**Logotipo

Descrição gerada automaticamente**

**Estudo de Viabilidade de uma Universidade Distrital**

Relatório de Benchmarking Internacional

Universidade de Oxford

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificação do Projeto** | |
|  |  |
| Nome do Projeto | Desenvolvimento de projeto de pesquisa de uma Universidade do Distrito Federal - Relatório de Benchmarking |
| Produto | Realização de benchmarking na UNAM com destaque na gestão inovadora, com ênfase nas áreas relativas à inovação, às tecnologias e às engenharias. |
| Diretoria | Executiva |
| Coordenação do projeto | Claudia Maffini Griboski |
| Consultor | Maíra Rocha Santos |
| Data | 03/09/2021 |

**SUMÁRIO**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. APRESENTAÇÃO | 05 |
|  |  |
| 1.1 APRESENTAÇÃO DO OBJETO DE PESQUISA | 06 |
|  |  |
| 1.1.1 UNIVERSIDADE DE OXFORD | 06 |
|  |  |
| 1.1.2 IMPACTO ECONÔMICO DA UNIVERSIDADE NO ENTORNO | 08 |
|  |  |
| 1.1.3 CONTEXTO DA COVID-19 NA UNIVERSIDADE | 13 |
|  |  |
| 2. METODOLOGIA | 14 |
|  |  |
| 3. RESULTADOS ENCONTRADOS | 17 |
|  |  |
| 3.1 RESULTADOS DO BENCKMARKING DA UNIVERSIDADE DE OXFORD | 17 |
|  |  |
| 3.1.1 DIMENSÃO 1. ESTRUTURA ACADÊMICA E ADMINISTRATIVA | 20 |
|  |  |
| 3.1.2 DIMENSÃO 2. INFRAESTRUTURA FÍSICA | 21 |
|  |  |
| 3.1.3 DIMENSÃO 3. COMUNIDADE UNIVERSITÁRIA/ ACADÊMICA | 22 |
|  |  |
| 3.1.4 DIMENSÃO 4. ENSINO | 23 |
|  |  |
| 3.1.5 DIMENSÃO 5. PESQUISA E DESENVOLVIMENTO | 25 |
|  |  |
| 3.1.6 DIMENSÃO 6. POLÍTICAS DE EXTENSÃO | 26 |
|  |  |
| 3.1.7 DIMENSÃO 7. FINANCIAMENTO | 27 |
|  |  |
| 3.1.8 DIMENSÃO 8. POLÍTICA DE RELACIONAMENTO EXTERNO | 28 |
|  |  |
| 3.1.9 DIMENSÃO 9. VINCULAÇÃO COM A EDUCAÇÃO BÁSICA | 29 |
|  |  |
| 3.1.10 DIMENSÃO 10 IMPACTO NA INDÚSTRIA/SETOR PRODUTIVO | 30 |
|  |  |
| 3.1.11 DIMENSÃO 11 IMPACTO PARA A COMUNIDADE LOCAL | 31 |
|  |  |
| 3.1.12 DIMENSÃO 12 AUTOCONHECIMENTO E USOS NA GESTÃO | 32 |
|  |  |
| 3.2 BOAS PRÁTICAS MAPEADAS | 34 |
|  |  |
| 3.2.1 DIMENSÃO 1. ESTRUTURA ACADÊMICA E ADMINISTRATIVA | 35 |
|  |  |
| 3.2.2 DIMENSÃO 2. INFRAESTRUTURA FÍSICA | 36 |
|  |  |
| 3.2.3 DIMENSÃO 3. COMUNIDADE UNIVERSITÁRIA/ ACADÊMICA | 38 |
|  |  |
| 3.2.4 DIMENSÃO 4. ENSINO | 40 |
|  |  |
| 3.2.5 DIMENSÃO 5. PESQUISA E DESENVOLVIMENTO | 42 |
|  |  |
| 3.2.6 DIMENSÃO 6. POLÍTICAS DE EXTENSÃO | 44 |
|  |  |
| 3.2.7 DIMENSÃO 7. FINANCIAMENTO | 46 |
|  |  |
| 3.2.8 DIMENSÃO 8. POLÍTICA DE RELACIONAMENTO EXTERNO | 48 |
|  |  |
| 3.2.9 DIMENSÃO 9. VINCULAÇÃO COM A EDUCAÇÃO BÁSICA | 50 |
|  |  |
| 3.2.10 DIMENSÃO 10 IMPACTO NA INDÚSTRIA/SETOR PRODUTIVO | 51 |
|  |  |
| 3.2.11 DIMENSÃO 11 IMPACTO PARA A COMUNIDADE LOCAL | 53 |
|  |  |
| 3.2.12 DIMENSÃO 12 AUTOCONHECIMENTO E USOS NA GESTÃO | 55 |
|  |  |
| 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS | 56 |
|  |  |
| 5. REFERÊNCIAS | 57 |
|  |  |
| 6. APÊNDICES | 58 |
|  |  |
| 7. ANEXOS | 207 |
|  |  |
| 7.1 ANEXO 1 – REVISTAS SCOPUS | 207 |
|  |  |
| 7.2 ANEXO 2 – REVISTAS WEB OF SCIENCE | 208 |

# APRESENTAÇÃO

A capacidade de avaliar seu posicionamento frente ao concorrente é uma das principais competências das empresas que operam no mercado. Desse modo, as estratégias de Benchmarking podem ser úteis para mapear conjuntos de atributos considerados importantes ajudando a atender às oportunidades e desafios do século 21 que surgem nas organizações. E no caso desse estudo, nas Instituições de Ensino Superior.

No artigo de Knaus et al. (2021) a técnica foi utilizada para identificar diferenças estruturais e procedimentais importantes entre dois programas universitários avaliados. Buscou-se por coortes, políticas da universidade, pontos de avaliação, o uso de exames e foi possível traçar estratégias com os resultados encontrados. Outro exemplo de prática de Benchmarking nas universidades é de Hsu et al. (2021) que analisaram comparativamente patentes universitárias e o desempenho de comercialização dessas patentes com base no valor comparativo de patentes corporativas.

De acordo com o documento de Orientações Gerais, Conceitos e Exemplos para o estudo de Benchmarking (2019) do Cebraspe, o Benchmarking pode ser definido como o método utilizado para comparar o desempenho de processos e produtos entre instituições similares, com o objetivo de entender as práticas que conduzem a melhores resultados e a desempenhos superiores (CEBRASPE, 2019).

