cualquier otro estrato administrativo, ya sea de un modo total o parcial”. (Wikipedia)

Asimismo, las empresas del estado son una organización o corporación donde son propietario parcial o total de acuerdo a la posesión de acciones.

#### **Características**

- En una empresa del estado, Debido a que posee más de 50% de las acciones.
- Se financian con fondos estatales. No se preocupa demasiado por acumular capitales.
- Su rubro de actividad es considera como servicios básicos. En ocasiones estas empresas son monopolio en el sector.
- Tarifas sociales sin fines de lucro, por tratarse de servicios públicos.

### **2.1.3. EMPRESA PRIVADA**

“Una empresa privada es un tipo de empresa comercial que es propiedad de inversores privados, no gubernamentales, accionistas o propietarios y está en contraste con las instituciones estatales, como empresas públicas y organismos gubernamentales. Las



empresas privadas constituyen el sector privado de la economía. Un sistema económico que: contiene un gran sector privado donde las empresas de gestión privada son la columna vertebral de la economía, y el superávit comercial es controlada por los propietarios, que se conoce como el capitalismo”. (Wikipedia)

#### **2.1.4. EMPRESA MIXTA**

Es aquella cuyo capital de inversión proviene tanto de inversionistas privados como del Estado (públicos), por lo general la mayor parte de la inversión es de origen público, los objetivos de una mixta son centrados en el interés de la sociedad.

#### **2.1.5. EMPRESAS ELECTRICAS**

Las empresas de sectores eléctricos están constituidas a través de la Ley de Concesiones Eléctricas (Ley N° 25844), que están relacionada en las actividades relacionadas con la generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica a la ciudadanía, que no es desarrollada por una sola empresa.

**Generación:** producción de energía eléctrica en condiciones de calidad, confiabilidad y seguridad del suministro.

**Transmisión:** transportar fuente energía atreves de las redes de alta, media y baja tensión hacia los distribuidores.

**Distribución:** Recepción de la energía eléctrica de los generadores para ser distribuidas a los usuarios finales.

**Comercialización:** es la actividad que consiste en la compra y venta de energía eléctrica.

#### **2.1.6. EMPRESA CONCESIONARIA ELECTRO UCAYALI**

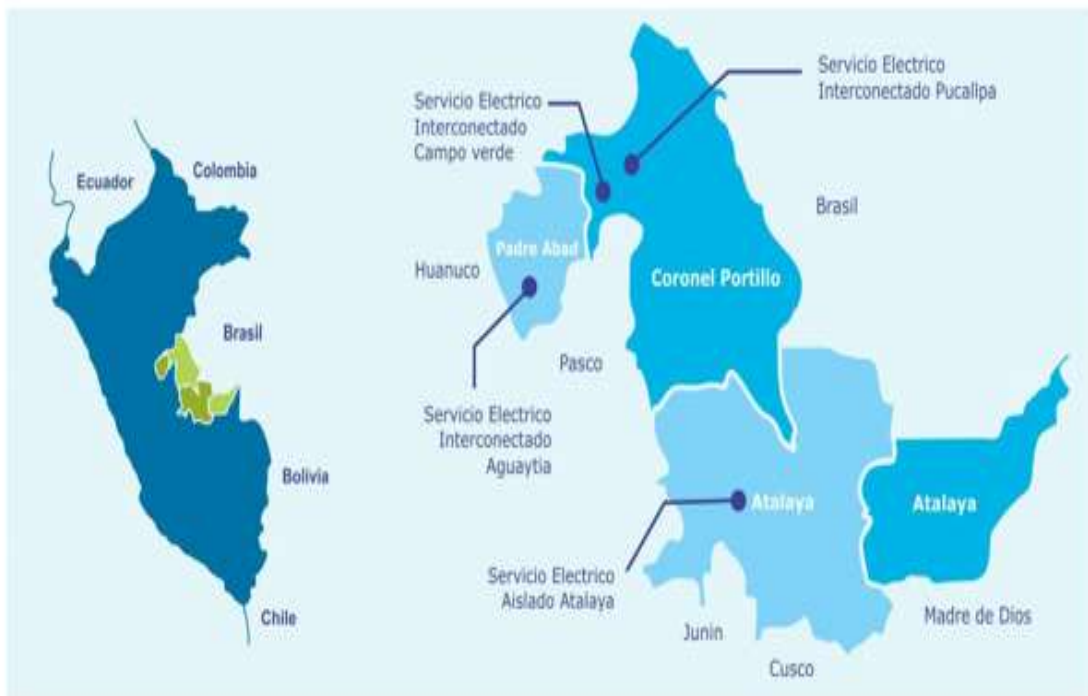
ELECTRO UCAYALI S.A., es una entidad de economía mixta de derecho privado que brinda el servicio de distribución y comercialización de energía eléctrica de servicio público o de libre contratación dentro de su área de Concesión.

#### **AREA DE CONCESIÓN**

El área de concesión de Electro Ucayali otorgada para el desarrollo de actividades de distribución de energía eléctrica comprende las regiones de Pucallpa, Campo Verde, Atalaya, Aguaytía. El área total concesionada tiene una extensión de 73.94 km<sup>2</sup>.

## IMAGEN 01

### AREA DE INFLUENCIA Y CONCESION DE ELECTRO UCAYALI S.A



Región	Variables		
	Extensión Geográfica (Km <sup>2</sup> )	Perímetro (Km)	Aprobado
Pucallpa	60.00	40.00	R.S N° 085-95 - EM
Campo Verde	1.27	6.40	R.S N° 054-06 - EM
Atalaya	7.87	24.60	R.S N° 008-07 - EM
Aguaytia	4.80	14.60	R.S N° 008-99 - EM

### **2.1.7. SEGMENTACION DE CLIENTES**

El consumidor final depende de la potencia de energía que tiene su predio

#### **a) Residencial**

La empresa Electro Ucayali S.A cuenta en mayor porcentaje con esos tipos de clientes; constituidas por familias que solo realizan el consumo doméstico como iluminación interna y uso de electrodomésticos como, por ejemplo; televisión, radio, refrigeradoras, planchas etc.

#### **b) Comercial**

El sector comercial (hoteles, bancos y otras oficinas comerciales) son los que más demanda de energía tiene ya que brindan diferentes servicios, el primero servicio de hospedaje, alquiler de salones de conferencias y otros eventos, el segundo es el encargado en recibir depósitos, realizar transacciones, conceder préstamos, cajas de seguridad, y otros servicios, como asesoramiento financiero mientras que el tercero entiéndase por los establecimientos comerciales donde se ofrecen bienes económicos (servicios o mercancías) para su venta al público.

**c) Industriales**

Se basa en que el cliente es un establecimiento manufacturero o dedicado a la construcción, minería, agricultura, pesca o explotación forestal, o utiliza una cantidad de electricidad que supera un límite definido, dependerá del nivel de energía intensivo de la industria y sus necesidades eléctricas.

**2.1.8. TARIFAS ELECTRICAS**

Los montos tarifarios se han establecido tomando en cuenta el sistema de medición para cada alternativa, actualmente existen 8 opciones tarifarias, 3 en MT (Media tensión) y 5 en BT (Baja Tensión) los cuales son de libre elección del cliente con las limitaciones establecidas en cada caso.

