



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya
Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN
CONTABILIDAD

AUTOR:

Kaly Demsepy del Águila Perea

ASESOR:

Quelbin Toledo Espinoza Carbajal

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas Públicas y Privadas

Sub línea:

Finanzas corporativas y gestión de PYMES y MYPES

UCAYALI - PERÚ

2020

Índice	pág.
Portada	I
Índice	II
Índice de tablas	III
Índice de figuras	IV
Introducción	V
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	01
1.1. Descripción de la realidad Problemática	01
1.2. Formulación del Problema	02
1.3. Formulación de Objetivos de la investigación	02
1.4. Justificación	03
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	04
2.1. Antecedentes	04
2.2. Bases Teóricas	11
2.2.1. Morosidad	11
2.3. Definición de términos básicos	23
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	25
3.1. Formulación de Hipótesis	25
3.2. Variable	25
3.3. Definición conceptual	25
3.4. Definición Operacional de variables	25
3.5. Operacionalización de la variable	27
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	29
4.1. Diseño de la investigación	29
4.2. Población y muestra	30
4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
4.4. Técnicas para el procesamiento de la información	34
CAPITULO V: RESULTADOS	35
CONCLUSIONES	40
RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	42
Anexo 1: Matriz de consistencia	45
Anexo 2: Instrumentos de aplicación	46
Bases de datos de la variable morosidad	48

Índice de tabla	pág.
Tabla1. La morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	35
Tabla 2. Sobre endeudamiento	36
Tabla 3. Evaluación crediticia.	37
Tabla 1. Inversión crediticia.	38

Índice de figura	pág.
Figura 1. La morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	36
Figura 2. Sobre endeudamiento	37
Figura 3. Evaluación crediticia	38
Figura 4. Inversión crediticia.	39

Introducción

Es importante saber por más que haya muchas personas que tenga para pagar sus préstamos lamentablemente no están acostumbrados hacerlo. Es fundamental otorgar un crédito de acuerdo a sus ingresos económicos actual, no solo basarse en su capacidad de pago, en su historial crediticio sino prestar en base a su financiamiento y evitar el sobreendeudamiento yaqué esto sería perjudicial para el cliente y para la empresa.

Es fundamental que las entidades financieras definan y hagan cumplir sus políticas crediticias o política de otorgamiento para cada tipo de crédito, ya que a veces los analistas o asesores de crédito fallan cuando hacen un análisis inadecuado, con criterios relajados, con excesiva confianza del moroso y cuando se hace un seguimiento vago, todo ello con la finalidad de cumplir su meta que tiene las entidades financieras.

En ese sentido, la presente investigación “Nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019”, pretende contribuir en la reducción de la morosidad de las entidades financieras y en la solución de problemáticas que sucintan en las entidades financieras y en los clientes cuando tiene que tomar decisiones. Así, el objetivo de nuestro estudio es conocer el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019. Con miras a lograr la consecución de este objetivo el trabajo de investigación se estructuró de la siguiente manera:

En el capítulo I, se considera el planteamiento del problema de investigación, el cual incluye: descripción de la realidad problemática, formulación del problema, formulación de objetivo de la investigación y la justificación del mismo

El capítulo II, hace referencia al marco teórico, lo que incluye: los antecedentes, bases teóricas y definición de términos básicos.

En el capítulo III, se aborda hipótesis y variables, lo que incluye: el Identificación de la variable y definición operacional de la variable.

El capítulo IV, está referido a la metodología, lo que incluye: diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y técnicas para el procesamiento de la información.

El Capítulo V, presentamos el tratamiento estadístico, análisis e interpretación de los datos por ende los resultados.

Además, se considera las conclusiones y recomendaciones a que se ha llegado después de desarrollar el trabajo de investigación.

Finalmente, presento la referencia bibliográfica de los textos de autores internacionales y nacionales que han sido utilizados en el trabajo de investigación.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción de la realidad Problemática

En la mayoría de los bancos y en las entidades financieras uno de los problemas fundamentales es la morosidad de los clientes, las razones frente al problema de morosidad son diversas como el sobreendeudamiento que implica escaso estudio real del mercado, deudas en diversas entidades financieras, disminución de ingresos económicos pérdida de empleo, imprevistos económicos (asalto, enfermedades, fallecimiento de un familiar, separación conyugal, etc.) Poca información y fiscalización, inconsistente evaluación crediticia. Otro de aspectos que influye en la morosidad es la inversión que realizan los clientes.

En ese orden de ideas es necesario conocer como el sobreendeudamiento, la evaluación crediticia y la inversión crediticia influye en la morosidad de los clientes; en base a los créditos que otorgó el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria en el periodo 2019. Aunque dichas razones de la morosidad son multifactoriales como pueden ser económicos, sociales, culturales, aumento de gastos, compras compulsivas, la agresividad y eficacia de las campañas publicitarias que incitan al consumidor a sobre endeudarse, la omisión de datos en el análisis de los contratos por parte de los asesores y clientes. Ello sucede con la finalidad que se cumplan las metas que tiene programadas las entidades financieras.

A continuación, traeremos a colación uno de las causas para que se dé la morosidad en los clientes como, la deficiente la calidad de servicio en orientación e información al cliente, entonces podemos decir que, es una de las causas que influyen en el aumento de la morosidad y en los intereses financieros. En ese sentido, la empresa especializada en cobranzas coactivas que tanto al momento de otorgar un crédito o vender un producto, el personal debe brindar la orientación necesaria y alternativas al cliente, a fin de evitar el incremento de la morosidad.

Por la situación expuesta nos motivó a desarrollar la presente investigación en aras de proponer estrategias que se necesita para tener éxito en las entidades financieras o bancas

1.2. Formulación del problema

Problema general

¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019?

Problemas específicos

- a. ¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a sobreendeudamiento?
- b. ¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a evaluación crediticia
- c. ¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes de del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a inversión crediticia?

1.3. Formulación de objetivos

Objetivo general

Conocer el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019

Objetivos específicos

- a. Identificar el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a sobreendeudamiento
- b. Identificar el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a evaluación crediticia
- c. Identificar el nivel de morosidad en clientes de del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a inversión crediticia

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación nos permitió tener una visión objetiva de las causas fundamentales que generan la morosidad en los clientes del banco ya mencionada. En tal sentido el trabajo de investigación se justificó por las siguientes razones. Se justifica en lo teórico por que sirvió como fuente bibliográfica e información básica y actualizada que contribuyó enriquecer a las teorías que existen relacionado a morosidad. Así mismo consideramos que con esta investigación se logró ampliar y fortalecer las teorías relacionados a nuestro fenómeno de estudio. En lo metodológico se justifica, porque nos permitió elaborar o actualizar nuevos instrumentos para futuras investigaciones y además sirvió de base para formular otras propuestas metodológicas. En lo social permitió identificar la problemática relacionada a morosidad de los clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y porque nos permitió plantear alternativa de solución como que, las instituciones financieras realicen constantes análisis de los niveles de morosidad; los que se beneficiaron con los resultados de este trabajo de investigación son directamente los dueños, trabajadores del banco y sus clientes. En lo práctico la investigación los resultados de esta investigación ayudó a establecer una mejor estrategia como mayor rigor en la evaluación de los expedientes de los clientes y cruce de informaciones entre los empleados de la entidad financiera con la finalidad de reducir el índice la morosidad de los clientes, los resultados de esta investigación se entregará a la entidad financiera para tomar mejores decisiones

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

A nivel internacional

Velasco, (2017), realizó la investigación: *“Análisis del índice de morosidad y su impacto en la rentabilidad del sistema de bancos privados grandes ubicados en la provincia de imbabura en el periodo 2014–2016”*-Ecuador. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- El índice de morosidad depende en gran medida del volumen de cartera en riesgo que genere cada institución, a mayor volumen de cartera en riesgo el índice es menor.
- La variación del índice de morosidad no implica que la variación en volumen de cartera vencida sea igual, incluso puede suceder que el índice disminuya, sin embargo, el volumen se incrementa.
- La utilidad que deja de percibir la institución financiera por concepto de cartera en mora, representa en porcentaje un promedio del 2% de las utilidades generadas por concepto de generación de cartera en riesgo.
- El segmento de crédito que contribuye con más del 50% a las utilidades de las instituciones financieras es el segmento de consumo, seguido por

el comercial, vivienda y al final microcrédito, a pesar que este es el segmento que tiene la mejor tasa de rendimiento.

- La eficiencia de los activos de los 5 bancos estudiados o también conocido como ROA, están en el promedio de 1.26%, sin embargo, luego del análisis de datos realizado, si la morosidad no existiría el índice ROA sería de 1.44%, lo que resultaría que la eficiencia de la cartera generada por las instituciones financieras es mejor analizada, de manera que no se incurra en riesgo de no pago o morosidad.

Vidal, (2017), realizó la investigación: “La morosidad y la rentabilidad de los bancos en Chile”-Ecuador. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- La realidad de nuestro país, en el periodo observado, es una tendencia a tener rentabilidades más restrictivas y que son consecuencias de un aumento en los cambios regulatorios como también por la evolución que han tenido los clientes que se reflejan en leyes que protegen al consumidor final. Por otro lado, al ver la tendencia a la baja que tiene también el índice de morosidad, se puede concluir que las políticas de Riesgo en la admisión de créditos han sido visionarias y se han modificado para regular el otorgamiento con alto nivel de Riesgo. Lo anterior provoca que los Bancos también sean adversos al riesgo y sus estrategias se inclinen a ser más selectivos en la admisión, de tal forma de evitar futuras pérdidas por no pago, más que seguir siendo por años sólo una fuerza de venta que genera ingresos por volúmenes de ventas.
- Se comprobó que usando datos de panel y una metodología donde se parte de un modelo econométrico por mínimos cuadrados ordinarios y, llegando a un modelo libre de correlación y heterocedasticidad, se puede construir un modelo con indicadores estadísticos relevantes y variables significativas. Este trabajo también demuestra que la rentabilidad está determinada por factores internos, los cuales van totalmente ligados a la

estrategia Comercial y del apetito de Riesgos con el Banco quiere tener. Como por ejemplo el mix entre los distintos productos de la parrilla que puede ofrecer el banco, o también se ve en la política de gastos, donde siempre se busca el minimizar esa cuenta. Uno de los resultados quizás no esperado del estudio es que no todas las variables seleccionadas poseen el signo del coeficiente que acompaña a cada variable, y que, por coherencia y juicio experto, debiera tener. Esto se produce principalmente por el periodo de observación donde considera un momento del tiempo el cual se va saliendo de una crisis mundial como fueron la “subprime” y hay Bancos que empiezan a tener bajas rentabilidades, en contra de la lógica que uno espera.

Fiallos, (2017), realizó la investigación: *“Determinantes de morosidad macroeconómicos en el sistema bancario privado del Ecuador”* llegó a las siguientes conclusiones:

- A pesar de que el estudio no se centró en analizar el comportamiento individual de la mora, ni por institución financiera, ni por tipo de crédito. Se puede concluir que la morosidad, tiene mayor concentración en los créditos de consumo y microcrédito, como se puede visualizar en la tabla 2 de la página 31 en la que se realiza un análisis comparativo entre los años 2013 y 2014, en donde la mora alcanza niveles del 5.53 y 5.44% respectivamente.
- No existe un modelo teórico único que permita determinar las variables de morosidad de los créditos bancarios. Los modelos estudiados en esta tesis son aproximaciones generales para definir aquellas variables que mejor se ajustan a determinar la tasa de morosidad, la investigación se ha realizado basándose en datos históricos.

A nivel nacional

Tuesta, (2018), realizó la investigación: “*factores determinantes de la morosidad en créditos microempresa mi banco, agencia tingo maría, período 2015-2017*”, en la Escuela de Pos grado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- Los factores que determinan la morosidad en los créditos microempresas en Mi Banco, Agencia Tingo María, son la deficiente evaluación crediticia y la cultura de pago.
- El proceso de evaluación crediticia en Mi Banco empieza desde la recepción de los documentos, (previo filtro en las centrales de riesgos), visita de campo y aprobación por los niveles respectivos según autonomía de montos.
- El 66,7% de los especialistas de créditos confirman que los factores determinantes de la morosidad de los clientes de Mi Banco son la deficiente evaluación cuantitativa y cualitativa del crédito.
- Asimismo, el 94.9% de los especialistas de crédito, consideran que el sobreendeudamiento es otro factor determinante de la morosidad.
- El 58% de los clientes morosos declararon estar en dicha situación por la mala administración del negocio, frente al 44% de clientes no morosos que si cumplían con el pago oportuno de sus créditos y de esta forma solicitaron nuevos créditos.
- En cuanto a los clientes no morosos, el 70% cuentan con ficha RUC; el 61% de clientes contaban con créditos entre S/. 3,001.00 y S/. 10,000.00 soles y obtuvieron en un plazo de 7 a 12 meses. En cuanto a los clientes morosos; el 46% obtuvieron créditos de 12 a 18 meses; el 38% obtuvieron créditos entre S/. 10,001.00 y S/. 20,000.00 soles.