Nesse sentido, a aplicação do método orienta para a descoberta do se convencionou chamar de “boas práticas” no grupo de consultores do Cebraspe. A expressão “boas práticas” foi entendida, então, como ações, processos, resultados e experiências positivas no desempenho das áreas das universidades pesquisadas que pudessem apontar caminhos de sucesso para as Instituições do Ensino superior e em particular da Universidade Distrital de Brasília.

Assim, o problema desta pesquisa é: quais as boas práticas utilizadas na Universidade de Oxford para gestão acadêmica e administrativa?

Essa pesquisa se justifica, pois, seus conceitos e resultados visam esclarecer questões acerca de práticas educativas que auxiliem na construção de políticas e diretrizes para a Universidade Distrital de Brasília. A Instituição, esperada desde a década de 1960, só conseguiu avançar em sua constituição há menos de um ano. A expectativa é grande já que o Distrito Federal era uma das quatro unidades federativas do Brasil que não possuíam uma universidade Regional. Assim, do mesmo modo que os estados possuem universidades estaduais, o Distrito Federal também deve possuir uma universidade distrital.

Desse modo, este estudo, surge com o objetivo de mapear as “boas práticas” existentes na Universidade de Oxford, situada no Condado de Oxfordshire, Inglaterra, para contribuir na elaboração coletiva dessas políticas e diretrizes inspiradas nos resultados desse gigante educacional que ocupa a primeira posição mundial em pesquisa, ensino e extensão (Times Higher Education World University Rankings, 2021).

Para alcançar este objetivo foi realizada uma pesquisa do tipo exploratória, com uso da técnica de estudo de caso em consonância com as técnicas documentais e bibliográficas, com a finalidade de extrair as melhores práticas, em uma abordagem conhecida como Benchmarking. Por se tratar de uma consultoria com foco nos resultados, esse trabalho não apresentará o estado da arte e esse artigo seguirá a seguinte sequência: apresentação, definição do objeto de pesquisa, metodologia, resultados e considerações finais com o mapa das boas práticas elencadas.

## APRESENTAÇÃO DO OBJETO DE PESQUISA

### UNIVERSIDADE DE OXFORD

A *University of Oxford* é uma universidade pública caritativa situada em Oxford, Inglaterra. Próxima da capital do país (Londres) – 100km e próximo a outros dois grandes centros universitário, *Birmingham* (114km) e *Cambridge*(131km). Está inserida no Condado de Oxfordshire, que possuiu uma área de 46 Km2 e população com cerca de 161.445 habitantes. Sua Densidade Demográfica é 3,509 habitantes por km2, e seu IDH 0,932. Quanto ao rendimento per capita têm-se £ 58.150 por habitante e a sua taxa de desemprego foi de 2.3% no período de abril de 2019 a março de 2020.

No contexto da educação Básica, Oxfordshire possui mais escolas públicas do que privadas e sua taxa de alfabetização é de 99% indicando uma população bastante escolarizada. Isso acontece porque quase 100% dos empregos exigem ao mínimo que os candidatos saibam ler e escrever.

Há evidências de ensino na Universidade de Oxford já em 1096, tornando-a a universidade mais antiga do mundo de língua inglesa e a segunda universidade mais antiga do mundo em operação contínua. Pode ser considerada uma Instituição Média já que possui 25.820 alunos entre graduação e pós-graduação (figura 1).

Mapa

Descrição gerada automaticamente

Figura 1 – Mapa de Oxford

Fonte: *google maps*

Cresceu rapidamente a partir de 1167, quando Henrique II proibiu os estudantes ingleses de frequentarem a Universidade de Paris. Após disputas entre estudantes e moradores de Oxford em 1209, alguns alunos fugiram para o nordeste de Cambridge, onde estabeleceram o que se tornou hoje a Universidade de Cambridge. Portanto as duas antigas universidades inglesas compartilham muitas características comuns e são conhecidas como Oxbridge.

A universidade é composta por trinta e nove “*Colleges*” com administração semi-independentes e seis “*Permanent Private Hall (PPHs)*” . Os “*Colleges*” são instituições autônomas dentro da universidade, cada uma controlando seus próprios membros e com sua própria estrutura e atividades internas. Já os Halls Privados Permanentes (“*Permanent Private Hall* (PPHs)), são muito semelhantes aos *Colleges*, exceto que tendem a ser menores. Eles foram fundados por denominações cristãs específicas. São eles: *Blackfriars Hall, Campion Hall, Regent's Park College, St Benet's Hall, St Stephen's House, Wycliffe Hall.* Todos os alunos são membros de um “College” ou o PPHs e eles oferecem ensino tutorial assim como moradia.

A Universidade Central (conhecida também como Federação) é composta por muitas seções diferentes, incluindo departamentos acadêmicos e administrativos, bibliotecas e museus. Existem cerca de 100 departamentos acadêmicos principais, que são supervisionados pelas quatro divisões acadêmicas: *Humanities Division, Mathematical, Physical & Life Sciences Division, Medical Sciences Division, Social Sciences Division*). Há ainda as Divisões *Department for Continuing Education, Gardens, Libraries and Museums* (GLAM estão localizados no centro da estrutura da federação). Os departamentos fornecem instalações para ensino e pesquisa, determinam os programas e diretrizes para o ensino de alunos, realizam pesquisas e ministram palestras e seminários. Os membros das Divisões Acadêmicas estão espalhados pelos diversos *Colleges* e PPHs. Embora certos Colleges e PPHs tenham alinhamentos de disciplinas com alguma divisão Acadêmica (por exemplo, *Nuffield College* com *Social Sciences Division*), essa é uma exceção, e a maioria dos *Colleges* terá uma ampla mistura de acadêmicos e alunos de uma ampla gama de disciplinas.

O *Department for Continuing Education* oferece cursos e programas flexíveis em tempo parcial para alunos adultos. Oferece mais de 1.000 cursos a cada ano, incluindo aulas semanais, cursos online, escolas diurnas, de fim de semana e de verão, qualificações de graduação e pós-graduação e cursos de desenvolvimento profissional contínuo.