- **Clientes en Alta Tensión (AT)**: Son aquellos que están conectados a redes cuya tensión de suministro es igual o superior a 30Kv.
- **Horas punta (HP)**: Periodo comprendido entre las 18:00 y 23:00 Horas, exceptuándose a solicitud del cliente los días domingos y feriados, siempre y cuando este asuma los costos de inversión para la instalación del sistema de medición adicional.
- **Horas Fuera de Punta (HFP)**: Periodo no comprendido en las horas punta.
- **Potencia (P)**: Es la capacidad que se requiere para cubrir la máxima demanda posible de energía en el sistema.
- **Energía (E)**: Es la cantidad de electricidad que efectivamente llega a consumir el cliente en un periodo de tiempo.
- **Periodo de Facturación (PF)**: El periodo de facturación es mensual y no podrá ser inferior a 28 días ni exceder los 33 días calendario.
- **Facturación de la Potencia Activa (FPA)**: Existen dos modalidades de facturación de la potencia, elegibles por el cliente.
- **Clientes en Baja Tensión (BT)**: Son aquellos que se hallan conectados a redes cuya tensión de suministro es igual o inferior a 1Kv
- **Clientes en Media Tensión (MT)**: Son aquellos que están conectados a redes cuya tensión de suministro es superior a un Kv y menor a 30Kv.

- **Facturación Mínima (FM)**: Mensualmente se cobra un cargo fijo aún si el consumo fuese nulo o si el suministro estuviese cortado. Dicho cargo cubre los costos unitarios de facturación asociados a la lectura, procesamiento y emisión de factura, su distribución y cobranza. La facturación también incluye el costo de alumbrado público, cargos por mantenimiento y reposición de la conexión, así como puede incluir el cargo por la potencia contratada o potencia variable.
- **Facturación de Energía Activa (FEA)**: Se obtendrá multiplicando el consumo de energía activa registrada expresada en KW/H, por el costo determinado por el pliego tarifario vigente.

#### **OPCIONES TARIFARIAS**

- Opciones en media Tensión: MT2, MT3, MT4.
- Opciones en Baja Tensión: BT2, BT3, BT4, BT5, BT6.

Las cuatro variables siguientes definen las opciones tarifarias:

- ✓ La Potencia requerida por los usuarios en horas fuera de punta.
- ✓ La Potencia requerida por los usuarios en horas de punta.
- ✓ El consumo de energía en horas fuera de punta.
- ✓ El consumo de energía en horario de punta.

## **MOROSIDAD**

Morales Meléndez, M., & Vargas Meza, N. A. (2018) Es el impago contractual de los compromisos acordados a través del crédito, por lo que debe existir un control que se encargue de monitorear a la morosidad. Es por ello que se debe analizar al cliente-empresa en la lista de morosos

## **MORA**

La mora provoca un desfinanciamiento al acreedor ocasionándole pérdidas, por beneficios no percibidos por no pagos, provocando dos efectos: aumento de la estructura circulante ocasionando necesidades de financiación y a su vez iliquidez.

## **ESTADOS FINANCIEROS**

“Los estados financieros son conjunto de estados en que se presentan la situación económica, financiera y administrativa de la empresa obtenidos de las transacciones operacionales correspondientes a un tiempo determinado; extraídos de sus documentos fuentes registrados en los libros contables. Las empresas deberán de preparar los estados financieros de acuerdo con las normas contenidas en el reglamento para la preparación de la información financiera dictado por la CONASEV en ahora SVS. La información que contiene los datos debe ser con mayor



exactitud, razonable y claro de la gestión empresarial, con la finalidad de poder comprender e interpretar fácilmente.” (Giraldo Jara, 2009).

### **CARACTERISTICAS:**

- La información debe ser clara.
- Debe ser fácil de entender cómo está la empresa.
- Deben analizar de lo particular para luego justificar su aplicación general.
- Los estados financieros se reflejan en forma permanente.

### **OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los estados financieros tienen, fundamentalmente, los siguientes objetivos:

- Presentar información en tiempo real de la empresa;
- Información para tomar decisiones sobre inversiones y financiamiento;
- Controlar;
- Sirve de punto de partida para implementar políticas.

## **ESTADOS FINANCIEROS BASICOS**

Los estados financieros básicos *“son el medio principal para suministrar información de la empresa y se preparan a partir de los saldos de los registros contables de la empresa a una fecha determinada. La clasificación y el resumen de los datos contables debidamente estructurados constituyen los estados financieros y éstos son:*

- Estado de Situación Financiera o Balance General*
- Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas*
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto; y,*
- Estado de Flujos de Efectivo.*

*Los estados financieros básicos deben presentarse conjuntamente con las aclaraciones o explicaciones pertinentes, denominadas Notas a los Estados Financieros” (SMV, 2014).*

Entendiéndose que los estados financieros proporcionan la información de la empresa, necesaria para la toma de decisiones.

## **ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA**

Las cuentas de cobranza dudosa son *“aquellas cuentas cuya estimación de incobrabilidad se confirma, son retiradas de la contabilidad, eliminando las cuentas que acumulan el derecho de*

*cobro y aquellas de valuación que acumulan la estimación de incobrabilidad. Además, la cuenta por cobrar objeto de estimación de cobranza dudosa es reclasificada a la subcuenta respectiva dentro de la misma cuenta”. (Ayala Zavala, 2008).*

## **LEY DE CONCESIONES ELÉCTRICA Y SU REGLAMENTO**

Con relación a la ley conexas a la materia de estudio, hallamos a la Ley de Concesiones Eléctrica y su reglamento, lo normado en la señalada Ley se encuentra relacionado a las actividades referente a la energía eléctrica, es decir, en su generación, transmisión, distribución y comercialización.

En representación del Estado, tanto el Ministerio de Energía y Minas (MEF) y el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERGMIN), (pueden delegar en parte las funciones atribuidas), son los responsables de velar por el cumplimiento de la referida ley.

Las actividades de generación, transmisión y distribución pueden desarrollarse por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras. Asimismo, las señaladas personas jurídicas, previamente estarán constituidas en concordancia con las leyes de la materia.

*Artículo 90.- Los concesionarios podrán efectuar el corte inmediato del servicio, sin necesidad de aviso previo al usuario ni intervención de las autoridades competentes, en los siguientes casos:*

*- Cuando estén pendientes de pago facturaciones y/o cuotas, debidamente notificadas, de dos o más meses derivados de la prestación del Servicio Público de Electricidad, con los respectivos intereses y moras;*

*- Cuando se consuma energía eléctrica sin contar con la previa autorización de la empresa o cuando se vulnere las condiciones del suministro; y,*

*- Cuando se ponga en peligro la seguridad de las personas o las propiedades por desperfecto de las instalaciones involucradas; estando ellas bajo administración de la empresa, o sean instalaciones internas de propiedad del usuario.*

*Los concesionarios deberán enviar las respectivas notificaciones de cobranza a los usuarios que se encuentren con el suministro cortado, en la misma oportunidad en que lo realiza para los demás usuarios, quedando facultados a cobrar un cargo mínimo mensual. Los concesionarios fijarán periódicamente los importes por concepto de corte y reconexión de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.*

*El reglamento establece: Artículo 164º.- El concesionario podrá abstenerse de atender solicitudes de nuevos suministros, a aquellos solicitantes que tengan deudas pendientes de pago, derivadas de la prestación del servicio en el mismo predio o en otro ubicado en la concesión.*

## **ORGANISMO SUPERVISOR DE LA INVERSIÓN EN ENERGÍA Y MINERÍA**

*“Es la institución pública que supervisa que las empresas formales eléctricas y de hidrocarburos brinden un servicio permanente, seguro y de calidad, y que las empresas mineras realicen sus actividades de manera segura. Regular y supervisar los sectores de energía y minería con autonomía y transparencia para generar confianza a la inversión y proteger a la población. Establecer el procedimiento que deben seguir las concesionarias de distribución para identificar las deficiencias en las Instalaciones de Distribución en Media Tensión y Baja Tensión ubicadas dentro de su área de concesión y la subsanación de las mismas relacionadas con la seguridad pública”. (Osinerming, 2020).*

## **LA NORMA TÉCNICA DE CALIDAD DE LOS SERVICIOS ELÉCTRICOS**

Aprobada por Decreto Supremo N° 020-97-EM, regula los aspectos de calidad en el servicio eléctrico que deben cumplir las empresas eléctricas.