De la Cruz, (2016), En su investigación: “*La cultura tributaria y su incidencia en la morosidad del impuesto predial en la municipalidad distrital de Paiján, año 2015*”. Arribo a la siguiente conclusión, que la cultura tributaria incide significativamente en la morosidad del Impuesto predial. Es decir, que cuando más bajo es el nivel de cultura tributaria en los contribuyentes; mayor es la morosidad en el Impuesto predial. A esto se suma la aceptación de la hipótesis planteada en donde indica que la cultura tributaria si incide incrementando la morosidad del Impuesto predial. Además, Se determinó que del 100% los ciudadanos del Distrito de Paiján el 62% poseen un nivel de cultura tributaria bajo con un puntaje promedio de 4.83. Esto refleja que la mayor parte de la población no tiene conocimiento en lo que respecta

Fretel,(2016), desarrollo una investigación titulada “*Factores de morosidad y su influencia en el pago del impuesto predial del centro poblado de Licua - distrito Amarilis - Huánuco-2016*”. Concluyó, que obtenidos en esta investigación nos permiten afirmar que los contribuyentes quienes participaron de esta investigación, refieren que ellos tienen la voluntad de realizar los pagos de los impuestos prediales, pero hay una resistencia por lo que no tienen confianza en sus autoridades quien no les presta los servicios adecuados y que el pago de los tributos que ellos efectúan estarían siendo destinados al pago del personal, y que esto se presta para coludirse a los actos de corrupción. No obstante considerando que el pago de los impuestos prediales es alto, el 69% de los contribuyentes prefieren destinar sus ingresos económicos a otros gastos que consideran más importantes que el pago del impuesto predial, pese a que el 72% de los contribuyentes se sienten comprometidos con el desarrollo de su comunidad, afirman no tener la confianza necesaria en sus autoridades consideradas ineficaces, la desinformación por parte del mismo personal de la institución ha conllevado a que el 41% de contribuyentes no puedan realizar sus pagos en la fecha correspondiente.

A nivel local

Sangama,(2018), desarrollo una investigación titulada “*Morosidad de los usuarios de la empresa municipal de agua potable y alcantarillado de coronel portillo s.a., 2017*”. Llegó a las siguientes Conclusiones:

- El nivel de morosidad de los usuarios de la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Coronel Portillo S.A., 2017, es intermedio, representa el 95.00%, lo que nos indica que los factores económicos, sociales, culturales y emocionales, afectan siempre a los usuarios morosos, motivo por el cual no pueden salir de esta condición.
- El nivel de los factores económicos de los usuarios morosos de la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Coronel Portillo S.A., 2017, es intermedio, representa el 90.00%, lo que nos indica que los ingresos mensuales de los usuarios morosos, no cubren la totalidad del pago de sus servicios básicos.
- El nivel de factores sociales de los usuarios morosos de la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Coronel Portillo S.A., 2017, es intermedio, representa el 70.00%, lo que nos indica que los niveles de educación, y de ocupación de los usuarios morosos no son tan adecuados, tampoco mantienen buenas relaciones, con Emapacopsa y es más la empresa no es flexible.
- El nivel de los factores culturales de los usuarios morosos de la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Coronel Portillo S.A., 2017, es intermedio, representa el 74.00%, lo que nos indica que hay poca práctica de los valores y responsabilidad social, no acostumbran a pagar sus deudas, hacen poco uso de la tecnología, y no están identificados con el servicio que brinda Emapacopsa.
- El nivel de los factores emocionales de los usuarios morosos de la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Coronel Portillo S.A., 2017, es intermedio, representa el 70.00%, lo que nos indica que el

usuario casi siempre está disconforme con la empresa, por recibir una mala comunicación, mal trato, además considera que el monto de pago del servicio de agua es injusto.

Huerta,(2018), desarrollo una investigación titulada “*Impacto de la política crediticia en las ventas y morosidad de tiendas en Pucallpa-Empresa CrediVargas S.A. 2015-2016*”. Llegó a las siguientes Conclusiones:

- Aun cuando existen diversos estudios relacionados con las políticas de crédito y la esperada reducción de la morosidad de las ventas al crédito, en los planteamientos teóricos no se formula el análisis detallado de sus componentes y no se plantean metodologías apropiadas para realizar un estudio minucioso, limitándose a la morosidad medida por el tiempo de retraso. En consecuencia, para este estudio se ha formulado una metodología en base a los indicadores: - Monto de cuotas atrasadas; - Monto total atrasado; Tiempo de atraso en meses; - Número de cuotas atrasadas. Estas se clasificaron según su gravedad de morosidad en: - Frecuente; Aceptable. – Considerable; - Excesiva; - Extrema. La proporción conjunta de estos niveles de gravedad (excepto la Frecuente) fueron clasificados en los siguientes Niveles de Morosidad: >30%: Morosidad Muy Baja; > 45%: Morosidad Baja;> 60%: Morosidad Regular; > 75%: Morosidad Alta; > 90%: Morosidad Muy Alta.
- Como resultado de la aplicación de una política de ventas intensivas, mediante diversas estrategias, los saldos promedio mensuales de ventas al crédito del año 2015 por 54.8 millones de soles se incrementaron en 17.7% llegando a los 64.5 millones de soles en el año 2016. La tienda REVSA Tienda 1 ha tenido los mayores saldos promedio mensuales de ventas al crédito de 64.5% en el año 2015, con 35.3 millones de soles, y el 63.4% el 2016 con 40.9 Millones de soles. Entre las cuatro tiendas hubo un promedio de 84.5% de saldos mensuales sin cobranza pendiente el 2015, mientras que el 2016 este saldo fue de 81%. El crecimiento de las ventas al crédito entre los años 2015 y 2016, fue mayor en las tiendas de SERMAX Ovalo y SERMAZ Tarapacá con 28.7% y 26.9%, mientras que

en REVSA Tienda 1 este crecimiento fue 15.7%, y en REVSA Tienda 2 el crecimiento fue 11.9%.

- En la empresa CREDIVARGAS S.A., el número de créditos involucrados ha disminuido, aunque poco significativamente en el año 2016 respecto al año 2015. La proporción de morosidad ha aumentado en 3.0% llegando al 54.5% del total de créditos atrasados en el 2016, de manera que no se han presentado cambios significativos en los Niveles de Morosidad en esta empresa en el 2015 y 2016 y en estos años se ha mantenido la situación crediticia calificada como Morosidad Regular. En consecuencia, queda determinado que la morosidad en las tiendas de Pucallpa de la empresa CREDIVARGAS S.A. con el modelo de Política de Crédito Restrictiva del año 2016 no es significativamente menor ni mayor que con el modelo de Crédito Flexible del año 2015.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Morosidad

Definición

En el mundo económico y financiero la morosidad es entendida como falta de puntualidad o retraso en cumplir un objetivo, un pago o en la devolución de una deuda. También se puede referir a esta situación con el término “mora” o “morosidad” se refiere al retraso de pago o falta de pago. A la relación a ello de la Cruz, (2014) sostiene que, mora es aquello que está referido al retaso culpable. Entonces es aquella acción que un moroso ya sea persona natural o jurídica no cumple con el pago en la fecha acordada. Para que un cliente se considerado como tal tiene que ser reconocido legalmente como deudor. Además, debe de obrar en su poder algún documento legalmente reconocido donde el deudor esté obligado a efectuar dichos pagos, por ejemplo, un contrato.

Brachfield (2003) Define por su parte a la morosidad como, “(...) se utiliza en las empresas para designar aquellos créditos definitivamente incobrables y que se cargaran directamente a pérdidas. También se usa para

referirse a retrasos en el pago” (p. 31). El mismo autor define al moroso como “deudor que se retrasa el cumplimiento de una obligación, es decir, que incurre en mora. En lenguaje jurídico mora es sinónimo de demora o retraso, por lo que el deudor moroso es el que no cumple con su obligación al vencimiento de esta” (p. 32). Entonces el autor utiliza dos conceptos como morosidad y moroso que cada uno tiene connotación distinta. Entonces la morosidad es el no cumplimiento o retraso de los pagos de los créditos otorgados en el momento de su vencimiento, destinadas para el su crecimiento y desarrollo empresarial de los pequeños y microempresarios.

Desde un enfoque empresarial, morosidad sería el incumplimiento de contrato de pago en fecha predeterminada. Por su parte Canson (1999) sostiene que, la morosidad de una entidad financiera, es “una medida de su riesgo crediticio ya que se entiende como la proporción de créditos de una institución bancaria que se encuentra en incumplimiento” (p. 21). Es así que, la morosidad es aquel retraso que se genera no únicamente para la entidad financiera, sino también en los sistemas bancarios en generales; pudiendo convertirse en crisis bancarias a nivel nacional, es aquí donde los índices de morosidad se dan en carteras de crédito con indicios de quiebre o de crisis.

Por otro lado, se debe tener en consideración que, la morosidad también es analizada desde los estudios financieros y bancarios, en el cual es concebido un problema macroeconómico. Al respecto Quiñonez (2005) afirma que la morosidad “es una realidad problemática que afecta a todo el entorno y mercado financiero, por lo que es necesario mostrar la importancia de la calidad en el comportamiento de la cartera de créditos de una entidad bancaria” (p.20). En ese orden de ideas podemos decir que, la morosidad es sinónimo de inestabilidad financiera.

Consecuentemente se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable. La mora del deudor en sí, desde el punto de vista formal, no supone

un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación. Como consecuencia de la mora del deudor son los intereses moratorios como indemnización de los daños y perjuicios que se causa a la entidad financiera o sistema bancario.

La palabra moroso con frecuencia se utiliza en las empresas financieras tanto para designar a aquellos clientes que se retrasan en pagar la factura (después del vencimiento contractual) como para denominar a aquellos deudores definitivamente incobrables y cuyos créditos de cargarán en la contabilidad directamente a pérdidas a través de las cuentas correspondientes (fallidos). Dicho argumento es corroborado según la página virtual www.riesgomorosidad.com/morosidad-mitos-y-realidades/ “hace referencia al incumplimiento de las obligaciones de pago. Se considera como moroso un crédito cuando se ha producido un retraso de tres meses en el pago de las cantidades a entregar (principal y/o intereses) por parte del deudor. Se trata de un concepto distinto al de crédito fallido que es aquél que es considerado como incobrable por parte de la entidad” (p.3).

Teorías

La Teoría de las restricciones o cuellos de botella

Citado (Paulise, 2017), La teoría de las restricciones busca mejorar el sistema de una empresa en su conjunto, es decir, la serie de procesos que están interrelacionados para poder desarrollar el producto. El problema que hay en toda organización, es que al estar los procesos relacionados unos a otros, las demoras en uno afectan al otro, reduciendo la eficiencia en cadena, aumentando los costos e impidiendo cumplir tiempos de entrega. Esa demora o ineficiencia original, se denomina restricción. Es lo que comúnmente llamamos “cuello de botella”. Entonces, la performance del sistema depende del eslabón más débil o restricción. La clave está en identificar donde se encuentra ese eslabón más débil y eliminarlo. Esta teoría comprende 5 etapas:

1. Identificar la restricción: parece difícil pero normalmente puede identificarse visualmente. Es el proceso donde hay más productos en espera o gente haciendo cola. Haciendo un diagrama de procesos también puede verse donde se tarda más tiempo.

2. Eliminarla restricción: una vez que se encontró la restricción, el próximo paso es eliminarla. No sirve de nada mejorar los otros procesos si este sigue demorando al resto. Concentrar todos los esfuerzos en ver de qué manera puede mejorarse. Se trata de buscar primero soluciones sencillas, de baja o nula inversión, que pueden lograrse si todos los involucrados participan.

3. Subordinar otros procesos a la restricción: Si bien puede mejorarse la eficiencia, puede que la restricción siga siendo el eslabón más débil. Es por eso que todos los demás eslabones de la cadena productiva deben seguir ese ritmo. Como dije antes, acelerar el resto sólo hará que se acumule más espera en este paso. Este punto es importante porque busca redistribuir los recursos y no malgastarlos en eficiencias que no agregan valor.

4. Elevar la restricción: si es el caso que la restricción sigue demorando el sistema y aunque el sistema total está mejor, todavía no es satisfactorio para el cliente (interno o externo), puede ser necesario elevar la cuestión al gerente para solicitar una inversión más fuerte. Sucede que una inversión puede resolver un problema mayor como la pérdida de clientes. Quizás haga falta automatizar el proceso o contratar nuevos recursos.

5. Reiniciar el ciclo buscando la próxima restricción: una vez que se elimina una restricción, puede seguirse mejorando el sistema total buscando la nueva restricción y empezando nuevamente el ciclo. Siempre va a haber un limitante, y estar consciente de ello ayuda aceptar el tiempo total o concentrar los esfuerzos para reducirlo al mínimo, apalancándonos en ese limitante.

Hayek: Teoría del ciclo económico

Citado por (Sánchez, 2010), para Hayek toda teoría convincente del ciclo debe ser congruente con lo que él llamaba teoría del equilibrio. De acuerdo con ésta, en una economía de mercado los cambios en las condiciones subyacentes de la oferta y la demanda implican cambios en los

precios relativos, cambios que no cesan hasta que la oferta y la demanda se equilibran en todos los mercados. Siempre que los precios sean realmente libres, el mecanismo de precios coordinará las acciones de los agentes a ambos lados de cualquier mercado.

Uno de estos mercados es el de préstamos, donde se encuentran los intereses de prestamistas y demandantes de fondos. Al analizarlo Hayek usó el concepto de tasa natural de interés propuesto por Wicksell, según este autor la tasa natural de interés es aquella que iguala el ahorro con la inversión. La decisión de las economías domésticas de ahorrar se interpreta como una decisión de posponer el consumo presente por el futuro. El dinero ahorrado es demandado por las empresas para financiar sus proyectos de inversión, esto es, se utiliza para la compra de bienes de capital. Bajo este escenario, la tasa natural de interés coordina las actividades de los diversos agentes involucrados.