Já o *Gardens, Libraries and Museums - GLAM* gerencia os jardins, bibliotecas e museus da Universidade de Oxford. O conglomerado forma uma das maiores concentrações de coleções universitárias do mundo. Compreendendo mais de 21 milhões de objetos, espécimes e itens impressos, eles constituem um dos maiores e mais importantes repositórios de pesquisa do mundo e fornecem um excelente recurso para acadêmicos, estudantes e membros do público.

Contudo, instalações como bibliotecas são fornecidas em todos estes níveis: tanto pela universidade central (UNIVERSITY OXFORD que possuiu a Bodleian), pelas Divisões Acadêmicas (bibliotecas departamentais individuais, como a Biblioteca *English Faculty Library*) e até mesmo pelos próprios *Colleges* (cada um mantém uma biblioteca multidisciplinar para uso de seus membros).

Oxford não tem campus principal e seus edifícios e instalações estão espalhados por todo o centro do condado de Oxfordshire. O ensino de graduação em Oxford consiste em palestras, tutoriais para pequenos grupos nas faculdades e salas, seminários, trabalho de laboratório e, ocasionalmente, outros tutoriais fornecidos pelas faculdades e departamentos da universidade central. O ensino de pós-graduação é fornecido predominantemente de forma centralizada.

Abaixo, uma figura que ilustra o funcionamento da administração central, as Divisões Acadêmicas da Instituição e as Unidades Acadêmicas, como convencionou-se chamar os *Collges* e PPHs nesse estudo.

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

Figura 2 –Esquema da Gestão

Fonte: Autora

### IMPACTO ECONÔMICO DA UNIVERSIDADE NO ENTORNO

A Universidade de Oxford é a universidade mais antiga do mundo de língua inglesa e tem contribuído para a economia há mais de 900 anos. Ao longo deste tempo, o A universidade passou por mudanças transformacionais, na sociedade e na economia. Tem estado na vanguarda de alguns desses desenvolvimentos por meio do inovações científicas, tecnológicas e intelectuais de seus funcionários e alunos. A universidade continua seu legado de impulsionar mudanças econômicas e por meio de suas pesquisas e inovação, ensino e envolvimento da comunidade estabelecem as bases de impactos econômicos no futuro.

Buscou-se um estudo que conseguisse representar esse impacto econômico da instituição no entorno e só foi encontrado um estudo completo do período 2014/2015, porém entregue para a Universidade em abril de 2017. Os resultados, contudo, não perdem sua força. Os números só mostram como já há 6 anos atrás Oxford era um conglomerado de referência na Inglaterra.

Este estudo foi realizado pela *BiGGAR Economics – Economic Impact of the University of Oxford* e considerou como as ações da Universidade de Oxford e suas organizações relacionadas têm contribuído para a economia por meio de suas atividades no período citado. Considerou o papel quantificável que a Universidade tem na economia por meio de suas principais atividades, alunos, interação empresarial, parques científicos, impactos no setor de turismo e de sua pesquisa, inovação e empreendedorismo. A contribuição econômica foi medida em termos de Valor Bruto Adicionado (VAB), sendo as receitas menos o custo das receitas e o número de empregos.

O estudo estimou que a Universidade de Oxford contribuiu com £ 5,8 bilhões de GVA e apoiou 50.600 empregos no Reino Unido. Isso inclui uma contribuição de:

- £ 2,3 bilhões de GVA e 33.700 empregos em Oxfordshire;

- £ 2,0 bilhões de GVA e 28.800 empregos na cidade de Oxford.

Em 2014/15 o VAB gerado pela Universidade no Reino Unido era o dobro da receita que recebeu. Se houver impactos de longo prazo, como o prêmio de graduação e retornos para pesquisas médicas são incluídas, então o impacto total do GVA foi 3,3 vezes maior do que a receita total da Universidade.

No mesmo período a Universidade de Oxford teve uma receita combinada de £ 1,9 bilhão e o as atividades principais da Universidade geraram £ 2,2 bilhões de VAB para a economia do Reino Unido e suportou 31.200 empregos. Esse impacto foi gerado diretamente pelas pessoas empregado pela Universidade, as despesas da Universidade com materiais, gastos com pessoal seus salários na economia e gastos em projetos de capital.

Havia 19.835 alunos em tempo integral da Universidade de Oxford em 2014/15. Esses alunos contribuíram para a economia por meio de suas despesas, em tempo parcial atividade de trabalho e voluntariado. No total, essas atividades contribuíram com £ 80 milhões de GVA para a economia do Reino Unido e apoiaram 2.000 empregos. A maioria destas atividades aconteceram na cidade de Oxford, onde £ 58 milhões GVA e 1.600 empregos foram apoiados.

A atividade de ensino da Universidade de Oxford levou ao aumento da produtividade para os 7.800 egressos da Turma de 2015 durante a vida profissional. Os graduados que vivem no Reino Unido esperam ganhar pelo menos £ 432 milhões adicionais coletivamente durante suas carreiras.

A Universidade de Oxford é a principal instituição do Reino Unido para pesquisa médica e em 2014/15, recebeu £ 340 milhões em financiamento para pesquisa médica. A longo prazo os resultados desta pesquisa incluirão um aumento da qualidade de vida para os pacientes que se beneficiam com o novo conhecimento e um estímulo para novas atividades no âmbito mais amplo setor de saúde no Reino Unido. Esses impactos foram estimados para contribuir com um adicional £ 1,8 bilhões para a economia do Reino Unido e têm sido fundamentais no apoio o cluster de ciências da vida no sudeste da Inglaterra.

A pesquisa e inovação da Universidade de Oxford também é diretamente comercializada por meio de contratos de licença com empresas ou por meio da criação de empresas spin-out. A universidade é a mais prolífica e superior instituição de ensino no Reino Unido em termos de licenciamento de tecnologia, respondendo por £ 1 em cada £ 10 de receita de licenciamento recebida por universidades do Reino Unido. A universidade de Oxford é também a universidade líder no Reino Unido para a criação de empresas *spinout*, com mais *spinouts* emergindo dela do que qualquer outra instituição de ensino superior. Em 2014/15 a Universidade recebeu £ 14,7 milhões em royalties para tecnologia e teve 136 empresas *spinout* ativas. No total, esta atividade contribuiu com £ 320 milhões para a economia do Reino Unido e gerou 5.700 empregos.