## **RATIOS**

*“Los ratios son una forma de información financiera, insertos en las cuentas anuales o en el informe de gestión, y constituyen una herramienta de manifestación de los principales hitos de la empresa, a la vez que una base de comparación de la misma en el tiempo y con otras empresas.”* (Corona Romero, Enrique; Bejarano Vázquez, Virginia; 2014)

## **RENTABILIDAD**

Con respecto a la rentabilidad esta *“se ha convertido, más que en un sueño o una quimera, en un indicador financiero del cual la empresa dispone a diario, le es posible administrarlo de forma fácil y clara, bastando conocer su naturaleza, los factores que lo condicionan, su importancia en el logro de la eficiencia económica, así como las estrategias que se deben acometer en distintas y determinadas situaciones para lograr su incremento. El concepto de rentabilidad ha tomado distintas formas, y ha sido usado de diferentes maneras. Es uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del*

*patrimonio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mezcla de todos estos puntos. Yendo un paso más adelante, esto debería conducir a una empresa a, no solamente, aumentar su volumen de operaciones, sino también a aprovechar mejor el uso de sus ventajas competitivas existentes, mejorar su posición relativa en la industria, y a obtener una mayor participación del mercado en el que participa. No obstante, la forma de definir la rentabilidad no es algo en lo que todos coincidan, y las conclusiones obtenidas son diferentes. Antes de seguir adelante, es esencial comprender los siguientes conceptos”.* (Santiesteban Zaldívar, Edelsy; Fuentes Frías, Víctor Godwall; Leyva Cardeñosa, Elisa; 2009).

## **RENTABILIDAD ECONOMICA**

Se entiende por Rentabilidad Económica, *“la tasa con que la empresa remunera a la totalidad de los recursos (inversiones o activos) utilizados en su explotación, sea dicha explotación (normal, ajena y/o extraordinaria).la rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa”.* (De Jaime Eslava, 2003)

## **RENTABILIDAD FINANCIERA**

La Rentabilidad Financiera (Return on Equity) o rentabilidad del capital propio, “*es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa. Es un indicador de la ganancia relativa de los socios como suministradores de recursos financieros. Si la ratio arroja un resultado del 30% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 30 S/. por cada 100 S/. aportados a Capital*”. (www.contabilidad.tk, 2016).

## **INDICADORES DE RENTABILIDAD**

### **RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS (ROS) O MARGEN SOBRE LAS VENTAS**

Mide la utilidad obtenida en un año con respecto a las ventas netas efectuadas en el mismo periodo. También se le conoce como margen sobre las ventas o índice de productividad. La definición operativa del indicador es:

$$\left( \text{Margen Sobre Ventas} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ventas netas}} \times 100 \right)$$

Es decir, el margen sobre ventas es igual al resultado del ejercicio sobre las ventas netas multiplicados por 100.



### **INDICADOR: MARGEN DE UTILIDAD BRUTA**

Mide el margen que representa descontar a las ventas el costo de ventas (utilidad bruta), con respecto a las ventas netas. Mide en forma porcentual la proporción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas.

$$\left( \text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 \right)$$

Entendiéndose que, el margen de utilidad bruta es el resultado de la utilidad bruta entre las ventas netas, multiplicados por 100.

### **INDICADOR: MARGEN DE UTILIDAD EN OPERACIONES**

Mide si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus costos de financiamiento.

La definición operativa del indicador es:

$$\left( \text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad de Operaciones}}{\text{Ventas netas}} \times 100 \right)$$

Por lo tanto, el margen operacional se obtiene de la división entre la utilidad de operaciones y ventas netas, cuyo resultado se multiplica por 100.

## **RENTABILIDAD ECONÓMICA**

Mide la eficiencia en la gestión empresarial, al no considerar la forma en que han sido financiados los activos permite determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad o por una deficiencia política de financiación.

$$\left[ \text{Rentabilidad Economica} = \frac{\text{Resultado de Explotación}}{\text{Total Activo}} \times 100 \right]$$

Entre sus características tenemos que, en cuenta la fuente de financiación utilizada, mide la productividad del capital total empleado. El indicador de rentabilidad económica se puede descomponer en dos factores: margen (de beneficio) y rotación (de los activos):

$$\left[ \text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen} \times \text{Rotación} \right]$$

Lo que significa que la rentabilidad económica es igual al margen por la rotación.

Esta descomposición nos permite comprobar que la rentabilidad económica está afectada por el margen de beneficio:

$$\left( \text{Margen de Beneficio} = \frac{\text{Resultado de Explotación}}{\text{Ventas Netas}} \right)$$

Y por la rotación de activos:

$$\left( \text{Rotacion de Activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Total de Activos}} \right)$$

#### **INDICADOR: MARGEN DE BENEFICIO**

Este indicador refleja la productividad de las ventas para generar beneficios. Cuanto mayor valor tenga este indicador, la empresa tendrá mayor rentabilidad económica. La definición operativa del indicador es:

$$\left( \text{Margen de beneficio} = \frac{\text{Resultado de Explotacion}}{\text{Ventas Netas}} \times 100 \right)$$

Por lo tanto, el margen de beneficio es igual al resultado de explotación entre las ventas netas, cuyo resultado es multiplicativo por 100.

## **RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA)**

Calcula la rentabilidad de la inversión total de la entidad (ROI: Return On Investmet), ya que los activos se detalla la aplicación de recursos propios y de terceros. Asimismo, determina las utilidades con los activos disponibles. Así también, calcula las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta la entidad. La definición operativa del indicador es:

$$\left( \text{Rentabilidad Sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Total activo}} \times 100 \right)$$

Por lo que, la rentabilidad sobre activos es resultado de dividir la utilidad de operación entre el total activo, multiplicado por 100.

## **INDICADOR: RENTABILIDAD FINANCIERA O SOBE EL PATRIMONIO**

El indicador es:

$$\left( ROE = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Total Patrimonio}} \times 100 \right)$$

Por lo tanto, la rentabilidad financiera, denominada ROE se obtiene de la división del resultado del ejercicio entre el total del patrimonio, multiplicado por 100.

El indicador de rentabilidad financiera se puede descomponer en dos factores: Rentabilidad financiera=Margen x Rotación Donde:

$$\left[ \text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} \right]$$

Entendiéndose que, el margen sobre ventas se obtiene del Resultado del ejercicio entre las ventas netas.

Y por la rotación del patrimonio o fondos propios.

$$\left[ \text{Rotacion del Patrimonio} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Patrimonio}} \right]$$

Lo que significa, que la rotación del patrimonio es igual a las ventas netas entre el patrimonio.

## **MARCO CONCEPUAL**

### **CARTERA PESADA**

Contiene créditos incobrables o difícil de recuperación, los mismos que no han sido amortizados o cancelados.

### **CLIENTE**

Es una persona u organización, a quien se le da la prestación de servicios eléctricos, para ello suscribe el contrato. Asimismo, se le transfieren mediante ventas, determinados bienes; es así que, el cliente es el agente quien, una entidad o empresa económica despliega sus actividades.

### **CLIENTE ANULADO O DEPURADO**

El cliente anulado representa a la persona u organización morosa, quien no ejecutó el pago de la cantidad monetaria facturada con deudas mayor a ocho meses, por lo que sistema las reconoce de la forma señalada.

### **CLIENTE MAYOR**

Corresponde a una clasificación de cliente tiene la clasificación no doméstico o no residencial, más aún cuando en diversos casos cuentan con transformador de tarifas en media tensión.

## **CLIENTE MENOR**

Corresponde a una clasificación de cliente doméstico, se caracterizan por contar con conexión trifásica y monofásica, así como con tarifas en baja tensión.