En la teoría de ciclo económico de Hayek, el mecanismo de precios coordina la actividad económica, la cual, en el proceso de un ciclo, pierde su orden de alguna manera. De hecho, durante la fase de crisis del ciclo se genera una sobreproducción de bienes de capital. ¿Qué es lo que impide que la tasa de interés realice su función coordinativa? Hayek utilizando la concepción Wickselliana de la teoría del capital postulaba que existía otra tasa de interés, la de mercado, la cual depende de las actividades crediticias de los bancos y puede ser diferente de la natural. La tasa de interés de mercado caerá por debajo de la natural al aumentar los bancos su crédito. La contribución de Hayek consistió en sostener que la desviación de la tasa de interés de mercado respecto de la natural es la causa del ciclo económico. Un ciclo normal presenta la siguiente secuencia: los bancos expanden el crédito, disminuyendo la tasa de interés de mercado para inducir a las empresas a solicitar préstamos. Éstas hacen uso de su poder adquisitivo ampliado para alargar poco a poco el proceso productivo, como si hubiera ocurrido un descenso de la tasa natural de interés. En una economía con pleno empleo de recursos, esto aleja los recursos de los consumidores. A diferencia de cuando cae la tasa natural de interés, los consumidores en este

caso no han reducido voluntariamente su deseo de consumo en términos reales, sino que se han visto obligados a consumir menos de lo que desean.

Para Hayek, el fenómeno anterior se denominaba ahorro forzoso. La demanda parcialmente insatisfecha de bienes de consumo presentes empieza a presionar al alza los precios de tales bienes en relación a los futuros, lo que equivale a decir que la tasa de interés de mercado comienza a elevarse. Esto indica a las empresas que sus anteriores decisiones de emprender proyectos de inversión en procesos productivos más largos habían sido incorrectas, es decir, que la demanda de bienes futuros no se había elevado realmente. En consecuencia, dichos proyectos dejan de ser rentables y se abandona antes de ser completados, lo que inicia la crisis o fase recesiva del ciclo.

La única manera de evitar el ciclo consiste en neutralizar los efectos de la creación de crédito haciendo que la tasa de interés del mercado coincida con la natural. Debe entonces buscarse que el dinero sea neutral, algo fácil de decir, pero difícil de conseguir en la práctica debido a que desconocemos la tasa natural de interés. En conclusión, para Hayek es poca la efectividad de las medidas contra-cíclicas que se puedan poner en marcha.

2.2.1.1. Dimensiones de la variable morosidad:

Sobreendeudamiento

Si bien es cierto no existe abundante literatura internacional relacionado a sobreendeudamiento, sin embargo, hay diversos autores que han tratado de aproximarse a una definición conceptual sobreendeudamiento, que a continuación detallamos algunos de ellos.

Disney, Bridges y Gathergood (2008) y Anderloni y Vardone (2008) como se citó en Ruiz, García y Miranda, (2013). Indican que pueden distinguirse medidas reales y subjetivas. Según las medidas objetivas un hogar se clasifica como sobre endeudado si cumplen los siguientes criterios:

(i) los individuos gastan más del 25 % de sus ingresos mensuales brutos en reembolsos de deuda (sin incluir la deuda hipotecaria); (ii) los Individuos gastan más del 50 % de su ingreso bruto mensual en reembolso de deudas, (incluyendo deuda hipotecaria); (iii) las personas tienen con 4 o más compromisos de crédito; (iv) las personas están en mora en un compromiso de crédito (incluyendo deuda hipotecaria). En el caso de medida subjetiva de sobre endeudamiento se analiza el auto reporte de estrés financiero: un hogar estaría sobre endeudado si las personas declaran como una carga pesada sus pagos financieros.

Vandone (2009), también citado por Ruiz, García y Miranda, (2013). Considera como sobreendeudamiento cuando los niveles de ingresos de las personas son inmediatos son superados de forma inmediata por los compromisos adquiridos, con ausencia de liquidez. En relación a ello, Anderloni y el mismo Vardone (2008), consideran que hay dos tipos de sobre endeudamiento. La clasificación lo realiza teniendo en consideración los siguientes aspectos como recursos extras recaudados por los servicios prestados o venta de activos financieros o reales. Lo clasifican de la siguiente manera. El sobre endeudamiento activo y el pasivo. El primero estaría originado por los niveles excesivos de deuda en poder de los hogares debido a las decisiones de endeudamiento hasta un nivel que no es sostenible sobre la base de los ingresos presentes o futuros. Esto se asemeja a las primeras medidas de endeudamiento objetivo de Disney et al (2008). Mientras, el sobre endeudamiento pasivo se produciría por aquellas dificultades económicas que están determinadas por factores imprevistos, fuera del control de un individuo, tales como la pérdida de empleo, separación, muerte o enfermedad, los cambios en las variables macroeconómicas o impuestos más elevados.

Otra definición que va en la línea de la capacidad de los hogares de hacer frente a sus compromisos financieros es la de Finlay (2006), quien considera que el endeudamiento se puede calcular como la sumatoria de los ratios de los gastos totales sin crédito (arriendo, alimentación, viajes, lujos, entre otros), sobre el ingreso neto de todos los recursos (salarios, bonos,

beneficios, transferencias del estado), más el gasto en consumo de crédito (hipotecario y no hipotecario) y sobre los ingresos totales. Concluyendo que es posible desarrollar un modelo para predecir el sobre endeudamiento y usarlo para analizar las solicitudes de crédito, incluyendo componentes de riesgo.

Por último se trata sobre los clientes que tienen una obligación crediticia con alguna entidad Financiera, al ver la oportunidad que estas les brinda y la poca experiencia en la utilización de inversiones hacen que estas acudan a sacar nuevos préstamos a otras entidades al mismo tiempo lo cual les perjudican ya que no se está evaluando a la realidad a su capacidad productiva, y como consecuencia existen estos grandes índices de morosidad en esta ciudad, ya que solo las instituciones financieras otorgan créditos y no apoyan a una buena gestión del cliente del dinero otorgado para que genere rentabilidad y siga trabajando en con nuevos préstamos. En la línea el sobreendeudamiento implica disminución de ingresos, desempleo, precio en el mercado, imprevisto económico, compromisos en entidades financieras, los cuales son consideramos como **los indicadores**:

Disminución de ingresos

El sobre endeudamiento y porque, no decir la morosidad se da por los pocos ingresos económicos que percibe cada familia en su canasta familiar, lo lleva a cumplir su compromiso de pago con las entidades financieras. La disminución del ingreso se debe a varias causas señalaremos algunos de ellos como el fallecimiento de un familiar, despido algún miembro de la familia de su centro de trabajo.

Desempleo

Es la situación en el que los ciudadanos (as) no tiene empleo y por lo tanto, no perciben un salario, lo cual afecta en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, enfrente a esta situación el Estado debe continuar impulsando programas sociales que responde a la necesidad de la gente.

Precio del Mercado

Los precios en mercado tienden a cambiar ya sea en forma de inflación o deflación, mucha vez las personas que invierten su dinero, en algún rubro de negocio lo hacen sin el estudio real del mercado, solamente se dejan de llevar por el bum del producto en el momento. La falta de un diagnostico real del mercado a los emprendedores lo conllevan a tener deudas.

Imprevisto económico

Están referidos aquellos egresos económicos que no se tenía presupuestado como la salud de un familiar, los asaltos, la separación conyugal, fallecimiento de un familiar, el cual conlleva a trazos de cumplir con los pagos de los préstamos.

Entidades financieras

Son muchas las personas que tienden adquirir préstamos de diferentes entidades financiera, ellos tendrán sus razones. Y esta entidad financiera le accede el préstamo sin una evaluación rigurosa, solo pensando en el cumplimiento de sus metas.

Evaluación crediticia

Se refiere a que los autorizados de brindar préstamos (asesores de negocio) no evalúan correctamente la documentación que lleva consigo el cliente solicitante. Una buena evaluación crediticia no permite que los clientes se endeuden más. Cuando hablamos de los asesores de negocio nos referimos que el asesor tiene que pedir documentos sustentatorios del negocio (boleta de compras) con una antigüedad mayor a 6 meses, estos documentos son entregados a los asesores, pero como saber si estos documentos pueden haber sido obtenidos de manera ilegal, el error del asesor es no cruzar información y hacer trabajo de campo más riguroso. Por otro lado los asesores debe de constatar de origen de las boletas y comprobar si los montos inscritos son los reales o también podemos hablar

de las referencias personales y crediticias que son los principales requisitos para una buena evaluación, en hacer visita tanto al negocio como a la casa del cliente para referenciar con los vecinos la calidad de persona, si es visitado por otras entidades de las cuales no está cancelado puntual o tiene muy mala reputación como persona. Al respecto Apostolik, Donohue, & Went (2009) afirma:

“La evaluación crediticia: Se da después de que un responsable de crédito haya identificado una oportunidad, el responsable reunirá toda la información necesaria el prestatario y la presentara al analista de créditos. El analista de créditos procederá a analizar la calidad crediticia del prestatario potencial evaluando el tipo de crédito propuesto y los riesgos potenciales (riesgo de negocio riesgo financiero y riesgo estructural). El analista de créditos recoge y revisa información acerca del prestatario del potencial, que incluye: Posiciones bancarias en la entidad y rendimiento de cuentas; Estados financieros pasados y actuales (normalmente datos recogidos en hojas de cálculo); Estados de gestión financiera y proyecciones; Calificaciones externas del prestatario proporcionadas por agencias de calificación independientes”.

(p.142)

En esa línea de ideas también se analiza el historial crediticio del cliente, siendo este el requisito principal tener una calificación normal para solicitar las garantías correspondientes además de realizar la verificación del domicilio, se realiza una contrastación exacta con la realidad acerca de todos los documentos, estos documentos son evaluado y analizado por un analista o asesor. Finalmente, esto visado y aprobado por la administradora de oficina y gerente general. El historial crediticio del cliente: Señala los datos personales, obligaciones financieras y endeudamiento del cliente. Es decir, es un formato donde se rellena los datos personales del cliente, datos del aval, información del negocio y por otro lado tenemos el formato de verificación y croquis domiciliario y del negocio. Como consecuencia se deniega o aprueba el préstamo. En el caso que, se apruebe el crédito se

define el monto a prestar, plazo, armados en un expediente por el analista de créditos, que ingresa al Sistema Crediticio de la entidad financiera Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. Este proceso aprueba la solicitud del crédito, posteriormente, del sistema se extrae el cronograma de pago donde estipula el número de cuotas, monto de la cuota, días de pago e intereses moratorios que se aplicará al cliente cuando no cumpla con su obligación financiera. Como consecuencia de ello se genera el desembolso. En tal sentido la evaluación crediticia implica el análisis riguroso del historial creditico, contrastación de los documentos, trabajo de campo, conocimiento del reglamento de crédito del banco, requisitos de crédito. Son los indicadores del presente trabajo.

Historial crediticio

Es uno de los requisitos fundamentales para el otorgamiento del préstamo al cliente, en el cual está plasmado los datos generales como croquis, información de negocios y las experiencias con sus respectivos expedientes del rubro de negocios.

Contrastación de los documentos

Este referido a la contrastación exacta de los documentos con la realidad, este documento es evaluado y analizado por un analista o asesor. Finalmente, esto visado y aprobado por la administradora de oficina y gerente general luego conlleva al otorgamiento de los préstamos.

Información de reglamento crediticio

Este referido a que el cliente aspirante al prestado tenga conocimiento acerca del reglamento de crédito, en el cual están estipulado las condiciones de crédito, las tasas de interés, fecha de pago, fecha de vencimiento, los montos y garantías.

Intereses crediticios

Esta referido a la rentabilidad de un ahorro o el costo de un crédito, éste tiene una directa relación entre dinero y tiempo. Por lado implica saber los intereses fijos, moratorios y de penalidad.

Requisito creditico.

Este apartado es esencial para el otorgamiento de los de los créditos, ya que aquellas personas están registradas en Infocorp no podrán acceder a un prestado, en tal sentido es un requisito indispensable.

Inversión crediticia

La mala inversión es aquella que realiza una persona ya sea natural o jurídica en los diferentes rubros, de forma comercial, empresaria y/o individual. Se considera que una mala inversión conlleva a la pérdida del dinero (capital) por una mala gestión realizada en los negocios, debido a que el cliente muchas veces incursiona en un giro diferente al que no conoce y no cuenta con experiencia, comúnmente en las entidades financieras se tiene este tipo de experiencias. Clientes que tienen años en un giro de negocio fijo, pero que con el tiempo observan otros giros que aparentemente generan mayores ingresos y ganancias con márgenes de utilidad superiores de las que mantienen.

La mala inversión en nuestra región Ucayali se ha visto reflejada con clientes que invirtieron muchos de ellos en el rubro de madera y que posteriormente perdieron grandes sumas de dinero a tal punto de haberse descapitalizado, conllevando a incumplir con el pago de sus créditos financieros, cayendo en morosidad y malogrando sus calificativos en las centrales de riesgo.

A su vez, también la mala inversión crediticia es debido a que el cliente obtiene un crédito y el dinero no es invertido en su totalidad en el negocio, invierte solo parte de ello y el resto hace compras de productos personales, realiza viajes, actividades etc. que no le generan ingreso alguno para poder asumir la deuda.

Una mala inversión crediticia de un cliente, a lo largo del tiempo será el deterioro financiero, la pérdida de patrimonio de una entidad financiera a haber confiado en su cliente en el otorgamiento de un préstamo y este a su

vez no lo haya cumplido con los pagos en las fechas establecidas. En tal sentido la investigación asume los siguientes indicadores que a continuación mencionamos.