Uma grande proporção destas atividades foi em Oxfordshire, onde as licenças e *spinouts* contribuíram com £ 147 milhões de GVA e apoiaram 2.400 empregos. *Oxford University Press (OUP*), a maior editora universitária do mundo, publica livros, periódicos e materiais online em todo o mundo. Em 2014/15, OUP teve um faturamento de £ 780 milhões e empregou 7.300 pessoas em todo o mundo. Mais de 2.400 de esses funcionários estavam no Reino Unido e estima-se que a OUP contribuiu £ 382 milhões de GVA para a economia do Reino Unido. *Oxford Science Park e Begbroke Science Park*, juntos, têm 3.000 pessoas empregados por eles e esses funcionários contribuem com um adicional de £ 167 milhões VAB para a economia do Reino Unido.

A Universidade também tem um impacto econômico quantificável por meio de seus relacionamentos com a indústria e os serviços que esta presta às empresas. Esses serviços incluem pesquisa de contrato, consultoria, educação executiva, aluguel de instalações e parcerias de transferência de conhecimento (KTPs). No total, essas atividades contribuíram pelo menos £ 272 milhões de GVA para a economia do Reino Unido e apoiaram 800 empregos.

A Universidade de Oxford também é fundamental para o setor de turismo na cidade de Oxford e encorajou mais visitantes a virem para a cidade do que outras cidades catedrais da Inglaterra. Os visitantes vêm visitar funcionários e alunos da Universidade, participar de eventos realizados pela Universidade e para visitar a própria Universidade, que é mundialmente reconhecida como um antigo centro de conhecimento. Estima-se que a Universidade de Oxford foi responsável por 43% da atividade turística em Oxford City e, portanto, apoiou 3.450 empregos na cidade e contribuiu com £ 99 milhões de GVA suportado.[[1]](#footnote-1)