## **CONSUMO DE ENERGÍA**

Es el uso de la energía eléctrica

## **CONTRATO**

Se refiere al acuerdo escrito de Suministro

## **ENERGÍA ELÉCTRICA**

fuentes de energía para diversos usos

## **FACTURACIÓN**

Se obtiene del cálculo (en moneda nacional) del consumo de energía eléctrica

## **PERIODO DE FACTURACIÓN**

El periodo de facturación se realiza de manera mensual y no podrá ser inferior a veintiocho (28) ni superior a treinta y tres (33) días calendario.

Presentación de la constancia del pago - De la multa al Municipio de acuerdo a lo indicado en el art. 147 de la Ley de Industria Eléctrica. - De la energía consumida, el que será determinado multiplicando la carga conectada clandestinamente por 120 horas mensuales por 6 meses, aplicándose la tarifa correspondiente al tipo de servicio utilizado, salvo el caso de comprobarse menor tiempo de utilización de la conexión clandestina. - Pago por reconexión de acuerdo con los montos aprobados por la Dirección General de Electricidad.

### **POTENCIA INSTALADA**

Representa en la instalación eléctrica, expresadas en unidades, la suma total de las potencias nominales de todos los receptores.

### **RECONEXIÓN**

Una vez que desaparecen los motivos que establecieron el corte del servicio, pudiendo ser por problemas de las instalaciones o por falta del pago del consumo de energía eléctrica; la empresa prestadora del servicio, de restablecer de manera inmediata el suministro del servicio, sin representar lo señalado, cobro alguno por la reconexión.

### **RECUPERO**

Es el monto monetario que la empresa cobra al cliente (Usuario o Beneficiario), por los consumos no facturados por:



i)	Error el Proceso de Facturación
ii)	Error en el Sistema de Medición
iii)	Error en la Instalación del Sistema de Medición
iv)	Vulneración de las Condiciones del Suministro
v)	Consumos sin Autorización de la Concesionaria

### **REANUDACIÓN DEL SUMINISTRO**

La empresa, reanudará el suministro al cliente, cuando este realice el pago de la cuota de reconexión, la que se informará al cliente mediante el aviso-recibo, siempre que se haya realizado la suspensión del suministro de energía eléctrica se haya realizado por falta de pago.

### **RATIOS**

Las ratios son las relaciones por cociente, manifiestas en tanto por uno o tanto por ciento, entre el valor de 2 cuentas o agregados de cuentas de cualquier estado financiero o estado contable.

### **RENTABILIDAD**

La rentabilidad es utilizada para medir la eficiencia mediante la cual una empresa maneja sus recursos financieros.

### **RECIBO**

Representa el documento donde se establece el importe en moneda nacional, por los consumos de acuerdo a la tarifa aplicable.

## **SERVICIO ANULADO**

Representan a los suministros de energía eléctrica trifásica y/o monofásica anulados.

## **SUMINISTRO**

Se refiere al grupo de instalaciones que permiten la conexión de la energía eléctrica de manera segura y que se da hasta el punto de entrega.

## **USUARIO**

Persona natural o jurídica que cuenta con conexión de energía eléctrica y utiliza legalmente el Suministro que corresponde.

## **TARIFA**

La tarifa eléctrica representa al precio que el cliente o usuario debe pagar por la electricidad consumida.

## **CAPITULO III**

### **3.1. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

#### **3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION**

##### **a) METODO DESCRIPTIVO**

Esta técnica es no experimental se ha manejado para la recopilación de información que tiene por intención comprobar el nivel de morosidad, en una parte del entorno, de una o varias series verificables de la investigación general. Esta técnica identifica los niveles de retraso en clientes que se puede mostrar en la Empresa EUSA y cómo perjudica en la rentabilidad.

#### **3.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

Diseños no experimentales no tienen determinación aleatoria, manipulación de variables o grupos de comparación. El investigador observa lo que ocurre de forma natural, sin intervenir de manera alguna. Sousa et ál. (2007).

### 3.1.3. DESARROLLO DE INVESTIGACION

#### A) DEUDA DE LOS CLIENTES DE LA EMPRESA ELECTROUCAYALI S.A.

#### CUADRO N° 02

#### ELECTRO UCAAYALI S.A – NIVEL DE MOROSIDAD PERIODO 2019

(Expresado en cantidad, soles y porcentaje)

PERIODO	CLIENTES	FACTURACION TOTAL	COBRANZA TOTAL	MOROSIDAD DEL MES	MOROSIDAD DE MESES ANTERIORES	COBRANZA%	MOROSIDAD DEL MES %	MOROSIDAD DE 3 - 8 MESES %
ENERO	95832	21,093,639.52	12,943,028.88	4,051,822.12	4,098,788.52	61.36%	19.21%	19.43%
FEBRERO	96054	20,252,873.12	11,310,252.46	4,482,095.24	4,460,525.42	55.85%	22.13%	22.02%
MARZO	96263	20,304,845.68	12,212,913.17	3,643,469.43	4,448,453.08	60.15%	17.94%	21.91%
ABRIL	96524	20,737,218.43	11,836,818.79	4,790,229.19	4,110,170.45	57.08%	23.10%	19.82%
MAYO	97217	21,997,842.18	13,089,585.74	4,335,952.52	4,572,303.92	59.50%	19.71%	20.79%
JUNIO	98067	22,038,918.11	12,844,894.98	4,617,191.44	4,576,831.69	58.28%	20.95%	20.77%
JULIO	98245	21,925,054.49	12,551,423.18	4,392,710.70	4,980,920.61	57.25%	20.04%	22.72%
AGOSTO	98526	21,502,079.79	11,992,448.89	4,408,180.77	5,101,450.13	55.77%	20.50%	23.73%
SEPTIEMBRE	98833	21,975,361.70	11,690,587.20	5,034,652.79	5,250,121.71	53.20%	22.91%	23.89%
OCTUBRE	99103	23,655,635.20	13,430,521.95	4,548,150.75	5,676,962.50	56.78%	19.23%	24.00%
NOVIEMBRE	99316	23,402,831.28	13,106,968.14	4,820,241.74	5,475,621.40	56.01%	20.60%	23.40%
DICIEMBRE	99521	23,747,876.81	13,707,323.47	4,401,555.61	5,638,997.73	57.72%	18.53%	23.75%

#### INTERPRETACION:

En el cuadro N°02, se observa en el año 2019 incremento en el número de clientes de 95 832 a 99 521 clientes, también creció la facturación total, sin embargo, la morosidad aumento de 23.10% y 22.91% respectivamente.

En cuanto a la morosidad de 3 a 8 meses, se observa que S/. 5, 250,121.71 en setiembre y S/. 5, 676,962.50 octubre que representa el 23.89% y 24.00% respectivamente.