Destino creditico

El cliente obtiene un crédito y dicho dinero no es invertido en su totalidad en el negocio, invierte solo parte de ello y el resto hace compras de productos personales, realiza viajes, actividades etc. que no le generan ingreso alguno para poder asumir la deuda. Es decir, el crédito obtenido es destinado a otro rubro distinto del que se planifico.

Compra compulsiva

Esta referida a la utilización irracional de las tarjetas (de compras, de crédito o de débito), en los establecimientos comerciales, a través de Internet o por catálogo, buscando satisfacer interés superfluas.

Estudio de mercado

Este referido estudio real del mercado previamente a la inversión del dinero obtenido del prestado, el estudio se tiene que realizar por que nos permite conocer la oferta y demanda de los productos, y así proyectar.

2.3. Definición de términos básicos

Crédito: Predicción del capital presente hecho al capital futuro.

Ingreso: Utilidad o beneficio que ingresa a las arcas de la empresa.
(Sánchez, 2005)

Rentabilidad: Vinculada con la economía de la productividad por los productos o servicios que se venden. (Aguilar y Camargo, 2004)

Morosidad: Todo aquel que no ha cumplido con su compromiso de pago a fecha establecida

Impagados: Que no se ha pagado aún.

Ingresos: Es el Aumento del patrimonio empresarial.

Gastos: Es el descenso de un activo por uso o consumo

Sobreendeudamiento. Es cuando los niveles de ingresos inmediatos de una persona son superados por los compromisos adquiridos, con ausencia de liquidez.

Inversión crediticia. Es aquella que realiza una persona ya sea natural o jurídica en los diferentes rubros, de forma comercial, empresaria y/o individual.

Evaluación crediticia. Es el proceso de evaluar un riesgo medido en función de la capacidad de un prestatario de devolver el crédito.

CAPITULO III. HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1. Formulación de hipótesis

Por la naturaleza de la investigación, no corresponde realizar la prueba de hipótesis.

3.2. Variable

Morosidad

3.3. Definición conceptual de la variable

Morosidad

Es aquella palabra utilizada con frecuencia por las organizaciones para destinar los créditos que no se han cobrado después de su finalización en el plazo establecido (créditos no cobrables) y que se cargaran a las cuentas de pérdidas. (Brachfield, 2008)

3.4. Definición operacional de la variable

Morosidad

Es aquella práctica en la que un deudor, ya sea persona natural o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación, debido al

sobreendeudamiento, a mala evaluación por parte de la entidad financiera y a la mala inversión de quienes adquieren el prestado. Para recopilar la información procedente de la muestra se les aplicó un cuestionario con 18 ítems, teniendo como escala de medición: Totalmente de acuerdo: 5, De acuerdo: 4, Ni de acuerdo ni en desacuerdo: 3, En desacuerdo: 2 y Totalmente en desacuerdo: 1

3.5. Operacionalización de la variable

a. Variable 1: Morosidad

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición
			N°	Contenido	
Morosidad Muy bajo Bajo Moderado Alto Muy alto	Sobre endeudamiento	Disminución de ingresos	01	Considera que la falta de ingresos puede afectarlo hasta el punto de no cumplir con sus obligaciones financieras	Normal (0-8 días) Cliente con problema potenciales (9-30) Deficiente (31-60) Dudoso (61-120) Perdida (121 a más días)
		Desempleo	02	Considera que quedarse sin empleo afectaría en sus obligaciones financieras	
		Precio en el mercado	03	Considera que la inflación (subida de precios) afecta la venta de su negocio	
			04	Considera que la deflación (subida de precios) afecta la venta de su negocio	
		Imprevisto económico	05	Ud. Considera que un imprevisto económico (robo, enfermedades, fallecimiento de un familiar, separación conyugal, etc.) significa dejar de pagar sus deudas.	
		Entidades financieras	06	Considera que adeudarse con varios entidades financieras es una buena decisión	
	Evaluación crediticia	Historial crediticio	07	Ud. Considera que el simple hecho de tener un buen historial crediticio es suficiente para que le otorguen algún crédito.	Muy malo Malo Regular Bueno Muy bueno
		Contrastación de los documento	08	Considera que los requisitos solicitados (copia de DNI, recibo de luz, documentos de negocio y título de propiedad) son muy exigentes por parte del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	
		Información del reglamento crediticio	09	Ud. Considera saber alguna información del reglamento de crédito (condiciones de crédito, requisitos, tasas de interés y garantías) del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	
			10	Ud. Considera saber alguna información sobre fecha de pago, fecha de vencimiento y sobre el monto y número de cotas	
		Intereses crediticio	11	Ud. considera saber alguna información sobre los intereses fijos, moratorios y de penalidad	
		Requisito de crédito	12	Ud. Considera que estar en Infocorp e perjudicial e influye en la solicitud de un crédito en una entidad financiera	
		Inversión crediticia	Destino de crédito	13	
	Compra compulsiva		14	Ud. Considera que el dinero es primordial para lograr sus objetivos	
			15	Ud. Considera que el dinero obtenido por préstamo del Banco Bilbao lo utilizó en tarjetas (de compras, de crédito o de débito) o en los establecimientos comerciales.	

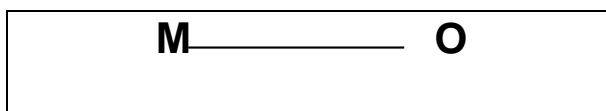
		Estudio del mercado	16	Ud. Realizó previamente un estudio real del mercado para invertir el dinero del préstamo en el negocio que tuvo planificado	
			17	Ud. Considera que amplió su negocio de manera apresurada sin el estudio previo del (diagnóstico) mercado	
		Cambio de negocio	18	Ud. En los últimos 6 meses cambio el rubro de su negocio por caídas en la demanda o por la reducción de precios del mercado o por los cambios en su sector de negocio	

CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO

4.1. Diseño de la investigación.

El diseño que se utilizó fue no experimental, en su variante diseño transversal descriptivo según Hernández, Fernández y Baptista (2014) sostiene que, es experimental porque no se busca manipular la variable independiente, es transversal porque se recolectó datos en un solo momento, en un tiempo único y es descriptivo porque se buscó conocer y describir el nivel de morosidad que tienen los clientes con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

Cuyo esquema es el siguiente:



Donde:

M = Muestra, clientes morosos del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2019.

O = Información obtenida sobre el nivel de morosidad de los clientes morosos determinados en la muestra

4.2. Población y muestra

Población

“La población es el conjunto de unidades de observación bien definidas, con características comunes y observables, agrupados con fines de estudio” (Cordova, 2013, p.84). En tal sentido la población estuvo conformado por 2900 clientes morosos del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria del periodo 2019. Según las bases de datos del banco en mención.

Quienes comparten las siguientes características comunes:

Pertenecen al distrito de calleria, condición de dedicación, son morosos, pertenencia al mismo sistema bancario, son castigados por deudores, los cuales dará más consistencia al fenómeno de estudio.

Muestra

Es una parte de la población seleccionada a través de alguna técnica de muestreo probabilístico o no con el propósito de estudiar algunas calidades y luego extender los resultados hacia la población. En tal sentido la muestra de estudio estuvo conformado por 304 clientes deudores que pertenecen al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. Quienes comparten las siguientes características comunes:

Condición de dedicación, sin días límites de mora, contexto geográfico, pertenencia a la misma entidad financiera, son castigados por deudores, los cuales dará más consistencia al fenómeno de estudio.

La técnica de muestro que se empleó fue pirobalística en su modalidad aleatorio simple. El tamaño muestral se calcula de acuerdo con la siguiente fórmula estadística y con los siguientes parámetros: país

Datos:

$$Z = 95\% = 1.96$$

$$N = 2900$$

$$p = 50\%$$

$$q = 50\%$$

$$e = 5\% = 0.05$$

Desarrollo

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2(N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{(95\%)^2 \times 50\% \times 50\% \times 2900}{(5\%)^2(2900-1) + (95\%)^2 \times 50\% \times 50\%}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 2900}{(0.05)^2(2900-1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{(3.8416) \times 0.5 \times 0.5 \times 2900}{(0.0025)(2899) + (3.8416) \times 0.5 \times 0.5} = \frac{2785.16}{7.2475 + 0.9604}$$

$$n = \frac{2785.16}{8.2079} = 339.33 = 339$$

Pero al verificar que $\frac{n}{N} > e$, si fuera así, se procede al ajuste de la

formula.

$\frac{339}{2900} > 0.05 \Rightarrow 0.1168 > 0.05$; se procede al reajuste de la

formula.

n = Muestra inicial

n_0 = Muestra ajustada

N = Población.

$$n_0 = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}}$$

$$n_0 = \frac{339}{1 + \frac{339-1}{2900}} = \frac{339}{1 + \frac{338}{2900}} = \frac{339}{1 + 0.1166} = \frac{339}{1.1166} = 303.60$$

$$n_0 = 304$$

Por lo que la muestra de estudio estará conformada por 304 clientes deudores que pertenecen al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Durante el proceso de la investigación se utilizó las técnicas e instrumentos según los procedimientos metodológicos:

Técnica:

- a. **Encuesta:** Esta técnica permitió abstraer o recopilar información escrita procedente de los clientes deudores determinados en la muestra de estudio

Instrumentos:

Cuestionario: Este instrumento sirvió para registrar información escrita sobre morosidad procedente de los clientes deudores del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria determinados en la muestra. El cuestionario sobre morosidad consta de tres dimensiones, cada una de ellas con sus respectivos indicadores.

Sobre endeudamiento: Engloba 5 indicadores como disminución de ingresos, desempleo, precio en el mercado, imprevisto económico, entidades financieras.

Evaluación crediticia: Engloba 5 indicadores como historial crediticio, contrastación de los documentos, información del reglamento crediticio, intereses crediticios y requisitos crediticios.

Inversión crediticia: Comprende 3 indicadores como destino de crédito, compra compulsiva y estudio del mercado. En base a estas dimensiones e

indicadores se plantearon los ítems, que hacen un total de 18 preguntas; cada pregunta tiene cinco alternativas de respuestas.

Para recoger información de opinión de los clientes morosos en relación a cada uno de los ítems, se utilizó las siguientes escalas de medición como son: totalmente de acuerdo (5 puntos) de acuerdo (4 puntos), ni de acuerdo ni en desacuerdo (3 puntos), en desacuerdo (2 puntos), totalmente en desacuerdo (1 punto).

Para evaluar la variable (morosidad) y las dimensiones se categorizó considerando los rangos que se muestran en el siguiente apartado

Variable/dimensiones	categorías	intervalos
	Muy bajo	[18-31>
	Bajo	[32-45>
	Moderado	[46-59>
	Alto	[60-73>
	Muy alto	[74-90>
Sobreendeudamiento		
	Normal	[6-10>
	Problemas potenciales	[11-15>
	Deficiente	[16-20>
	Dudosos	[21-25>
	Perdida	[26-30>
Evaluación crediticia		
	Muy malo	[6-10>

	Malo	[11-15>
	Regular	[16-20>
	Bueno	[21-25>
	Muy bueno	[26-30>
Inversión crediticia		
	Muy malo	[6-10>
	Malo	[11-15>
	Regular	[16-20>
	Bueno	[21-25>
	Muy bueno	[26-30>

4.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Se aplicó la técnica de la estadística descriptiva e inferencial, en donde se utilizó tablas y figuras de barras en concordancia con el programa estadístico SPSS-V. 22.

RESULTADOS V

5.1. Morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

Tabla 2
La morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

Dimensión: La morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria			
	Escala	fi	hi%
Muy bajo	[18 - 31]	0	0.00%
Bajo	[32 - 45]	16	5.26%
Moderado	[46 - 59]	197	64.80%
Alto	[60 - 73]	89	29.28%
Muy alto	[74 - 90]	2	0.66%
Total		304	100%

Fuente: Anexos 2

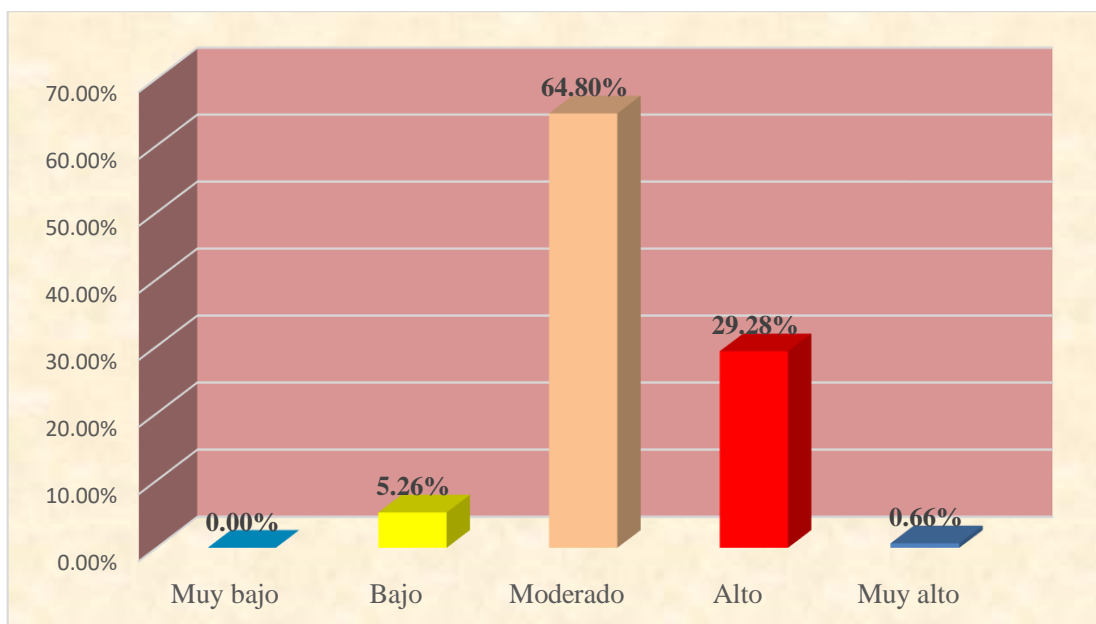


Figura 1
La morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
Fuente: Tabla 1

Descripción.