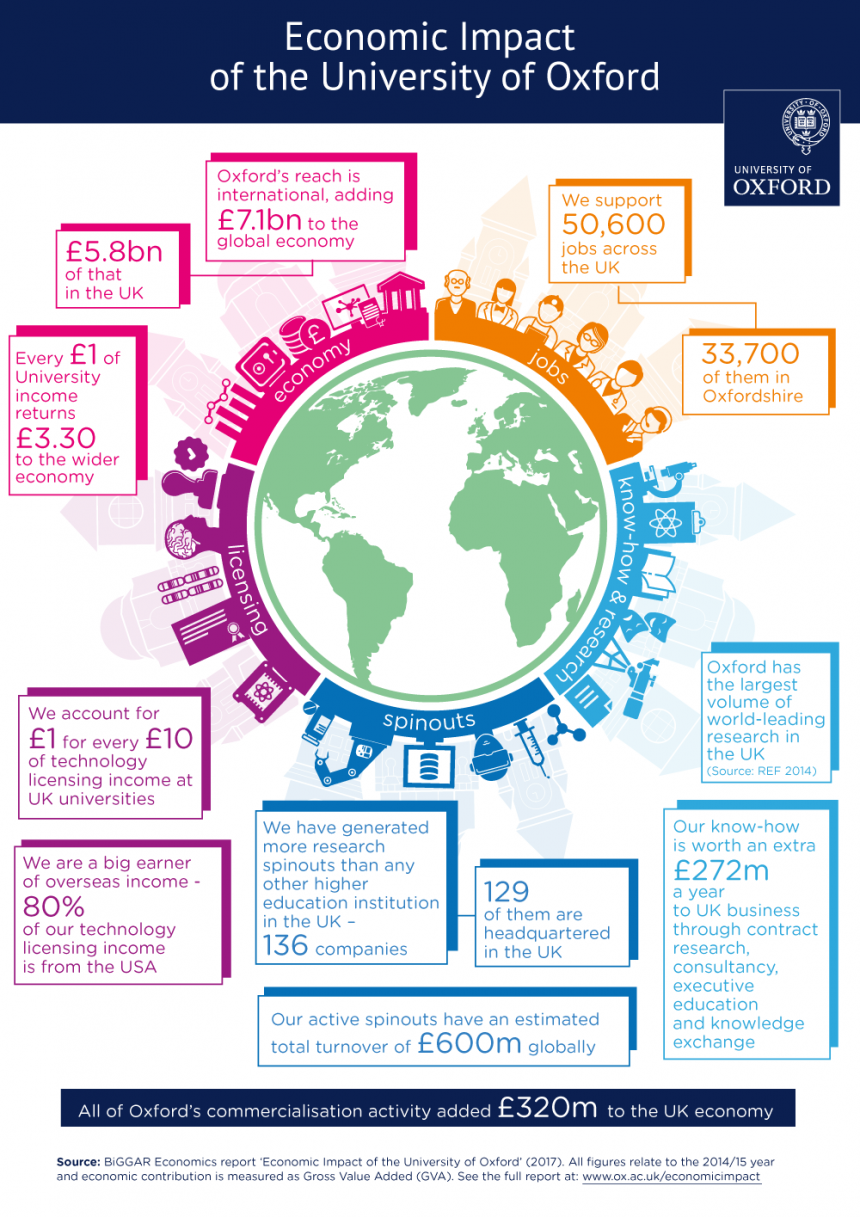


Figura 3 –Infográfico do Impacto Econômico da Universidade de Oxford

Fonte: Universidade de Oxford

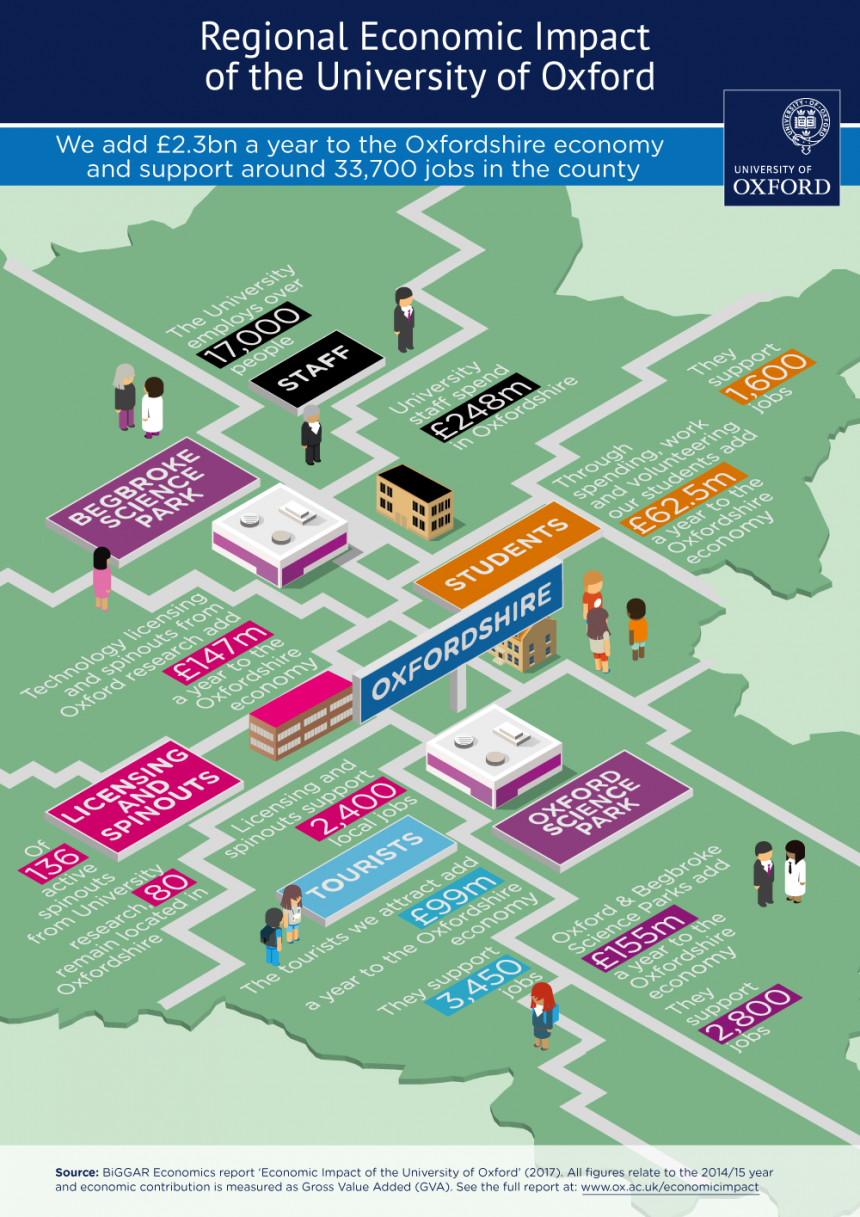


Figura 4 –Infográfico do Impacto Econômico da Universidade de Oxford

Fonte: Universidade de Oxford

### CONTEXTO DA COVID-19 NA UNIVERSIDADE

Ao longo do ano de 2020, desde o início da pandemia, os pesquisadores da Universidade estiveram na vanguarda do trabalho relacionado ao Coronavírus. A universidade se organizou sobretudo em seu escritório de desenvolvimento para a captação de doadores em todos os níveis impulsionando os esforços de Oxford em uma ampla gama de áreas.

**Na pesquisa**

Os pesquisadores de Oxford têm desempenhado um papel de liderança no enfrentamento dos desafios do coronavírus. Desde o rápido desenvolvimento de vacinas e medicamentos até o aprofundamento da compreensão da sociedade sobre as implicações da pandemia na economia a saúde mental. Todos em prol de mitigar os eventos do Coronavírus.

**Reorganização Financeira**

O apoio dos doadores teve um impacto significativo na capacidade da Universidade de reagir rapidamente à crise, com doações de todos os tamanhos, permitindo que Oxford acelerasse a pesquisa em várias áreas importantes. Lançado em abril de 2020, o COVID-19 *Research Response Fund* (CRRF) aproveitou o poder das doações colaborativas e as doações de todos os tamanhos tiveram um impacto significativo na capacidade da Universidade de responder rapidamente ao vírus. No final de agosto, mais de £ 8 milhões haviam sido implantados por meio do CRRF, que concedeu financiamento em uma base competitiva para pesquisas urgentes e de curto prazo do COVID-19. Isso permitiu que a Universidade visasse pesquisas de alta prioridade, capazes de ter um impacto imediato em áreas como desenvolvimento de vacinas, distribuição de medicamentos, saúde mental e consequências socioeconômicas da pandemia.

**Fundo assistencial para funcionários e estudantes**

A pandemia desencadeou a perda de trabalho e recursos de diversos membros da instituição. Frente a isso foi feito um apelo de arrecadação para um fundo de assistência que no final de agosto, já possuía cerca de £ 650.000 arrecadados de mais de 470 doadores, incluindo o apoio generoso de *Crankstart, Santander* e doadores que doaram por meio do fundo discricionário do Vice-Chanceler. As doações estão sendo distribuídas imediatamente para apoiar os mais necessitados.

Um anuário virtual foi elaborado em forma de linha do tempo para registrar os passos os diversos passos da Instituição durante a pandemia e pode ser acessado no link:

<https://www.research.ox.ac.uk/2020pandemicreview>

# METODOLOGIA

A pesquisa foi do tipo exploratória, com uso da técnica de estudo de caso em consonância com as técnicas documentais e bibliográficas, a finalidade foi descobrir quais são as principais boas práticas utilizadas por IES de renome para inspirar documentos corporativos e diretrizes da Universidade Distrital de Brasília, em uma abordagem conhecida como Benchmarking.

Para isso, foram contratados 10 consultores com o objetivo de realizar esse mesmo mapeamento em âmbito nacional e internacional. No escopo geral da pesquisa foram analisadas 6 universidades nacionais e 4 internacionais. Este estudo se enquadra na esfera internacional da pesquisa e analisará as boas práticas da Universidade de Oxford, situada no Condado de situada no Condado de Oxfordshire, Inglaterra.

Um instrumento de coleta foi distribuído com vias a tornar os resultados dos consultores comparáveis. A coleta dos dados foi realizada no período de 13 de julho a 15 de agosto de 2021. A busca de informações foi feita no site central da Universidade de Oxford (https://www.ox.ac.uk/ ) e em todos os subsistes aos quais os hiperlinks conduzissem a pesquisadora. Documentos institucionais, planejamento estratégico, cartas abertas, demonstrativos, balancetes e quaisquer outros documentos oficiais serviram de base para a extração das informações demandas no instrumento.