### CUADRO N° 03

#### ELECTRO UCAYALI S.A – NIVEL DE MOROSIDAD PERIODO 2020

(Expresado en cantidad, soles y porcentaje)

PERIODO	CLIENTES	FACTURACION TOTAL	COBRANZA TOTAL	MOROSIDAD DEL MES	MOROSIDAD DE MESES ANTERIORES	COBRANZA%	MOROSIDAD DEL MES %	MOROSIDAD DE 3 - 8 MESES %
ENERO	99751	23,261,584.37	13,340,377.93	4,497,369.27	5,423,837.17	57.35%	19.33%	23.32%
FEBRERO	99887	23,760,222.27	12,812,957.37	4,993,205.43	5,954,059.47	53.93%	21.01%	25.06%
MARZO	99993	23,146,226.67	5,208,388.60	10,225,379.79	7,712,458.28	22.50%	44.18%	33.32%
ABRIL	100204	31,677,368.33	4,416,504.62	11,110,011.28	16,150,852.43	13.94%	35.07%	50.99%
MAYO	100209	39,124,740.41	8,106,419.41	9,211,808.29	21,806,512.71	20.72%	23.54%	55.74%
JUNIO	100209	39,362,487.01	7,854,997.67	8,201,780.25	23,095,244.31	19.96%	20.84%	58.67%
JULIO	100207	29,257,907.14	11,287,669.36	14,477,924.24	12,492,313.54	38.58%	49.48%	42.70%
AGOSTO	100216	28,495,635.80	9,396,444.84	7,390,376.56	11,708,814.40	32.98%	25.94%	41.09%
SETIEMBRE	100480	30,997,774.51	11,732,446.62	6,543,058.40	12,722,269.49	37.85%	21.11%	41.04%
OCTUBRE	101460	31,827,314.93	12,144,034.09	7,733,390.23	11,949,890.61	38.16%	24.30%	37.55%
NOVIEMBRE	101781	33,009,763.00	12,930,870.21	7,994,958.67	12,083,934.12	39.17%	24.22%	36.61%
DICIEMBRE	102182	33,055,424.90	13,697,474.66	7,071,655.17	12,286,295.07	41.44%	21.39%	37.17%

#### INTERPRETACION:

En el cuadro 03, se muestra cual es el nivel de morosidad de manera mensual del periodo 2020 de las zonas de Ucayali en cliente menor y cliente mayor de la sucursal de Pucallpa de la empresa Electro Ucayali S.A. la cual está constituida por la facturación total, cobranza total, morosidad del mes y la morosidad de los meses 3 a 8 a las cuales se emitieron recibos.

## B) ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ELECTRO UCAYALI S.A

### PERIODO 2014 -2015

- Analizar la rentabilidad de la Empresa Cesionaria de Electro Ucayali S.A – Sede Pucallpa, periodo 2019 y 2020.

### TABLAS DE ESTADO DE SITUACION (2019 Y 2020)

	Notas	2020	2019
		S/	S/
<b>ACTIVOS</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Electivo y equivalentes al efectivo	4	19,561,244	24,224,996
Cuentas por cobrar comerciales, neto	5	41,738,918	24,037,695
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	6	6,121	547,831
Otras cuentas por cobrar, neto	7	9,959,100	4,028,857
Inventarios	8	11,860,537	11,119,888
Gastos contratados por anticipado		953,009	345,472
<b>Total activo corriente</b>		<b>104,071,129</b>	<b>64,304,739</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Otras cuentas por cobrar	7	41,911	41,911
Activo por impuesto a las ganancias diferido	27 (8)	7,680,463	7,927,765
Propiedades, planta y equipo, neto	9	235,610,369	216,102,935
Activos intangibles, neto	10	926,794	952,729
<b>Total activo no corriente</b>		<b>244,259,537</b>	<b>225,025,340</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>348,330,666</b>	<b>289,329,579</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Obligaciones financieras	11	40,066,666	-
Cuentas por pagar comerciales	12	13,705,966	8,765,314
Cuentas por pagar a partes relacionadas	8	7,412,156	7,147,102
Otras cuentas por pagar	13	13,999,022	7,227,480
Provisiones	14	862,158	798,275
<b>Total pasivo corriente</b>		<b>76,046,168</b>	<b>23,948,171</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			
Otras cuentas por pagar	13	54,302,331	43,724,180
Provisión por desmantelamiento	15	1,405,846	1,400,808
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	27 (8)	940,900	1,362,962
Ingresos diferidos	16	56,871,334	45,170,249
<b>Total pasivo no corriente</b>		<b>63,720,411</b>	<b>91,458,199</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>139,766,579</b>	<b>115,406,370</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Capital emitido	17	150,273,087	150,273,087
Capital adicional	18	6,414,065	7,666,199
Reserva legal	19	4,372,499	3,081,250
Resultados acumulados	20	17,522,632	12,913,693
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>		<b>178,582,283</b>	<b>173,933,209</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		<b>318,348,862</b>	<b>289,329,579</b>

## ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DE ELECTRO UCAYALI

	Notas	2020	2019
		S/	S/
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>			
Ingresos de actividades ordinarias	21	184,227,817	183,094,038
Costo del servicio de actividades ordinarias	22	(137,107,766)	(136,919,524)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>47,120,051</b>	<b>46,174,514</b>
<b>(GASTOS) INGRESOS OPERATIVOS</b>			
Gastos de administración	23	(12,081,546)	(12,263,922)
Gastos de ventas	24	(12,552,750)	(13,198,091)
Otros ingresos	26	4,718,174	5,449,215
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>		<b>27,203,929</b>	<b>26,161,716</b>
Ingresos financieros	27	1,693,751	1,952,378
Gastos financieros	27	(1,227,760)	(1,439,231)
Diferencia en cambio, neta	33(a)	(158,603)	41,438
Resultado antes de Impuestos a las Ganancias		<b>27,511,317</b>	<b>26,716,301</b>
Gasto por impuesto a las ganancias	28(a)	(8,477,868)	(3,476,962)
<b>GANANCIA DEL AÑO</b>		<b>19,033,449</b>	<b>23,239,339</b>
<b>OTROS RESULTADOS INTEGRALES</b>			
Total otros resultados integrales		-	-
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>		<b>19,033,449</b>	<b>23,239,339</b>



**CUADRO N° 04**

**CALCULOS DE LOS RATIOS DE RENTABILIDAD**

RATIOS DE RENTABILIDAD		2020	2019	2020	2019	VARIACION
RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	RESULTADO DEL EJERCICIO X 100	19,033,449	23,239,339	10.33%	12.69%	2.36%
	VENTAS NETAS	184,227,817	183,094,038			
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD BRUTA X 100	47,120,051	46,174,514	25.58%	25.22%	0.36%
	VENTAS NETAS	184,227,817	183,094,038			
MARGEN DE UTILIDAD EN OPERACIONES	UTILIDAD DE OPERACIÓN X 100	27,203,929	26,161,716	14.77%	14.29%	0.48%
	VENTAS NETAS	184,227,817	183,094,038			
RENTABILIDAD FINANCIERA	RESULTADO DEL EJERCICIO X 100	19,033,449	23,239,339	10.66%	13.36%	2.70%
	TOTAL DE PATRIMONIO	178,582,283	173,933,209			
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	UTILIDAD DE OPERACIÓN X 100	27,203,929	26,161,716	7.81%	9.04%	1.23%
	TOTAL DE ACTIVOS	348,350,862	289,329,579			

*Fuente: Nota a los estados financieros- Electro Ucayali S.A.  
Elaboración propia*

**INTERPRETACION:**

Según el cuadro 04 se observa el análisis de rentabilidad de la empresa Electro Ucayali S.A., de los periodos 2019 – 2020. Rentabilidad sobre las ventas netas o margen sobre las ventas para el año 2019, se obtuvo 12.69% descontando todos los costos y gastos que la empresa ha incurrido en dicho periodo el cual significa que la empresa le queda 0.12 céntimos por cada sol de ingreso.



## CONCLUSIONES

- **Conclusión del nivel de morosidad**

1. Como resultado del análisis de la investigación de la empresa Electro Ucayali 2019, se evidencio que el porcentaje del nivel de morosidad varia cada mes, existe un bajo nivel de morosidad ya que este en este año hubo un alto nivel de recaudación, asimismo, el nivel de morosidad en la zona rural se explica porque no hay supervisión.
2. En el año 2020, se evidencio que el porcentaje del nivel de morosidad incremento, existe un bajo nivel de recaudación, la cuarentena sanitaria por la pandemia a restringido a los clientes a realizar sus pagos correspondientes de sus recibos.