De acuerdo a la tabla y figura 1, se determina que el 5.26 % es bajo; el 64.80% es moderado; mientras que el 29.28% es alto y solo el 0,66% es muy alto. Concluyendo que el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, es alto.

4.1.1. Dimensión: Sobre endeudamiento

Tabla 3
Sobre endeudamiento

Dimensión: Sobre endeudamiento			
	Escala	fi	hi%
Normal	[6 - 10]	6	1.97%
Problemas potenciales	[11 - 15]	60	19.74%
Deficientes	[16 - 20]	151	49.67%
Dudosos	[21 - 25]	71	23.36%
Pérdida	[26 - 30]	16	5.26%
Total		304	100%

Fuente: Anexo 2

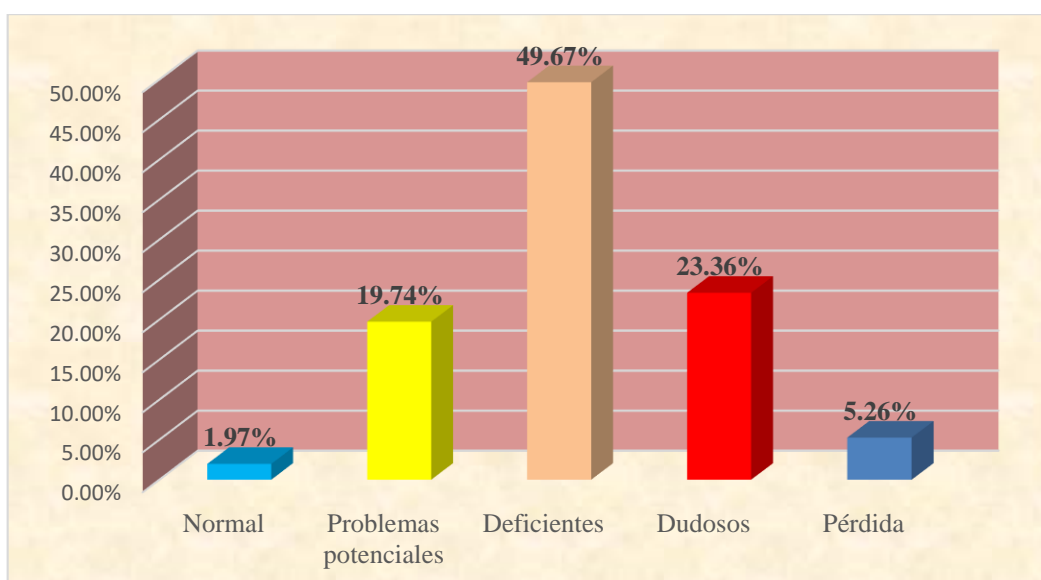


Figura 2
Sobre endeudamiento
Fuente: Tabla 2

Descripción.

De acuerdo a la tabla y figura 2 de la dimensión sobre endeudamiento, se determina que el 19.74 % se pueden presentar problemas potenciales; el 49.67% indica que el sobre endeudamiento es deficiente; mientras que el 23.36% es dudoso y solo el 5.26% se considera como perdida. Concluyendo que el nivel de endeudamiento en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, es deficientes.

4.1.2. Dimensión: Evaluación crediticia

Tabla 4
Evaluación crediticia.

Dimensión: Evaluación crediticia.			
	Escala	fi	hi%
Muy malo	[6 - 10]	4	1.32%
Malo	[11 - 15]	74	24.34%
Regular	[16 - 20]	129	42.43%
Bueno	[21 - 25]	72	23.68%
Muy bueno	[26 - 30]	25	8.22%
Total		304	100%

Fuente: Anexo 2

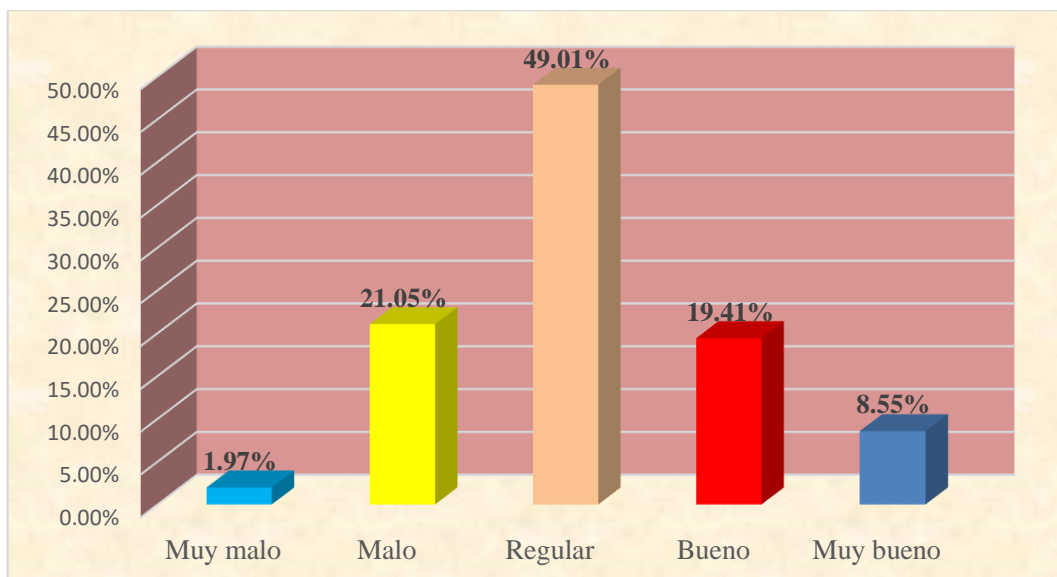


Figura 3
Evaluación crediticia.
Fuente: Anexo 2

Descripción.

De acuerdo a la tabla y figura 3 de la dimensión evaluación crediticia, se determina que el 24.34 % es malo; el 42.43% indica que regular; mientras que el 23.68% es bueno y solo el 8.22% se considera como como muy bueno. Concluyendo que el nivel de evaluación crediticia, en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, es regular.

4.1.3. Dimensión: Inversión crediticia

Tabla 5
Inversión crediticia.

Dimensión: Inversión crediticia.			
	Escala	fi	hi%
Muy malo	[6 - 10]	6	1.97%
Malo	[11 - 15]	64	21.05%
Regular	[16 - 20]	149	49.01%
Bueno	[21 - 25]	59	19.41%
Muy bueno	[26 - 30]	26	8.55%
Total		304	100%

Fuente: Anexo 2

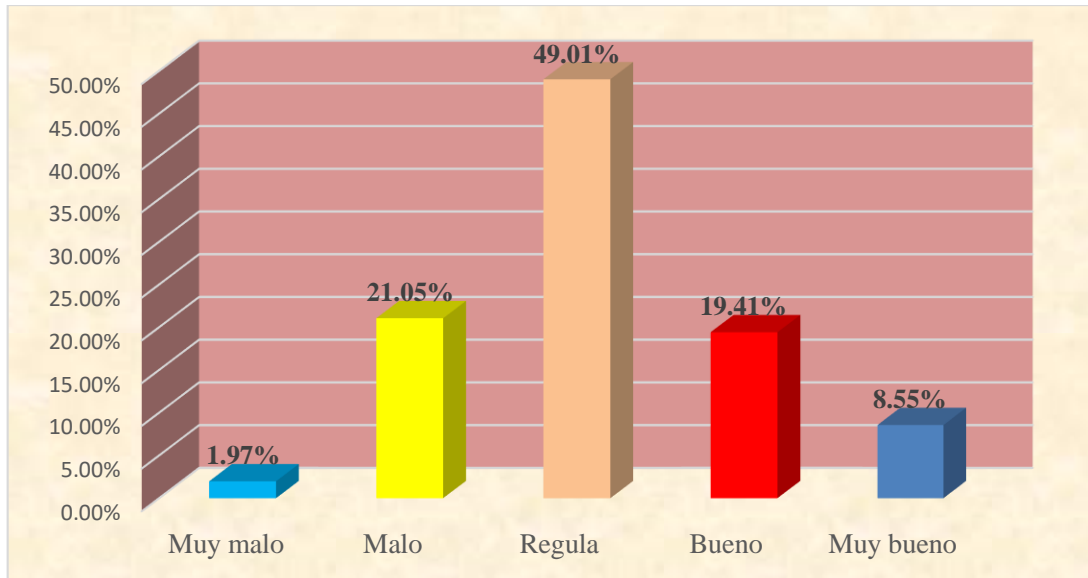


Figura 4
Inversión crediticia.
 Fuente: Tabla 4

Descripción.

De acuerdo a la tabla y figura 4 de la dimensión inversión crediticia, se determina que el 21.05 % es malo; el 49.01% indica que regular; mientras que el 19.41% es bueno y solo el 8.55% se considera como como muy bueno. Concluyendo que el nivel de inversión crediticia, en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, es regular.

CONCLUSIONES

El nivel de morosidad de los clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria es moderado, porque la evaluación crediticia y la inversión crediticia son regulares.

El nivel de endeudamiento de los clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, es deficiente porque hay factores que interviene de forma dudosa como variación de precios del mercado y cuenta en varias entidades financieras

Los clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, indican que el nivel de evaluación crediticia es regular, porque los asesores de negocios realizan una adecuada evaluación al historial creditico de los clientes.

Los clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, indican que el nivel de inversión crediticia es regular, porque el dinero que obtienen del préstamo tiende a invertir al destino de su negocio que venían emprendiendo.

RECOMENDACIONES

Es importante que las Instituciones Financieras realicen constantes análisis a los niveles de Morosidad, debido a que es un indicador clave para conocer el correcto desenvolvimiento de las mismas.

EL Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, debe exigir un mayor rigor en la evaluación de los expedientes de los clientes potenciales, es decir, tener un mejor criterio; incidiendo en la evaluación cuantitativa y cualitativa de cada uno de los expedientes de créditos presentados por los asesores de negocio. Así como las áreas encargadas de la aprobación de créditos: gerente o que hagan sus veces.

El área de cobranzas en coordinación con otras áreas de negocios debería realizar operativos de cobranzas por lo menos dos veces al mes, con el fin de recuperar los créditos de aquellas personas con voluntad y capacidad de pago, mediante las reprogramaciones, refinanciamientos de los clientes.

A los estudiantes de la Carrera Profesional de Administración, Contabilidad, Finanzas que, realicen nuevos estudios, incluyendo la presión por parte de las entidades financieras para el cumplimiento de sus metas comerciales.

A las autoridades de la Universidad Privada de Pucallpa deben desarrollar un curso talleres en que se explica las consecuencias que trae consigo la morosidad y de esta manera las personas se informan.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Apostolik, R., Donohue, C., & Went, P. (2009). *Fundamentos del Riesgo Bancario y Regulación*. Madrid - España: Editorial Delta Producciones.
- Aguilar, G. y Camargo, G. (2004). *Análisis de la Morosidad en las instituciones micro financieras del Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Brachfield, P. (2003). *Recobros impagados y negociar con morosos*. Barcelona, España: Editorial Pearson.
- Canson, B. (1996). *Riesgo crediticio y mejora del sistema financiero*. New York: Editorial Zeland.
- Córdova, I. (2013). Proyecto de investigación cuantitativa. Perú: Editorial San Marcos.
- De la Cruz, J. (2016). En su investigación: "*La cultura tributaria y su incidencia en la morosidad del impuesto predial en la municipalidad distrital de Paján, año 2015*". Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Fiallos, A. (2017). Realizó la investigación: "*Determinantes de morosidad macroeconómicos en el sistema bancario privado del Ecuador*". Tesis de Maestría. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Fretel, L. (2016). Desarrollo una investigación titulada "*Factores de morosidad y su influencia en el pago del impuesto predial del centro poblado de Licua - distrito Amarilis - Huánuco-2016*". Tesis de Maestría. Perú: Universidad de Huánuco.
- Huerta, F. (2018). Desarrollo una investigación titulada "*Impacto de la política crediticia en las ventas y morosidad de tiendas en Pucallpa-Empresa CrediVargas S.A. 2015-2016*". Tesis para optar el título profesional de Economista. Perú: Universidad Nacional de Ucayali.
- Paulise, L. (2017). *Cómo eliminar las restricciones o "cuellos de botella"*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2017, de <http://www.somospymes.com.ar/columnistas/lic-lucianapaulise/como-eliminar-las-restricciones-o-cuellos-de-botella.html>
- Quiñonez, E. (2005). "Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario del Ecuador: ¿Cuáles son sus determinantes? Un estudio con Datos de

Panel” Tesis de Maestría. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Ruiz, J., Gracia, L., Miranda, A. (2013). Proceso de Endeudamiento y Sobre endeudamiento de los Hogares en Chile. Recuperado de: <https://www.bcentral.cl/contenido/-/detalle/proceso-de-endeudamiento-y-sobre-endeudamiento-de-los-hogares-en-chile-4>

Sangama, L. (2018). Desarrolló una investigación titulada “*Morosidad de los usuarios de la empresa municipal de agua potable y alcantarillado de coronel portillo s.a., 2017*”. Tesis para optar el título de Licenciado en Administración. Perú: Universidad Nacional de Ucayali.