A pesquisa foi composta por duas partes:

* Parte 1. Dados Gerais da IES e Município de localização
* Parte 2. Dimensões e Indicadores

A parte 2, subdivida em 12 dimensões a saber:

* Dimensão 1. Estrutura Acadêmica e Administrativa

Estrutura organizacional da IES, como Conselhos, Pró-reitora, Órgãos Auxiliares e Complementares, Unidades Acadêmicas, além de observar características de gestão democrática.

* Dimensão 2. Infraestrutura Física

Relação de prédios, laboratórios, áreas comuns, número de cursos oferecidos, o planejamento e estruturas de laboratórios, relação desses com o projeto acadêmico.

* Dimensão 3. Comunidade Universitária/ Acadêmica

Corpo docente, corpo técnico, veículos, docentes estrangeiros, seleção, informações sobre o corpo técnico administrativo, gestores, informações sobre o corpo discente (vagas, inscritos, admitidos, formas de seleção) e mobilidade estudantil. Equivalência entre o número de docentes/discentes e técnicos administrativos.

* Dimensão 4. Ensino

Cursos de Graduação Cursos de Pós-Graduação, existência e funcionamento das Programas de Bolsas e Assistência Estudantil, Metodologias de Ensino, mecanismos para a sua modernização.

* Dimensão 5. Pesquisa e Desenvolvimento

Projetos aprovados por área de conhecimento, os grupos de Pesquisa por área (Diretório dos Grupos de Pesquisa – CNPq), Políticas consolidadas de inovação, registro de propriedade intelectual e de licenciamentos, Registros de pedido de Patentes, existência de programas de Iniciação Científica.

* Dimensão 6. Políticas de Extensão

Políticas de Extensão e seus impactos na comunidade.

* Dimensão 7. Financiamento

Políticas de Financiamento existentes bem como seus programas de obtenção de Recursos Públicos para manutenção das IES privadas, divulgação do orçamento da universidade e captação de Recursos Extra Orçamentários.

* Dimensão 8. Política de relacionamento externo

Convênios/parcerias para estágios nacionais e internacionais, parcerias com IES (Nacionais e Internacionais (Públicas e Privadas)), parcerias empresariais, intercâmbios, Internacionalização de docentes e estudantes, Políticas de internacionalização, participação em redes acadêmicas internacionais e periódico especializados.

* Dimensão 9. Vinculação com a Educação Básica

Colégio de Aplicação ou similar.

* Dimensão 10. Impacto na Indústria/Setor produtivo

Capacidade da IES em colaborar com o setor produtivo a partir de inovações, invenções e consultorias além do desenvolvimento de ambiente de empreendedorismo na IES.

* Dimensão 11. Impacto para a comunidade local

Perfil socioeconômico dos ingressantes e concluintes para observar o quanto a IES contribui para o acesso das diferentes camadas sociais, políticas de ações afirmativas e criação de spin-off acadêmicas.

* Dimensão 12. Autoconhecimento e Usos na Gestão

Portal da transparência, gestão de indicadores de desempenho acadêmico, métricas acadêmicas e financeiras, objetivos estratégicos, modernização de processos, Anuários de Pesquisa e Extensão, processos permanentes de Autoavaliação, Publicização dos Relatórios de Autoavaliação, Comunicação Interna e Externa.

Os dados foram depositados diretamente no instrumento de coleta. A seção resultados trará a tabela com a apuração deste instrumento na íntegra. O resultado da coleta poderá ser encontrado nos apêndices desse documento.

As considerações finas da pesquisadora surgem a partir da análise dos dados levantados e das experiências positivas detectadas que foram transformadas nos resultados e apresentados separados pelas doze dimensões propostas no instrumento de coleta.

O estudo terá caráter essencialmente qualitativo, com ênfase na observação e estudo documental, ao mesmo tempo que será necessário o cruzamento dos levantamentos com toda a pesquisa bibliográfica já feita no escopo geral do projeto.

# RESULTADOS ENCONTRADOS

## Resultados do Benckmarking da Universidade de Oxford

A partir dos dados coletados foi realizada uma análise detalhada para a construção sucinta das características do objeto desse estudo, a Universidade de Oxford. Foram utilizadas as premissas da Metodologia de Benchmarking consideradas pelo órgão contratante dessa consultoria (CEBRASPE, 2019).

A Universidade de Oxford é o ponto central situado num espaço geográfico entre cidades referência em ensino como Birmingham, Cambridge, Londres e Bristol, sendo ela o ponto mais próximo das três. Na teoria dos grafos o ator central é importante para uma comunicação e uma colaboração entre os outros atores, o que explica muito a atuação de Oxford nesse ecossistema em que ela está inserida. Desse modo, sua geografia também é um fator que a privilegia. A figura 5 ilustra o contexto.