- **Conclusión del análisis de la rentabilidad**

1. La rentabilidad de la empresa Electro Ucayali S.A en el año 2019, tuvo resultado favorable, logrando que sus actividades sigan encaminadas y que sus utilidades no sean afectadas.
2. En el año 2020, la rentabilidad tuvo una mínima variación debido a un bajo nivel de recaudación de las deudas de los clientes, no hubo recuperación de deudas, lo que incide en la rentabilidad.

- **Conclusión general**

Del análisis efectuado del nivel de morosidad, en la empresa Electro Ucayali-Pucallpa para el año 2019, se ha encontrado que, al cierre de ese año de 99 521 de clientes, la recaudación fue de un 57.72%, teniendo la morosidad del mes en 18.53%, asimismo el 23.75% representan a los morosos de 3 a 8 meses del total facturado, teniendo así una morosidad moderada.

En el año 2020 los clientes aumentaron a 102 182, asimismo, el análisis efectuado del nivel morosidad de ese año fue aumentado hasta el mes de diciembre, recaudando un 41.44%, teniendo la morosidad del mes en 21.39% y representando el 37.17% a los cliente morosos de 3 a 8 meses del total facturado.

En el año 2019 se puede evidenciar que los índices arrojados por los ratios calculados en diferentes fórmulas se evidencia que la empresa ha tenido buenos resultados al cierre del año, que los índices encontrados están en un margen razonablemente positivo, pero en el año 2020 según los índices hubo una variación en la rentabilidad de ventas, financiera y de activos, donde la empresa tuvo una pausa debido a la pandemia sanitaria, por lo que, la recaudación de las ventas de energía disminuyeron debido a la cuarentena sanitaria establecida por el Gobierno.

## RECOMENDACIONES

- **Recomendación del análisis del nivel de morosidad**

1. Ya realizado el análisis del nivel de morosidad de como incide en la rentabilidad de la empresa de los periodos 2019 y 2020.

Se recomienda para la menguar la morosidad, que los integrantes de la empresa pertenecientes a la Gerencia Comercial se encuentren involucrados en su totalidad, tanto las áreas de Facturación, Cobranza, Contabilidad, Responsabilidad Social y Atención al cliente, así realizar órdenes de corte en forma secuencial donde se prevalezcan a los clientes que tienen más de 3 meses de deuda, hasta los que facturen menos.

2. Poder implementar una oficina de morosidad que lleve el control netamente de solo clientes morosos, para tener comunicación directamente con ellos y buscar medidas para que puedan subsanar su deuda.
3. Ofrecer incentivos para los clientes que se encuentren al día en los pagos de sus recibos, ya sea en bonos de energía eléctrica, como también con ticket de sorteos mensuales, premiando con artefactos.
4. Crear una base de datos de clientes con deudas mayores a 8 meses para realizar campañas para controlar, monitorear, haciendo seguimiento al recupero de la deuda, lo que permitirá reducir la morosidad de las deudas de los clientes.

- **Recomendación del análisis de la Rentabilidad de la empresa Electro Ucayali S.A**
  1. Las ratios de rentabilidad se optimizarían con la aplicación de lineamientos, lo que permitiría la recuperación del 100% de las cuentas de cobranza dudosa de los periodos 2019 y 2020, consecuentemente reducirían los gastos de venta.  
  
La oficina de la gerencia comercial debe implementar estrategias de cobranza, como publicidad en medios de comunicación masivos, indicando las fechas de vencimiento y hacer que el cliente este bien informado, asimismo pueda realizar su pago oportunamente, evitando los cortes del servicio y cargos del pago de intereses o moras.
  2. Supervisar a la empresa tercera que realice el reparto oportunamente de los recibos de luz, caso contrario se apliquen las penalidades correspondientes.
  3. Para poder obtener mayores utilidades, se deben incrementar las ventas y el nivel de recaudación, para eso es necesario priorizar la cobranza a los clientes que tienen más de tres meses de deuda, dando seguimiento y ofreciendo métodos de pago.

- **Recomendación general**

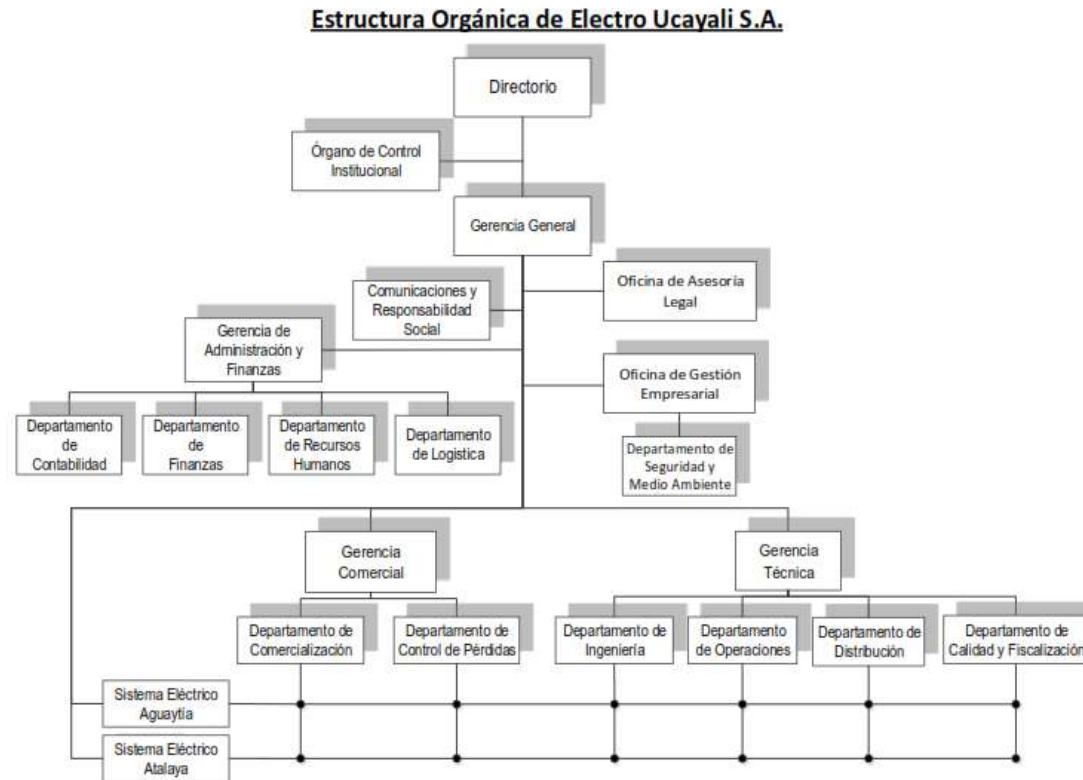
La empresa Electro Ucayali es una empresa que brinda servicio de venta de energía a toda la Región de Ucayali, con una buena solvencia económica, en los ratios de rentabilidad se evidencia que en el año 2020 tuvo una mínima variación con el año 2019, debido a la cuarentena sanitaria que trajo como consecuencia un bajo nivel de recaudación de los pagos de los clientes, afectando la rentabilidad sobre las ventas, rentabilidad financiera y rentabilidad sobre activos, se recomienda monitorear a los clientes con mayor meses de deuda, ofrecerles las facilidades respectivas de pago para que ambas partes sean beneficiarias y como empresa recuperar el 100% de las cuentas por cobrar.