Sánchez, I. (2010). *Hayek: Teoría del ciclo económico*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2017, de <https://www.elcato.org/hayekteoria-del-ciclo-economico>.

Tuesta, J. (2018). Realizó la investigación: “*factores determinantes de la morosidad en créditos microempresa mi banco, agencia tingo maría, período 2015-2017*”. Tesis de Maestría. Perú: Universidad Nacional Agraria de la Selva.

Velasco, J. (2017). Realizó la investigación: “*Análisis del índice de morosidad y su impacto en la rentabilidad del sistema de bancos privados grandes ubicados en la provincia de imbabura en el periodo 2014–2016*”. Tesis de Maestría. Ecuador: Universidad Internacional SEK.

Vidal, S. (2017). Realizó la investigación: “*La morosidad y la rentabilidad de los bancos en Chile*”. Tesis para optar el título de Ingeniero Civil Industrial. Chile: Universidad Técnica Federico Santa María.

www.riesgoymorosidad.com/morosidad-mitos-y-realidades/

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2020

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable		Metodología
			Nombre	Dimensiones	
¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019?	Conocer el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019	Por la naturaleza del trabajo no se formula la hipótesis de trabajo de investigación	Variable Morosidad	Sobreendeudamiento	<p>Diseño de investigación No experimental en su variante transversal descriptivo , cuyo diagrama es el siguiente:</p> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; display: inline-block;">M _____ O</div> <p>Dónde: M = Muestra, deudores de la entidad financiera de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura S.A.C, 2020. O = Información obtenida de las causas de la morosidad de los deudores determinados en la muestra</p> <p>La población, estará conformada por 2900 clientes morosos de la entidad financiera La muestra, de tipo probabilístico y aleatorio simple estará conformada por 304 morosos Técnicas e instrumento de recolección de datos Técnica: La encuesta Instrumento: Cuestionario</p> <p>Técnicas para el procesamiento de datos Se hará uso del análisis descriptivo e inferencial, para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y el software SPSS V.22</p>
Problemas específicos	Objetivo Específico			Evaluación crediticia	
a. ¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a sobreendeudamiento?	a. Identificar el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a sobreendeudamiento				
b. ¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a evaluación crediticia	b. Identificar el nivel de morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a evaluación crediticia		Inversión crediticia		
c. ¿Cuál es el nivel de morosidad en clientes de del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a inversión crediticia?	c. Identificar el nivel de morosidad en clientes de del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respecto a inversión crediticia				

ANEXO 2: Instrumentos cuestionario sobre morosidad

Apreciado cliente del Banco Bilbao

Estamos trabajando en una investigación que tiene como objetivo conocer el nivel de morosidad en los clientes. Le agradecemos su amable colaboración, así mismo su tiempo. Lo solicito responder con sinceridad las siguientes opciones de este cuestionario de preguntas, marcando una respuesta con una aspa "X", la encuesta es anónima y le pedimos que responda todas las preguntas, teniendo en cuenta las siguientes opciones de respuesta que, tiene una calificación del 1 al 5, presentando los siguientes valores

Valor	1	2	3	4	5
Significado	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Instrucciones:

- Anote las respuestas que usted considera la más adecuada marcando con aspa "X" en el espacio que indique la pregunta.
- Siga el orden de las preguntas y por favor no evada ninguna de ellas.
- Evite en lo posible los borrones

N°	MOROSIDAD	ESCALA DE MEDICIÓN				
	ÍTEMS					
	Sobreendeudamiento	1	2	3	4	5
1	Considera que la falta de ingresos puede afectarlo hasta el punto de no cumplir con sus obligaciones financieras					
2	Considera que quedarse sin empleo afectaría en sus obligaciones financieras					
3	Considera que la inflación (subida de precios) afecta la venta de su negocio					
4	Considera que la deflación (subida de precios) afecta la venta de su negocio					
5	Ud. Considera que un imprevisto económico (robo, enfermedades, fallecimiento de un familiar, separación conyugal, etc.) significa dejar de pagar sus deudas.					
6	Considera que adeudarse con varios entidades financieras es una buena decisión					
	Evaluación crediticia					
7	Ud. Considera que el simple hecho de tener un buen historial crediticio es suficiente para que le otorguen algún crédito.					
8	Considera que los requisitos solicitados (copia de DNI, recibo de luz, documentos de negocio y título de propiedad) son muy exigentes por parte del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria					
09	Ud. Considera saber alguna información del reglamento de crédito (condiciones de crédito, requisitos, tasas de interés y garantías) del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria					

10	Ud. Considera saber alguna información sobre fecha de pago, fecha de vencimiento y sobre el monto y número de cotas					
11	Ud. considera saber alguna información sobre los intereses fijos, moratorios y de penalidad					
12	Ud. Considera que estar en Infocorp e perjudicial e influye en la solicitud de un crédito en una entidad financiera					
	Inversión crediticia					
13	Ud. Considera que, el dinero que obtuvo prestado del Banco Bilbao lo destino al sector de su negocio que venía emprendiendo					
14	Ud. Considera que el dinero es primordial para lograr sus objetivos					
15	Ud. Considera que el dinero obtenido por préstamo del Banco Bilbao lo utilizó en tarjetas (de compras, de crédito o de débito) o en los establecimientos comerciales.					
16	Ud. Realizó previamente un estudio real del mercado para invertir el dinero del préstamo en el negocio que tuvo planificado					
17	Ud. Considera que amplió su negocio de manera apresurada sin el estudio previo del (diagnóstico) mercado					
18	Ud. En los últimos 6 meses cambio el rubro de su negocio por caídas en la demanda o por la reducción de precios del mercado o por los cambios en su sector de negocio					

Base de datos de la variable morosidad

Co d.	la morosidad en clientes del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria de la Ciudad de Pucallpa, 2019																				Varia ble	
	Sobre endeudamiento							Evaluación crediticia							Inversión crediticia							
	Items _1	Items _2	Items _3	Items _4	Items _5	Items _6	D_ 1	Items _7	Items _8	Items _9	Items _10	Items _11	Items _12	D_ 2	Items _13	Items _14	Items _15	Items _16	Items _17	Items _18		D_ 3
1	5	5	3	1	3	4	21	3	5	1	1	2	5	17	1	4	3	4	5	2	19	57
2	4	4	5	2	2	3	20	1	2	2	5	2	1	13	4	4	2	5	1	3	19	52
3	2	2	4	1	1	4	14	1	2	4	1	3	1	12	2	3	4	1	2	1	13	39
4	2	2	1	1	5	5	16	4	3	2	3	3	4	19	5	3	3	2	3	3	19	54
5	1	2	5	2	4	4	18	2	1	1	1	3	1	9	3	4	4	2	4	2	19	46
6	5	2	4	3	5	3	22	5	5	4	4	3	5	26	5	3	3	3	5	1	20	68
7	3	4	5	2	5	4	23	5	2	1	5	5	3	21	3	1	2	4	2	3	15	59
8	2	3	3	2	2	1	13	4	1	5	1	5	5	21	4	3	2	5	1	3	18	52
9	1	4	5	2	5	5	22	4	3	2	5	1	2	17	3	2	3	2	5	5	20	59
10	3	2	5	3	4	1	18	5	5	3	5	5	5	28	3	3	4	4	1	4	19	65
11	2	5	4	4	2	5	22	5	5	4	1	3	1	19	3	5	4	5	2	4	23	64
12	4	1	3	3	3	5	19	2	1	1	5	1	1	11	3	5	4	3	1	5	21	51
13	3	2	1	5	2	4	17	5	3	5	1	2	4	20	4	3	5	2	3	1	18	55
14	1	5	5	3	2	4	20	3	3	3	4	2	4	19	3	4	4	3	4	2	20	59
15	5	5	1	1	2	3	17	5	4	3	1	4	1	18	4	5	1	3	2	2	17	52
16	2	4	2	1	4	2	15	5	2	1	1	2	4	15	5	2	3	2	3	2	17	47
17	1	1	5	5	2	5	19	4	2	1	3	4	5	19	2	2	5	2	5	1	17	55
18	5	2	1	4	3	3	18	2	5	2	5	2	5	21	3	3	1	2	4	4	17	56
19	2	4	4	4	4	2	20	2	5	5	5	4	4	25	4	5	3	4	2	2	20	65
20	3	3	1	3	3	4	17	2	5	4	4	4	3	22	2	5	5	1	3	5	21	60
21	3	3	4	4	4	4	22	1	4	5	4	4	4	22	2	5	1	5	4	1	18	62
22	5	3	1	3	4	3	19	3	1	3	5	2	1	15	1	5	3	5	1	1	16	50

23	2	1	5	3	3	5	19	5	1	5	3	4	1	19	2	1	2	1	2	2	10	48
24	1	4	4	4	2	1	16	5	3	3	1	1	5	18	2	5	2	5	1	3	18	52
25	3	2	3	4	2	3	17	3	3	1	3	1	2	13	3	2	3	4	4	1	17	47
26	1	5	1	3	2	5	17	4	3	5	1	4	5	22	5	3	1	3	1	1	14	53
27	5	5	1	4	3	5	23	5	5	5	2	3	1	21	3	3	3	5	4	4	22	66
28	5	1	1	4	3	1	15	4	2	4	4	4	4	22	4	1	2	3	4	3	17	54
29	3	4	1	5	4	4	21	3	5	5	5	3	5	26	2	2	5	1	4	3	17	64
30	4	3	3	1	4	1	16	5	2	4	4	1	5	21	1	1	1	2	3	2	10	47
31	1	5	4	2	5	2	19	2	3	3	4	2	5	19	1	1	4	3	3	4	16	54
32	2	4	4	4	2	3	19	5	5	5	4	2	2	23	1	2	4	1	1	2	11	53
33	2	1	3	2	3	5	16	1	5	3	5	5	1	20	4	1	3	4	1	4	17	53
34	5	3	4	2	5	5	24	4	2	1	3	1	4	15	5	5	2	2	3	3	20	59
35	5	4	2	2	2	4	19	5	5	5	3	5	4	27	2	2	5	3	5	2	19	65
36	4	4	4	3	4	2	21	2	1	1	2	5	1	12	3	2	5	3	2	2	17	50
37	4	2	4	5	5	5	25	5	2	5	1	5	3	21	5	1	4	5	3	1	19	65
38	1	3	4	2	5	2	17	5	5	3	5	5	3	26	4	1	4	5	5	5	24	67
39	4	2	1	2	2	2	13	3	5	4	2	4	1	19	2	2	1	4	4	4	17	49
40	2	1	3	5	5	5	21	4	5	4	4	5	5	27	1	4	1	4	3	4	17	65
41	5	1	2	3	4	5	20	5	5	5	2	3	4	24	4	1	5	4	2	3	19	63
42	1	5	4	5	4	2	21	2	2	2	3	2	4	15	3	5	2	2	1	2	15	51
43	3	1	2	3	2	3	14	1	2	5	5	3	4	20	5	3	5	5	2	4	24	58
44	5	5	2	2	5	4	23	4	5	1	2	3	4	19	5	5	5	3	5	2	25	67
45	5	4	4	2	1	4	20	4	5	1	1	1	2	14	2	3	1	3	3	2	14	48
46	2	5	1	4	4	2	18	5	1	1	5	5	3	20	1	2	5	5	3	4	20	58
47	1	2	5	1	1	4	14	5	4	2	5	4	4	24	5	5	5	1	4	5	25	63
48	5	3	2	3	5	5	23	5	5	5	3	3	5	26	2	2	3	1	3	3	14	63
49	2	4	5	3	1	2	17	2	2	4	2	1	1	12	4	4	4	5	5	3	25	54

50	1	4	4	4	1	4	18	5	1	3	5	1	5	20	3	4	2	5	1	4	19	57
51	3	5	1	4	2	5	20	4	3	5	5	1	5	23	2	3	3	3	4	5	20	63
52	4	1	4	1	3	3	16	3	4	2	5	5	5	24	5	5	3	2	1	2	18	58
53	4	4	3	2	3	1	17	5	5	4	5	3	4	26	2	1	4	4	4	2	17	60
54	1	3	3	1	5	4	17	3	4	1	1	3	3	15	5	3	2	3	3	2	18	50
55	1	3	4	1	4	1	14	4	4	1	5	4	2	20	2	5	4	3	1	3	18	52
56	5	1	3	2	3	3	17	2	5	4	3	2	4	20	4	3	5	1	2	1	16	53
57	2	1	1	4	1	5	14	5	4	2	4	2	5	22	3	3	2	2	1	5	16	52
58	4	5	2	3	4	2	20	1	2	4	2	4	3	16	1	4	1	2	5	5	18	54
59	5	4	4	4	1	4	22	2	2	1	4	2	4	15	5	3	3	4	1	3	19	56
60	5	3	5	5	3	3	24	5	3	5	2	4	3	22	5	5	4	1	3	1	19	65
61	3	2	1	3	3	3	15	1	4	5	5	2	2	19	2	4	1	3	4	3	17	51
62	3	2	2	5	3	2	17	4	3	4	5	2	5	23	4	5	4	3	1	5	22	62
63	1	1	5	3	5	2	17	5	5	3	5	1	1	20	4	1	1	3	5	5	19	56
64	3	2	3	5	5	3	21	4	3	2	1	3	1	14	4	4	1	2	1	3	15	50
65	5	5	3	4	3	5	25	5	4	5	4	5	3	26	5	3	1	2	3	3	17	68
66	3	5	2	3	3	1	17	1	4	2	3	5	3	18	3	1	1	2	2	5	14	49
67	1	2	3	4	5	3	18	5	3	5	3	5	5	26	2	4	1	1	1	5	14	58
68	5	4	2	1	2	2	16	3	1	1	2	2	4	13	3	3	1	2	1	4	14	43
69	3	2	2	4	3	2	16	3	4	5	1	2	5	20	4	1	3	5	5	1	19	55
70	2	3	4	4	1	2	16	2	5	2	2	2	2	15	1	2	1	2	3	4	13	44
71	3	1	5	2	4	3	18	2	1	1	4	1	2	11	3	1	3	2	3	4	16	45
72	5	3	5	4	4	2	23	1	5	1	2	2	1	12	1	5	1	4	1	4	16	51
73	2	5	1	3	4	1	16	1	1	3	5	3	1	14	3	3	1	1	5	2	15	45
74	2	1	4	4	5	3	19	3	2	3	3	4	3	18	2	5	2	3	3	1	16	53
75	3	1	1	1	4	4	14	5	2	2	4	3	4	20	2	2	5	2	4	5	20	54
76	5	5	2	1	5	2	20	4	4	5	1	1	5	20	2	3	4	3	2	3	17	57