## BIBLIOGRAFÍA

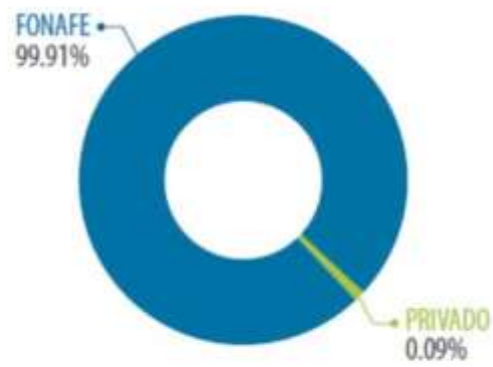
1. Oto Topon, B. S. (2011). *Modelo de gestión financiera y reducción de morosidad en el departamento financiero de la Empresa Eléctrica Riobamba SA* (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)
2. Puma Ccajma, S. B. (2016). Análisis del nivel de morosidad de los clientes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa regional de servicio público de electricidad Electro Puno SAA-sede Juliaca periodos 2014-2015.
3. Espinoza Saavedra, Z. M. (2018). Modelo de gestión comercial para la reducción de morosidad de cuentas por cobrar, en una empresa del sector eléctrico, Lima 2018.
4. Morales Meléndez, M., & Vargas Meza, N. A. (2018). Identificar los factores externos y su influencia en los índices de morosidad en una empresa comercializadora de productos de electricidad: estudio de caso, 2016.

## ANEXOS

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



## COMPOSICION ACCIONARIA DE ELECTRO UCAYALI





## INDICES DE GESTIÓN Y RECAUDACIÓN

Sucursal: Todas      CRP: Todos      Periodo Inicio: 201901      Estado: Todos  
Zona: 1-> CALLERIA      Sector: Todos      Periodo Fin: 201912

Sucursal	Zona	Periodo	FACTURACIÓN				COBRANZAS				SALDOS			INDICES					
			Cientes	Mes	Deuda	Total	Cientes	Mes	Deuda	Total	Mes	Deuda	Total	Recaudación	Morosidad			Cobranza	
			(FM)	(FD)	(FT)	(CM)	(CD)	(CT)	(SM)	(SD)	(ST)	(IR)	Mes (ISR)	Deuda (IM)	Total	Mes (IC)	Deuda (ISC)		
Jcayali	1-> CALLERIA	201901	16.233	3.045.081,50	1.208.581,05	4.253.662,55	11.420	2.091.577,06	408.123,70	2.499.590,76	953.704,44	800.457,35	1.754.161,79	58,76	22,42	18,82	41,24	68,68	31,32
Jcayali	1-> CALLERIA	201902	16.288	2.973.178,80	1.289.897,25	4.263.077,05	10.794	1.951.238,00	368.073,90	2.319.311,50	1.021.941,60	921.823,75	1.943.765,55	54,40	23,97	21,82	45,59	65,83	34,17
Jcayali	1-> CALLERIA	201903	16.299	2.744.343,80	1.489.126,35	4.233.470,25	11.480	1.915.052,00	514.822,80	2.429.874,80	829.291,90	854.303,55	1.783.595,45	57,67	19,68	22,85	42,33	69,78	30,22
Jcayali	1-> CALLERIA	201904	16.340	3.047.990,08	1.288.985,85	4.336.975,73	10.748	1.922.688,30	431.029,80	2.353.688,10	1.125.321,78	837.955,85	1.963.277,63	54,52	26,07	19,41	45,48	63,08	36,92
Jcayali	1-> CALLERIA	201905	16.363	3.101.985,80	1.488.954,43	4.571.920,23	11.381	2.083.393,44	540.625,30	2.624.218,74	1.018.572,38	929.129,13	1.947.701,49	57,40	22,28	20,32	42,60	67,16	32,84
Jcayali	1-> CALLERIA	201906	16.389	3.279.553,30	1.332.504,13	4.612.057,43	11.028	2.219.064,40	389.582,20	2.608.629,80	1.093.488,90	942.941,93	2.033.430,83	56,56	22,99	20,45	43,44	67,66	32,34
Jcayali	1-> CALLERIA	201907	16.415	3.114.835,80	1.551.279,53	4.666.115,33	11.423	2.175.014,38	476.008,00	2.651.022,38	939.821,42	1.075.271,53	2.015.092,95	59,81	20,14	23,04	43,18	69,83	30,17
Jcayali	1-> CALLERIA	201908	16.435	3.103.052,80	1.433.342,23	4.536.394,83	11.434	2.084.674,74	419.949,20	2.484.623,94	1.038.377,66	1.013.383,00	2.051.770,69	54,77	22,89	22,34	45,23	68,54	31,46
Jcayali	1-> CALLERIA	201909	16.467	3.174.779,60	1.372.751,53	4.547.571,13	10.972	2.038.396,20	289.023,70	2.327.329,90	1.136.471,40	1.083.797,63	2.220.241,23	51,18	24,99	23,83	48,62	64,20	35,80
Jcayali	1-> CALLERIA	201910	16.496	3.343.294,38	1.637.625,23	4.980.919,61	11.350	2.263.807,40	455.451,90	2.739.299,30	1.059.486,98	1.182.173,33	2.241.660,31	55,00	21,27	23,73	45,00	68,31	31,69
Jcayali	1-> CALLERIA	201911	16.525	3.289.308,20	1.594.620,11	4.843.928,31	11.050	2.171.130,90	402.631,80	2.573.782,50	1.118.177,30	1.151.988,51	2.270.165,81	53,13	23,08	23,78	48,86	66,01	33,99
Jcayali	1-> CALLERIA	201912	16.551	3.321.927,20	1.658.034,81	4.980.962,01	11.484	2.336.142,71	482.579,50	2.818.722,21	985.784,48	1.176.355,31	2.162.139,80	56,59	19,79	23,82	43,41	70,32	29,68
			196.791	37.539.312,16	11.247.642,38	54.789.954,48	184.384	29.287.888,52	5.178.881,28	38.429.989,73	12.287.442,62	12.888.981,19	34.387.000,71						

FM	Facturación del Mes	IR	Índice de Recaudación	IR	CTIFT * 100
FD	Facturación de Meses Anteriores	IM	Índice de Morosidad	IM	SDFT * 100
CM	<b>Cobranza del Mes</b>	ISR	Índice de Saldos de Mes (R)	ISR	SMFT * 100
CD	Cobranza de Meses Anteriores				IR + IM + ISR + 100%
SM	Saldo del Mes	IC	Índice de Cobranza del Mes	IC	CMFM * 100
SD	Saldo de Meses Anteriores	ISC	Índice de Saldos del Mes (C)	ISC	SMFM * 100

## INDICES DE GESTIÓN Y RECAUDACIÓN

Sucursal: Todas      CRP: Todos      Periodo Inicio: 202001      Estado: Todos  
Zona: 1-> CALLERIA      Sector: Todos      Periodo Fin: 202012