77	4	3	3	3	3	2	18	2	2	1	5	5	5	20	5	5	5	1	1	3	20	58
78	5	4	4	3	3	3	22	5	1	3	1	1	2	13	2	4	2	1	4	2	15	50
79	1	2	3	4	2	2	14	2	2	1	2	1	5	13	4	5	5	3	2	2	21	48
80	4	2	3	5	5	3	22	3	2	2	5	3	3	18	3	2	4	4	2	3	18	58
81	1	5	3	3	5	2	19	5	3	5	4	5	2	24	5	3	1	3	1	5	18	61
82	2	4	1	5	2	3	17	2	2	1	2	1	2	10	3	2	5	5	5	1	21	48
83	4	1	2	1	4	2	14	4	3	3	4	4	4	22	2	2	2	2	4	1	13	49
84	2	4	4	4	2	4	20	5	5	4	3	2	2	21	5	2	5	3	2	2	19	60
85	5	3	1	1	5	2	17	1	4	4	2	2	3	16	4	1	3	2	3	3	16	49
86	2	5	5	4	5	1	22	3	2	4	5	2	3	19	5	1	4	1	5	4	20	61
87	5	4	3	5	1	2	20	3	3	2	2	5	3	18	1	1	5	3	2	5	17	55
88	5	3	3	4	4	5	24	4	5	3	1	3	4	20	5	2	1	1	1	3	13	57
89	3	4	5	5	4	1	22	2	4	1	2	1	2	12	1	4	3	5	1	3	17	51
90	3	4	4	1	2	3	17	4	5	5	4	5	4	27	3	1	2	3	4	2	15	59
91	2	5	4	3	4	4	22	2	2	5	5	5	1	20	2	4	3	1	2	2	14	56
92	5	2	1	5	2	2	17	3	2	5	3	2	5	20	2	2	2	4	5	2	17	54
93	5	1	5	5	3	3	22	3	4	3	5	1	1	17	1	1	3	4	5	5	19	58
94	5	4	4	5	2	1	21	3	5	5	5	4	5	27	4	2	1	3	4	4	18	66
95	5	4	5	2	2	5	23	1	5	1	4	3	4	18	2	2	1	1	1	5	12	53
96	1	5	3	1	1	4	15	5	5	3	4	1	2	20	3	2	2	3	1	1	12	47
97	3	3	5	1	5	1	18	5	2	1	1	2	2	13	4	3	5	3	2	1	18	49
98	5	3	4	4	3	5	24	5	2	1	1	3	2	14	5	2	5	3	5	1	21	59
99	2	3	1	4	5	3	18	3	5	5	4	5	4	26	5	4	1	1	3	5	19	63
100	2	3	5	5	2	5	22	1	1	5	5	4	5	21	2	2	2	5	3	2	16	59
101	3	1	5	2	2	4	17	3	5	4	1	1	5	19	2	2	5	3	1	5	18	54
102	1	2	5	4	4	4	20	5	5	4	4	3	5	26	1	1	3	3	5	2	15	61
103	3	2	2	5	2	2	16	3	5	4	2	1	2	17	4	1	4	5	1	3	18	51

104	3	5	4	3	3	3	21	1	1	4	1	2	4	13	1	3	5	2	4	5	20	54
105	2	1	3	4	4	2	16	4	1	2	1	3	2	13	5	1	5	3	5	3	22	51
106	1	3	5	3	3	5	20	3	4	5	5	5	4	26	5	2	2	1	1	5	16	62
107	2	5	3	3	5	3	21	2	2	2	1	4	5	16	5	3	2	5	2	3	20	57
108	5	2	5	3	5	5	25	3	4	4	2	5	1	19	2	5	5	5	2	1	20	64
109	1	5	5	2	4	5	22	1	1	2	3	5	3	15	2	3	4	2	1	5	17	54
110	3	2	5	1	4	4	19	5	5	4	4	5	4	27	1	5	1	2	4	1	14	60
111	3	3	1	3	4	2	16	4	1	4	5	4	2	20	1	4	2	2	4	3	16	52
112	5	4	2	1	2	1	15	5	3	4	3	2	5	22	2	1	4	4	4	3	18	55
113	2	2	2	3	4	5	18	4	1	3	4	5	2	19	2	3	4	4	3	3	19	56
114	3	3	1	5	1	4	17	5	4	4	3	1	2	19	2	4	2	1	1	2	12	48
115	4	4	5	2	3	5	23	3	4	4	5	5	5	26	5	1	5	4	5	2	22	71
116	5	1	3	3	5	3	20	1	1	5	2	5	1	15	3	2	2	1	4	3	15	50
117	4	4	5	3	2	4	22	2	1	3	1	1	2	10	5	4	1	1	2	5	18	50
118	1	5	1	4	4	5	20	5	3	3	4	2	5	22	1	5	3	3	3	5	20	62
119	4	4	2	5	4	1	20	2	3	5	2	3	5	20	3	2	5	3	2	4	19	59
120	5	3	2	2	2	2	16	4	3	1	1	2	2	13	3	1	4	5	2	5	20	49
121	1	4	1	1	2	5	14	3	5	4	2	4	1	19	2	5	1	4	2	5	19	52
122	3	4	1	2	3	1	14	5	5	4	1	3	4	22	1	3	2	5	2	2	15	51
123	3	2	5	4	3	2	19	5	5	5	2	3	5	25	2	4	4	4	1	3	18	62
124	2	3	4	2	1	4	16	3	2	4	5	3	4	21	2	1	1	4	3	1	12	49
125	3	2	2	1	1	5	14	4	4	5	4	5	4	26	4	3	5	1	4	3	20	60
126	3	1	1	4	3	2	14	3	5	5	3	3	1	20	2	5	3	2	1	2	15	49
127	4	2	4	5	5	5	25	1	3	5	5	4	3	21	5	5	2	2	1	4	19	65
128	3	1	5	1	2	4	16	1	4	5	2	5	3	20	1	2	5	4	4	4	20	56
129	2	5	4	4	1	3	19	5	5	4	5	2	1	22	2	2	1	4	1	4	14	55
130	1	2	2	3	2	5	15	3	1	3	1	2	1	11	1	1	4	4	2	4	16	42

131	2	3	4	5	2	3	19	2	4	2	3	3	5	19	1	2	1	1	1	5	11	49	
132	2	3	3	4	1	2	15	2	3	2	2	2	5	16	2	3	2	5	5	5	5	22	53
133	4	1	2	4	2	5	18	4	5	4	2	2	4	21	3	2	1	1	4	4	15	54	
134	1	1	3	5	3	1	14	5	1	3	3	4	3	19	2	4	3	4	4	4	21	54	
135	1	2	3	1	5	1	13	2	5	5	4	3	1	20	3	5	4	5	5	5	27	60	
136	1	5	5	2	1	3	17	2	3	4	4	1	2	16	3	1	5	3	4	4	20	53	
137	4	4	1	1	2	5	17	3	5	5	5	5	3	26	3	4	2	4	3	2	18	61	
138	1	4	2	4	5	2	18	4	4	5	3	3	4	23	4	1	3	2	3	4	17	58	
139	4	3	4	4	2	3	20	2	1	2	2	4	2	13	4	4	2	4	5	2	21	54	
140	2	3	1	2	2	2	12	2	5	4	4	1	1	17	5	4	5	3	1	5	23	52	
141	2	4	2	3	4	1	16	5	4	1	3	5	2	20	4	1	3	2	1	3	14	50	
142	5	5	1	3	3	1	18	3	4	3	3	4	4	21	5	3	3	2	2	2	17	56	
143	1	4	5	1	4	3	18	5	3	3	4	2	3	20	4	3	5	2	1	4	19	57	
144	3	1	1	1	3	5	14	2	4	2	5	3	2	18	4	1	4	3	5	3	20	52	
145	1	5	1	5	1	5	18	4	4	4	4	3	3	22	5	1	4	4	1	2	17	57	
146	4	5	1	3	1	2	16	5	3	3	5	4	5	25	5	1	5	3	4	2	20	61	
147	5	1	4	2	5	2	19	2	1	4	3	1	1	12	1	2	3	1	1	2	10	41	
148	3	5	1	1	3	3	16	2	4	3	3	4	2	18	1	4	3	3	4	5	20	54	
149	4	4	1	3	2	5	19	3	3	3	4	5	3	21	2	4	1	3	2	2	14	54	
150	1	2	5	5	1	4	18	4	1	2	1	5	1	14	4	1	4	3	5	2	19	51	
151	2	5	2	2	2	5	18	2	2	1	4	2	4	15	2	5	5	5	2	1	20	53	
152	2	5	3	4	2	4	20	4	2	1	4	4	1	16	5	4	5	2	1	1	18	54	
153	1	3	2	3	3	5	17	3	1	2	4	4	4	18	1	4	2	2	1	4	14	49	
154	1	1	5	5	4	2	18	4	3	5	5	4	5	26	1	1	4	3	5	5	19	63	
155	2	3	1	5	5	5	21	1	2	2	4	5	5	19	2	4	2	3	2	2	15	55	
156	5	2	1	3	3	2	16	4	4	5	5	2	2	22	2	5	2	1	3	3	16	54	
157	2	1	1	3	2	2	11	4	3	2	4	4	3	20	5	4	5	1	3	1	19	50	

158	3	2	1	5	5	3	19	3	1	4	1	3	2	14	4	4	2	5	4	1	20	53
159	4	4	3	3	5	3	22	3	3	2	5	3	3	19	1	3	1	2	2	4	13	54
160	5	5	5	1	5	3	24	4	3	1	4	4	5	21	4	5	3	1	1	4	18	63
161	5	4	4	1	1	5	20	3	1	5	5	3	4	21	2	4	3	5	1	5	20	61
162	3	1	2	1	5	5	17	3	4	1	3	1	2	14	3	4	5	2	3	5	22	53
163	2	3	5	5	4	4	23	5	5	1	1	1	1	14	4	1	1	4	1	1	12	49
164	3	5	4	3	1	4	20	2	4	1	1	3	2	13	2	4	1	1	2	4	14	47
165	1	1	4	4	3	3	16	3	1	3	3	4	5	19	1	4	5	1	4	5	20	55
166	1	2	5	4	5	5	22	1	1	1	2	5	5	15	4	1	3	1	1	4	14	51
167	4	4	1	2	1	5	17	3	2	3	5	3	5	21	1	2	5	5	2	3	18	56
168	1	5	4	1	5	4	20	1	2	3	2	1	5	14	3	2	5	3	5	1	19	53
169	2	4	3	5	2	5	21	5	5	4	4	5	3	26	3	2	2	3	3	4	17	64
170	5	4	5	5	5	1	25	2	4	1	1	5	3	16	1	4	1	1	2	4	13	54
171	4	3	4	5	1	4	21	3	5	2	2	3	1	16	1	3	2	4	3	3	16	53
172	2	5	3	4	2	5	21	3	1	2	1	5	2	14	1	5	1	5	2	2	16	51
173	2	4	5	1	3	3	18	3	1	2	4	5	1	16	5	3	4	1	5	4	22	56
174	5	2	2	1	5	1	16	5	1	3	1	2	5	17	4	3	4	3	3	3	20	53
175	2	3	3	4	2	3	17	1	1	4	1	2	4	13	4	5	5	5	5	3	27	57
176	1	1	2	1	1	4	10	3	2	1	2	4	1	13	4	3	5	3	1	5	21	44
177	1	3	5	5	3	4	21	4	3	3	4	2	5	21	4	3	5	5	5	3	25	67
178	3	5	4	1	5	5	23	2	1	5	4	3	3	18	4	4	4	1	5	1	19	60
179	2	4	2	1	3	2	14	2	4	5	5	5	5	26	4	2	3	2	5	3	19	59
180	2	1	3	5	1	2	14	4	3	1	5	4	5	22	3	5	5	3	3	1	20	56
181	3	3	1	3	2	4	16	2	3	2	2	4	1	14	5	3	5	3	4	3	23	53
182	3	3	3	3	1	4	17	1	3	1	1	1	4	11	1	1	1	3	3	4	13	41
183	1	5	4	3	4	3	20	4	5	5	5	2	4	25	1	1	5	5	4	4	20	65
184	3	1	2	3	5	3	17	5	1	3	3	2	1	15	5	5	2	2	5	2	21	53

185	5	2	1	3	5	4	20	5	1	2	5	4	5	22	5	5	5	4	5	1	25	67
186	4	5	2	3	3	5	22	3	4	4	3	4	2	20	4	4	5	5	5	5	28	70
187	2	2	2	1	2	2	11	2	1	2	2	4	1	12	1	1	5	5	3	4	19	42
188	3	3	4	3	1	4	18	4	5	5	4	3	5	26	4	4	5	4	5	5	27	71
189	1	1	2	1	2	1	8	4	4	3	4	3	5	23	1	1	2	3	2	1	10	41
190	2	5	3	5	1	2	18	2	4	1	3	5	5	20	2	5	4	4	1	5	21	59
191	5	2	1	2	1	5	16	5	3	4	5	5	4	26	5	2	1	5	4	3	20	62
192	3	3	2	1	3	3	15	5	1	1	1	2	4	14	3	1	4	4	2	5	19	48
193	1	1	5	2	1	4	14	2	5	2	3	4	5	21	3	2	5	4	5	1	20	55
194	1	1	1	2	2	2	9	2	3	4	4	4	3	20	4	5	5	5	5	4	28	57
195	2	2	5	4	1	3	17	1	4	4	2	1	1	13	4	5	5	4	5	2	25	55
196	2	1	5	5	1	4	18	4	4	1	1	1	5	16	1	5	5	1	3	4	19	53
197	2	5	4	2	1	5	19	1	2	3	3	4	3	16	2	2	4	5	2	1	16	51
198	4	1	4	3	3	5	20	4	5	5	4	2	3	23	4	2	3	5	5	4	23	66
199	3	4	3	2	4	4	20	5	2	1	1	5	4	18	3	5	5	5	5	5	28	66
200	1	2	5	3	3	2	16	1	5	4	2	4	5	21	4	5	2	5	5	5	26	63
201	2	2	1	2	2	1	10	4	5	3	3	2	2	19	2	5	5	2	5	1	20	49
202	4	5	5	5	3	5	27	1	1	2	1	1	2	8	3	3	2	4	4	5	21	56
203	5	2	1	5	5	5	23	1	2	5	4	1	4	17	1	2	1	5	4	1	14	54
204	2	2	1	1	2	4	12	4	3	2	3	1	5	18	5	5	5	1	2	5	23	53
205	5	5	3	4	5	5	27	5	3	3	3	5	1	20	4	5	5	5	5	4	28	75
206	4	3	1	1	1	2	12	2	3	4	4	5	1	19	1	3	4	3	5	4	20	51
207	3	3	3	2	3	4	18	5	3	5	5	2	3	23	2	4	4	4	1	3	18	59
208	4	1	1	3	1	4	14	5	5	3	5	5	1	24	4	5	3	5	4	5	26	64
209	4	5	5	4	4	1	23	2	3	5	1	2	1	14	2	4	4	5	4	2	21	58
210	5	3	3	2	5	3	21	4	5	3	3	3	4	22	4	3	3	1	5	2	18	61
211	4	4	5	1	3	5	22	5	4	1	5	3	4	22	4	4	5	3	3	3	22	66

212	2	3	3	2	5	2	17	1	2	1	4	2	5	15	4	5	2	1	3	4	19	51
213	1	2	4	5	3	4	19	5	5	4	1	1	4	20	3	3	2	5	5	4	22	61
214	3	5	4	5	5	2	24	3	2	2	1	3	1	12	4	4	3	2	4	3	20	56
215	2	3	1	1	1	2	10	1	5	5	5	4	4	24	3	3	5	1	5	3	20	54
216	3	5	5	1	1	1	16	1	5	3	5	5	3	22	2	5	3	5	3	2	20	58
217	5	5	3	5	1	5	24	2	5	5	3	3	3	21	1	1	4	1	1	3	11	56
218	2	3	3	2	3	1	14	3	4	4	2	2	5	20	4	3	3	1	2	1	14	48
219	2	1	2	3	1	3	12	4	2	4	5	5	2	22	3	2	2	1	5	3	16	50
220	1	1	3	2	2	1	10	2	5	3	1	2	3	16	2	3	5	2	5	4	21	47
221	3	1	3	4	4	4	19	3	4	3	5	1	2	18	4	5	5	2	5	5	26	63
222	3	3	3	1	1	4	15	5	1	3	1	4	3	17	5	1	5	4	3	1	19	51
223	5	3	5	5	5	4	27	2	3	1	4	3	2	15	2	1	5	4	4	4	20	62
224	3	1	1	3	3	5	16	3	1	1	1	5	5	16	4	5	1	5	3	5	23	55
225	5	5	2	3	5	4	24	3	2	4	1	2	1	13	2	3	1	2	1	5	14	51
226	3	5	5	3	2	1	19	3	1	3	5	1	3	16	3	3	2	3	4	3	18	53
227	1	5	2	1	4	1	14	4	3	3	1	2	4	17	2	3	4	2	2	5	18	49
228	3	5	4	5	4	5	26	5	2	2	5	5	2	21	1	1	2	2	5	3	14	61
229	2	4	1	4	5	5	21	1	2	5	1	4	3	16	5	5	5	5	5	5	30	67
230	1	2	3	4	1	1	12	3	3	3	5	1	1	16	3	2	2	1	3	4	15	43
231	3	2	2	3	4	1	15	5	3	5	2	4	5	24	1	4	5	3	4	5	22	61
232	1	5	5	3	5	4	23	2	4	3	1	1	1	12	2	1	1	2	1	2	9	44
233	2	2	4	2	3	1	14	5	5	2	2	1	2	17	1	4	2	2	4	5	18	49
234	5	5	1	1	5	5	22	5	3	1	1	1	3	14	5	2	3	4	5	2	21	57
235	2	2	3	4	4	5	20	5	5	3	3	1	3	20	5	4	5	5	5	4	28	68
236	2	3	4	2	3	1	15	2	4	3	5	1	5	20	1	5	1	2	1	2	12	47
237	5	4	2	5	5	5	26	4	4	4	3	5	3	23	1	4	3	5	1	1	15	64
238	5	3	3	1	1	1	14	2	1	2	4	2	1	12	5	5	2	3	4	2	21	47

239	5	4	2	2	3	4	20	4	5	2	2	3	5	21	5	5	2	4	1	5	22	63
240	5	5	5	5	2	4	26	5	3	2	3	1	1	15	3	2	1	2	1	4	13	54
241	5	3	4	5	4	5	26	5	4	4	1	3	4	21	5	4	2	5	2	2	20	67
242	4	5	3	4	5	5	26	5	3	1	3	5	2	19	5	4	5	5	4	1	24	69
243	3	1	4	3	5	3	19	1	4	4	4	2	3	18	3	3	1	2	2	2	13	50
244	2	2	4	2	3	1	14	1	3	1	5	1	1	12	4	2	5	2	1	1	15	41
245	5	5	2	2	3	3	20	5	4	5	1	3	4	22	5	5	3	5	5	5	28	70
246	3	4	5	3	4	1	20	1	4	3	4	5	4	21	3	2	1	5	3	1	15	56
247	4	1	1	2	5	2	15	2	4	2	4	5	2	19	2	2	4	3	3	4	18	52
248	2	3	3	3	5	5	21	3	4	1	5	3	2	18	4	2	4	3	2	3	18	57
249	5	4	1	3	1	5	19	4	4	1	4	5	1	19	3	5	4	2	5	5	24	62
250	2	2	4	1	3	2	14	4	5	4	4	2	1	20	4	2	1	2	5	4	18	52
251	4	4	4	4	4	3	23	4	3	5	4	1	3	20	1	4	5	1	4	4	19	62
252	1	4	1	1	3	4	14	2	2	3	4	2	4	17	1	5	4	2	3	5	20	51
253	3	2	5	2	2	4	18	1	1	3	3	4	3	15	3	4	5	4	2	5	23	56
254	3	2	1	4	5	3	18	4	2	3	1	5	4	19	3	5	2	5	4	4	23	60
255	2	1	1	3	1	4	12	4	3	1	4	1	2	15	3	5	2	4	4	5	23	50
256	3	4	1	2	2	3	15	5	4	2	5	5	5	26	2	3	3	1	2	2	13	54
257	2	4	3	3	3	3	18	3	3	1	3	4	5	19	2	1	1	2	1	1	8	45
258	3	2	5	2	2	4	18	2	1	5	2	5	1	16	5	5	2	2	1	4	19	53
259	2	4	3	3	2	3	17	2	3	2	1	5	2	15	1	5	2	4	2	4	18	50
260	1	4	4	4	4	1	18	2	1	3	5	2	5	18	5	5	5	5	4	4	28	64
261	5	3	5	5	5	5	28	5	4	1	4	2	5	21	1	5	4	5	3	5	23	72
262	5	5	5	5	5	3	28	1	5	1	5	3	2	17	5	3	5	1	3	3	20	65
263	3	5	5	5	5	3	26	3	2	4	1	3	5	18	3	3	3	3	5	5	22	66
264	1	1	1	3	5	1	12	5	1	2	5	1	1	15	1	3	5	4	5	4	22	49
265	3	3	1	5	2	5	19	5	4	5	4	2	4	24	5	5	5	5	5	3	28	71

266	4	5	4	5	5	5	28	3	3	3	1	5	3	18	4	1	4	4	4	5	22	68
267	5	5	2	5	5	5	27	5	4	1	5	5	2	22	5	5	3	5	5	5	28	77
268	1	2	5	1	4	5	18	4	3	5	1	5	2	20	3	5	4	3	3	2	20	58
269	5	5	3	4	2	1	20	2	1	3	5	3	3	17	4	5	5	5	4	4	27	64
270	5	4	2	5	1	2	19	3	1	1	5	2	3	15	5	5	3	5	5	4	27	61
271	4	2	3	1	2	2	14	5	3	5	5	1	4	23	4	5	4	5	5	4	27	64
272	3	5	4	4	3	4	23	5	4	4	2	1	1	17	5	2	3	5	2	1	18	58
273	5	3	5	3	2	1	19	3	1	4	4	3	4	19	5	4	5	5	1	4	24	62
274	3	3	2	4	1	4	17	3	4	1	1	3	5	17	4	3	3	5	3	2	20	54
275	4	4	1	2	2	2	15	1	5	3	5	3	2	19	2	3	5	1	5	5	21	55
276	1	3	2	2	5	2	15	5	5	4	3	5	3	25	3	4	3	3	1	1	15	55
277	5	5	3	4	2	5	24	3	1	2	1	4	3	14	3	1	4	2	2	1	13	51
278	5	2	2	1	3	5	18	1	4	3	3	1	3	15	1	2	5	2	4	5	19	52
279	5	1	1	4	4	5	20	5	4	4	2	1	3	19	5	4	3	5	2	5	24	63
280	4	4	4	5	5	5	27	3	4	4	3	3	1	18	4	2	5	3	3	4	21	66
281	5	4	1	4	1	5	20	2	5	3	1	2	2	15	3	3	4	1	1	1	13	48
282	5	5	1	3	5	5	24	2	1	1	5	2	2	13	2	1	1	4	1	5	14	51
283	3	2	5	5	5	3	23	3	2	5	1	2	3	16	1	2	3	1	4	2	13	52
284	3	1	2	4	1	1	12	2	2	2	3	4	1	14	1	1	4	5	3	4	18	44
285	4	5	4	4	5	5	27	5	1	1	1	4	2	14	4	2	2	1	2	3	14	55
286	2	2	2	4	3	1	14	4	1	4	5	2	4	20	5	5	5	4	4	4	27	61
287	4	3	5	4	3	3	22	3	2	3	2	1	4	15	4	2	3	5	4	4	22	59
288	2	4	4	3	2	3	18	2	1	1	4	2	3	13	5	5	5	5	4	3	27	58
289	3	3	5	5	1	4	21	3	4	2	5	1	1	16	1	4	2	3	2	1	13	50
290	3	4	4	1	2	5	19	1	4	5	5	5	5	25	3	2	1	3	1	2	12	56
291	4	4	3	5	3	4	23	3	1	3	4	3	5	19	5	4	4	4	5	5	27	69
292	1	5	4	5	1	2	18	5	2	5	2	2	1	17	2	3	5	3	4	5	22	57

293	1	1	5	2	3	3	15	5	2	3	4	1	5	20	5	1	2	4	1	1	14	49
294	5	4	4	4	2	5	24	5	3	2	5	2	2	19	4	3	5	5	3	4	24	67
295	5	5	5	3	5	4	27	2	1	1	5	1	1	11	1	2	2	2	2	3	12	50
296	3	3	2	3	1	5	17	2	5	5	5	3	5	25	4	5	4	5	4	5	27	69
297	1	1	1	5	2	5	15	3	3	5	4	1	2	18	4	3	5	5	2	2	21	54
298	1	5	3	3	4	1	17	5	3	1	2	4	4	19	3	5	5	5	5	5	28	64
299	3	3	1	3	1	2	13	3	4	2	3	3	1	16	2	5	4	2	5	3	21	50
300	1	5	2	3	3	1	15	3	3	5	3	4	5	23	3	1	1	3	4	1	13	51
301	3	3	5	1	2	1	15	1	2	5	3	3	3	17	5	4	5	5	3	5	27	59
302	3	5	3	4	2	1	18	3	4	4	4	5	1	21	4	1	3	5	1	5	19	58
303	2	2	2	5	5	2	18	4	1	5	3	5	2	20	5	3	5	5	4	5	27	65
304	3	5	5	3	5	2	23	4	1	2	3	1	4	15	4	5	5	3	2	4	23	61