Sucursal	Zona	Periodo	FACTURACIÓN				COBRANZAS				SALDOS			INDICES					
			Clientes	Mes (FM)	Deuda (FD)	Total (FT)	Clientes	Mes (CM)	Deuda (CD)	Total (CT)	Mes (SM)	Deuda (SD)	Total (ST)	Recaudación (IR)	Morosidad			Cobranza	
															Mes (ISR)	Deuda (IM)	Total	Mes (IC)	Deuda (ISC)
Ucayali	1-> CALLERIA	202001	16.579	3.338.322,40	1.963.621,91	4.901.944,31	11.516	2.306.303,31	360.048,70	2.668.352,01	1.030.019,09	1.203.573,21	2.233.592,30	54,43	21,01	24,55	45,56	69,15	30,85
Ucayali	1-> CALLERIA	202002	16.598	3.521.148,60	1.633.587,61	5.154.737,21	11.154	2.366.040,57	396.102,80	2.763.143,37	1.156.109,00	1.235.484,81	2.391.593,84	53,60	22,43	23,97	46,40	67,17	32,83
Ucayali	1-> CALLERIA	202003	16.602	3.186.275,50	1.717.214,61	4.903.490,11	4.985	862.624,00	129.562,80	992.216,80	2.323.651,50	1.587.621,81	3.911.273,31	20,23	47,39	32,38	79,77	27,07	72,93
Ucayali	1-> CALLERIA	202004	16.626	3.225.808,50	3.773.011,01	6.966.819,51	4.172	763.842,00	303.233,00	1.067.075,00	2.441.966,50	3.489.778,01	5.911.744,51	15,53	34,89	49,58	84,47	24,30	75,70
Ucayali	1-> CALLERIA	202005	16.627	3.229.177,70	5.628.749,61	8.857.927,51	6.034	993.296,32	764.807,30	1.758.103,62	2.235.861,38	4.863.942,51	7.099.823,69	19,85	25,24	54,91	80,15	30,76	69,24
Ucayali	1-> CALLERIA	202006	16.627	2.627.734,10	5.822.219,61	8.449.953,91	6.293	901.300,00	830.415,20	1.731.715,20	1.726.434,10	4.991.604,61	6.718.238,71	20,49	20,43	59,07	79,50	34,30	65,70
Ucayali	1-> CALLERIA	202007	16.626	2.318.372,70	5.651.842,71	7.970.215,41	12.067	-626.374,00	2.909.468,00	2.283.094,00	2.944.746,70	2.742.374,71	5.687.121,41	28,65	36,95	34,41	71,36	-27,02	127,02
Ucayali	1-> CALLERIA	202008	16.626	3.123.949,25	2.961.177,26	6.085.126,51	8.861	1.547.389,53	453.455,00	2.000.844,53	1.576.599,72	2.507.722,26	4.084.281,98	32,88	25,91	41,21	67,12	49,53	50,47
Ucayali	1-> CALLERIA	202009	16.671	3.245.166,56	3.611.819,45	6.856.986,01	8.730	1.635.528,73	818.954,78	2.454.483,51	1.609.637,80	2.792.864,67	4.402.502,50	35,80	23,47	40,73	64,20	50,40	49,60
Ucayali	1-> CALLERIA	202010	16.703	3.513.527,10	3.612.199,71	7.125.726,81	9.861	1.753.122,22	1.032.634,90	2.785.757,12	1.760.404,88	2.579.564,81	4.339.969,69	39,09	24,70	36,20	60,96	49,90	50,10
Ucayali	1-> CALLERIA	202011	16.745	3.754.802,40	3.393.375,21	7.148.177,61	10.867	2.026.191,58	932.920,00	2.959.101,58	1.728.620,82	2.480.455,21	4.189.076,03	41,40	24,18	34,42	58,60	53,96	46,04
Ucayali	1-> CALLERIA	202012	16.819	3.999.747,20	3.087.890,61	7.087.637,81	11.520	2.468.044,59	570.511,60	3.038.556,19	1.531.702,61	2.517.379,01	4.049.081,62	42,67	21,61	35,52	57,13	61,71	38,29
			199.839	38.884.833,61	42.486.799,71	81.548.742,72	196.066	17.018.296,95	9.594.144,68	26.632.442,63	32.065.734,16	32.962.995,63	55.018.299,79						

FM	Facturación del Mes	IR	Indice de Recaudación	IR	CT/FT * 100
FD	Facturación de Meses Anteriores	IM	Indice de Morosidad	IM	SD/FT * 100
CM	Cobranza del Mes	ISR	Indice de Saldos de Mes (R)	ISR	SM/FT * 100
CD	Cobranza de Meses Anteriores				IR + IM + ISR + 100%
SM	Saldo del Mes	IC	Indice de Cobranza del Mes	IC	CM/FM * 100
SD	Saldo de Meses Anteriores	ISC	Indice de Saldos del Mes (C)	ISC	SM/FM * 100
					IC + ISC + 100%

## ESTADO DE CAMBIO DE PATRIMONIO

EMPRESA CONCESIONARIA DE ELECTRICIDAD DE UCAYALI S.A.

### ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2020

Notas	Capital Emitido	Capital Adicional	Reserva Legal	Resultados Acumulados	Total
	S/	S/	S/	S/	S/
Saldos al 01 de diciembre de 2019	150,273,087	-	2,199,651	(85,308)	152,377,430
<b>Resultados integrales:</b>					
Apropiación	-	-	881,579	(881,579)	-
Capitalización	-	7,666,199	-	-	7,666,199
Distribución de dividendos	-	-	-	(7,934,209)	(7,934,209)
Ajustes por CINIIF 23	-	-	-	(1,415,550)	(1,415,550)
Ganancia del año	-	-	-	23,239,339	23,239,339
Saldos al 31 de diciembre de 2019	150,273,087	7,666,199	1,081,230	12,912,693	173,933,209
<b>Resultados integrales:</b>					
Apropiación	-	-	1,291,269	(1,291,269)	-
Distribución de dividendos	-	-	-	(11,621,424)	(11,621,424)
Ajustes por CINIIF 23	-	-	-	(1,510,817)	(1,510,817)
Ganancia del año	-	-	-	19,033,449	19,033,449
Ajuste	-	(1,252,134)	-	-	(1,252,134)
Saldos al 31 de diciembre de 2020	150,273,087	6,414,065	4,372,499	17,522,632	178,582,283

## ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Notas	2020	2019	Notas	2020	2019
	S/	S/		S/	S/
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	27,511,317	26,716,301	Compra de propiedades, planta y equipo	(39,277,444)	(42,282,612)
Gasto por impuesto a las ganancias	(8,477,868)	(3,476,962)	Compra de intangibles	(137,201)	-
Depreciación del ejercicio	7,174,989	6,640,262	Venta de propiedades, planta y equipo	216,500	-
Amortización del ejercicio	163,136	174,143	<b>Efectivo neto utilizado en las actividades de inversión</b>	<b>(39,198,145)</b>	<b>(42,282,612)</b>
Estimación para pérdidas crediticias esperadas	3,496,653	2,120,181	<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		
Recupero de estimación para pérdidas crediticias esperadas	(253,070)	(230,006)	Obligaciones financieras	40,066,666	-
Impuesto a la renta diferido	25,240	514,640	Distribución de dividendos	(11,621,424)	(7,934,209)
Pérdida neta por venta de activo fijo	639,333	-	<b>Efectivo neto proveniente de (utilizado en) las actividades de financiamiento</b>	<b>28,445,242</b>	<b>(7,934,209)</b>
Retiros de propiedades, planta y equipo	745,791	1,210,521	<b>AUMENTO DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO EN EL AÑO</b>	<b>15,338,248</b>	<b>4,493,363</b>
Ajuste de propiedades, planta y equipo	10,993,397	1,133,565	<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO</b>		
Ajuste de cuentas por cobrar	(183,566)	669,061	<b>Al 31 de enero</b>	24,224,996	19,731,633
Ajustes de activos intangibles	-	2	<b>Al 31 de diciembre</b>	<b>4 39,563,244</b>	<b>24,224,996</b>
Provisión por desmantelamiento	5,038	267,243			
Otros ajustes	(2,762,951)	(1,415,550)			
<b>Cambio en activos y pasivos corrientes</b>					
<b>(Aumento) disminución de activos:</b>					
Cuentas por cobrar comerciales	(20,945,006)	(3,103,973)			
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	725,276	(100,948)			
Otras cuentas por cobrar	(5,940,243)	5,261,081			
Inventarios	(741,349)	(529,206)			
Gastos pagados por anticipado	(607,533)	914,696			
<b>Aumento (disminución) de pasivos:</b>					
Cuentas por pagar comerciales	4,940,652	609,932			
Cuentas por pagar a partes relacionadas	265,054	(434,835)			
Otras cuentas por pagar	(2,450,307)	29,772,517			
Impuestos a las ganancias pagados	-	(5,564,550)			
Provisiones	64,083	(7,907,920)			
Ingresos diferidos	11,703,085	1,469,989			
<b>Efectivo neto proveniente de las actividades de operación</b>	<b>26,091,151</b>	<b>54,710,184</b>			

Las notas que se adjuntan forman parte de los estados financieros.