![Mapa

Descrição gerada automaticamente](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4RD0RXhpZgAATU0AKgAAAAgABAE7AAIAAAAOAAAISodpAAQAAAABAAAIWJydAAEAAAAcAAAQ0OocAAcAAAgMAAAAPgAAAAAc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAE1hcmlhbm9lUm9jaGEAAAWQAwACAAAAFAAAEKaQBAACAAAAFAAAELqSkQACAAAAAzYwAACSkgACAAAAAzYwAADqHAAHAAAIDAAACJoAAAAAHOoAAAAIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAyMDIxOjA4OjE4IDAwOjM2OjM2ADIwMjE6MDg6MTggMDA6MzY6MzYAAABNAGEAcgBpAGEAbgBvAGUAUgBvAGMAaABhAAAA/+ELIGh0dHA6Ly9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC8APD94cGFja2V0IGJlZ2luPSfvu78nIGlkPSdXNU0wTXBDZWhpSHpyZVN6TlRjemtjOWQnPz4NCjx4OnhtcG1ldGEgeG1sbnM6eD0iYWRvYmU6bnM6bWV0YS8iPjxyZGY6UkRGIHhtbG5zOnJkZj0iaHR0cDovL3d3dy53My5vcmcvMTk5OS8wMi8yMi1yZGYtc3ludGF4LW5zIyI+PHJkZjpEZXNjcmlwdGlvbiByZGY6YWJvdXQ9InV1aWQ6ZmFmNWJkZDUtYmEzZC0xMWRhLWFkMzEtZDMzZDc1MTgyZjFiIiB4bWxuczpkYz0iaHR0cDovL3B1cmwub3JnL2RjL2VsZW1lbnRzLzEuMS8iLz48cmRmOkRlc2NyaXB0aW9uIHJkZjphYm91dD0idXVpZDpmYWY1YmRkNS1iYTNkLTExZGEtYWQzMS1kMzNkNzUxODJmMWIiIHhtbG5zOnhtcD0iaHR0cDovL25zLmFkb2JlLmNvbS94YXAvMS4wLyI+PHhtcDpDcmVhdGVEYXRlPjIwMjEtMDgtMThUMDA6MzY6MzYuNTk3PC94bXA6Q3JlYXRlRGF0ZT48L3JkZjpEZXNjcmlwdGlvbj48cmRmOkRlc2NyaXB0aW9uIHJkZjphYm91dD0idXVpZDpmYWY1YmRkNS1iYTNkLTExZGEtYWQzMS1kMzNkNzUxODJmMWIiIHhtbG5zOmRjPSJodHRwOi8vcHVybC5vcmcvZGMvZWxlbWVudHMvMS4xLyI+PGRjOmNyZWF0b3I+PHJkZjpTZXEgeG1sbnM6cmRmPSJodHRwOi8vd3d3LnczLm9yZy8xOTk5LzAyLzIyLXJkZi1zeW50YXgtbnMjIj48cmRmOmxpPk1hcmlhbm9lUm9jaGE8L3JkZjpsaT48L3JkZjpTZXE+DQoJCQk8L2RjOmNyZWF0b3I+PC9yZGY6RGVzY3JpcHRpb24+PC9yZGY6UkRGPjwveDp4bXBtZXRhPg0KICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICA8P3hwYWNrZXQgZW5kPSd3Jz8+/9sAQwAHBQUGBQQHBgUGCAcHCAoRCwoJCQoVDxAMERgVGhkYFRgXGx4nIRsdJR0XGCIuIiUoKSssKxogLzMvKjInKisq/9sAQwEHCAgKCQoUCwsUKhwYHCoqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioq/8AAEQgCoQR6AwEiAAIRAQMRAf/EAB8AAAEFAQEBAQEBAAAAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALUQAAIBAwMCBAMFBQQEAAABfQECAwAEEQUSITFBBhNRYQcicRQygZGhCCNCscEVUtHwJDNicoIJChYXGBkaJSYnKCkqNDU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6g4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2drh4uPk5ebn6Onq8fLz9PX29/j5+v/EAB8BAAMBAQEBAQEBAQEAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALURAAIBAgQEAwQHBQQEAAECdwABAgMRBAUhMQYSQVEHYXETIjKBCBRCkaGxwQkjM1LwFWJy0QoWJDThJfEXGBkaJicoKSo1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoKDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uLj5OXm5+jp6vLz9PX29/j5+v/aAAwDAQACEQMRAD8A+kaKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKK5/U/GOn2XiSLw3aul1r1zbS3EFnv2jCLkeYwB2BugOD0PHFWfC2rahrnh6G+1jR5NFvHZ1kspZN5j2uVB3bRkEDIOOhoA16KKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKzNIvNYuri9XWdJg0+KKXbavFeeeZ05+YjYuw9OOevXigDTooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKxdP1y7uLLWLm/0a6tBp11NFDGoMj3caAESIuBndkgDnp1oA2qKitp/tNpDOI5IhKiv5cq7XXIzhh2I7ipaACiiigAooooAKKKKACiuWm8U6xFYX06eFrqSS31dbCKESHM8BZQbkfJ90Bicc/dPNdTQAUUUUAFFFFABRXL6p40FlpumyW2mXLX2q3RtLOzvAbYs43E7zhtg2ozA4OePWuooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACimySJFG0kjBEQFmYnAAHU1nw6pJfyadcaRHb3ulXcbSPfJc42DAKFVwd4bnnIxjvQBpUVheI/Ev/AAj+oaFbfZPtH9r6gLLd5m3yso77sYO77mMcdetbtABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUVW/tCz/tT+zftMX23yfP8As+4b/L3bd+PTPGaALNFFFABRRRQAUUUUAFFVNTvxplg90ba5ughUeVaxGSQ5YDhR1xnJ9ACa5PUviUml+NNS0B/Dur332KCCYT6Zbm5z5gbhlAGzG3jk556YoA7eivOL34o6rZeHvEOvz+DL200vSY1a3bUJjbzXjEqCPLMZ2KNx+bJ6dOeOZsP2mNG1bUfD2nabos8l5qlxHb3aST7Fs2dlX5W2HzMEnsvT3oA9tory+w+M327wn4x1r+wdn/CMXDQeT9sz9pwcZ3bPk6dMNXP2n7TmjajcaFZ6fok8t9qVzHBdQvPsW0LsFyG2HzOvotAHuFFcV4D+In/Cb6j4ltf7L+w/2FfNabvtHmefgsN2No2/d6c9etVL74o/YvgwPH39j78orfYPtWOsvl/6zZ+P3aAPQKK4vwp48vPFOvmyh0VILSPTbW9muje7mRriPesYj2DdjBG7I6dKwtT+Mx0LTtRbW9A8i/tdYTSobWG981ZnZFfcZNg2jY2cYPIx9AD1GiuZ8QeKrvSfF2gaDYaUl9Jq5mZ5XuvJFvHFtLNja284bgcdOtYni34m3nhLVNatrrQEmh0/Sv7TtplvsG5USJGVK+X+7OXPOW6e/AB6DRXFf8LDJ+HmheKBpfOsTWkQtftH+q8+QJnft+bbuz0Gfap/CPxAtPGOpeI4NOtJEg0S5Ft50jczttO75cfKAwIHJz146UAddRXlHhf40Xniy00h9O8MIs+panPY+VJqWBGsUayNJu8vngn5cDp15robf4ief8ZLrwH/AGXt+z2Qu/t32jO7hTt8vbx97ru7dKAO2ooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK4fwr4o8R+KPEGp3VtaWR8JtC39k6iCRJNKrbGDruyAGD/AMI6e9dxWLoEt4L3VbKbR4tNsLO4CWLRABbhCoZn2jp8xYfhQBd0+2nFrbzaqlq+pCILPNbxlVLd9uckL7E1doooAKKxfFfiWLwnoTanPZXd8PNjhS3s0DSOzsFUAEgdT61Wl0K/1q4uZdS1e8j0nULMRnSBGkT27EDLCZDv3de+KAOjorjNJEnw40Kx07XNU1DWrRpzEuozQr/oqnARZCDubLHaGwTk84FdnQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRVTU9Og1fTJrC7MohnXa5hlaN8ZzwykEdOxoAt0UAYUAdqKAOK+Lt3fWPww1SbS5rmCXMSyS2qbpEhMiiVgMHohbntXnItPBmh+IvA83wz1eeXUrq5hinjtZmn+02bbfNecHOwjg/w9Txxx706LIjJIoZWGGVhkEelZ1h4c0TSrg3Gl6Np9lMV2mS3tUjYj0yoBxQBpUUUUAFY2peI4tN8U6Joj27ySauLjZKrALH5SBjkd85xxWzXP8AihNOsJLHxJfafcXc2kF/Le3OTAkgCyyFcjKhRk9TgcDNAEXgLxHdeKfDB1K+jhjlF5cwbYQdu2OZkB5J5wozXS1yj3F7pmmyav4ZWHVtNnlSdbC3iWNo4SpMhhwBvkZjuw5Hfmt/StWsdb02HUNLuFuLaYZR1yPzB5B9jQBcooooAKKKytM8QW+oTx2k0E9jqDwNcGyuVxIsYcpuJUleSOOc4IoA1aKKKAOV1S8vdI8WSyXGsxxW2p2gttNtp4WMMV0u4lncYA3bkABIJxgc1b8O+I21GWXS9XhFjrdov+kWxPyyDtLGf4kPB4JK5AbBrU1PTLPWNOlsdSgWe3mXDI3b0IPUEdQRyDyK4DUtPm0+6s9L16+khdJAuheI0QGSF+0E397joGyrhct82KAPSqK57w94jlvLqTR9dhSy1y2XdJChJjnTOBLET1QnI5wQQcjoT0NAFfUNQtdLsJb3UJ0gt4V3PI5wB/8AXPQDua5vxGD4g8P29211Nb+HXt2ub+JLeQXVxHtBEQXG4KRkMuN3QAg1Hca+dW0sLGuj3kep3YTSI7gSGO5VMM/mAp8rjY5HGMqvNbelaI+n6jqF/c3897cXsmcyHakUYJ2Rqg+UYBI3Yy3egDN8M6fNezrrmraVb2MwhFvp8W5mmgtuCFkOSu4kbuACAcHnNdPRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVn6lrdhpM9nBezFZr2YQwRIhd3J77Rk7RkZboM8kVl6x4guriOax8KxC5v1uDazTyDbDYsFDlpCeT8p4wCCSAcDNZ0Rhg8RTRaXE2s+Jl01BLqNwNtvEwX93uxxGJeSRGDnbz0FAF7MmraPdW/jq1tLW2vZtttp/m5lKp821irfOxKFgE7cdjTbOfVfEttpt1YCTQ9LS4MjIyAT3MK4MWAeI0bncrDdj0q5p3hsCey1HXpv7T1e1hMYuXXai5YtlYx8qsM7dwG4jqea3aAOJ0X4eC10XRbXV7+Se40fVJtShkhJCuzvIQrbsnAWTH4V21cRZzWXhbQ5YJvF0wh0K8M2qT3UW8skpLrEzEHA/eLgrzgAV24ORkdKACiql82oK1r/ZqW7qZ1Fz57su2LB3FMA5bOMA4HWrdABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABTfLTzfM2L5m3bvxzj0z6U6igApH3eW3l4DY+XPTNLVS1bUTfXgvY7ZbUOv2RonYuy7Ru3gjAO7OMZ4oAXTRfLpsA1d7d70IPOa2UrGW/2QxJA+pq1RRQAUUUUAMmhS4gkhmXdHIpR1zjIIwRXmo8IWfh34mS+KLK5SWKysbawGnRXSRiyt8ENNMXOSqqMjucHrXptVpNNsZmuWmsreQ3SCO4LRKfOUAgK3HzDk8H1oAzvFXh+18ZeEL3Rp7h47e+iAE8DDIwQysDyDyB+FcV4d8C+PbXUtOPiLxfZ3FnZzmaV7OyVJ7nptjdipGwEdgDyeemPQrkX0MljHpcNr9mEm25EjFSkQU48sAYJzgYOBjNWzIiyKjOod87VJ5bHXFAHnHhv4ULoeo+KLC5mt9Q8M+IJDPJbTK32hZDyRuBC7ck44z0qv4f8Ahn4n0G+0/T7fxREvhzTrkywIlsv2x4uCkLyFdpUEHkDPJ56Y9RooA4L4c/D278E6l4oubq+huV1u/N1GsSEeUCXODnr979K56D4Pa5J4Z0vwnqnifz/DcUhmv7eOPbLMdxZYUb+GLIU4OWzu56Y7XQ9I8QP4t1LWPFE9t5a/udKt7KaTZFCfvGQEAM7EKcnOOQDitvXLmez8Pajc2n/HxDayyRfLn5ghI478igDzzxN8L/EI1sah8OPFLeHEmtora5tmjDxlIV2xbOMjAJBzVGx+BUdv8NZtDu9RW91mbUE1I384JWKcMuSoGDyikc55NcjKumwfCCLxxB451F/E5kFyJjcuVe7PzG1+z52Y3fL93t6V9CadLJPpdpNP/rZIUZ+MfMVBPFAHJ/ELwTqnihtO1Hwzrkmia1ppkWC4ChkKSABwwweyjFc34V+DV3b3mvaj491v/hIr/WLX7HJlSsZi+UjI4OQUGMEDivWaKAPFdG+DXjG30qy03WPHH2qw025tZbSyjhxFtikDFWyNx4A24PXrUfjqW48P+Otcn8LeIrzSrnVbZVv4W0W4uYxIEUJLE8aYD7Rg5J5Jz7e3UUAeJ/Bv4b6lp3hnwtqt9crE9ve3WoSW0kLLIBNAIghz0IK5P1rubH4fJB8XtT8c3F2WkuLSO1t7dBgIoUBy3qSVGMY712dFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVxvjkJolxZeMbzXtR0/T9HP8AptnAS8N1Gx2jdGCOQzKd3PA6V2VcTZeNU8d2uqW3gZba6FqhiN7fxt9nW4DDMTR8O3y87hx70AdWmrafJo41ZL2BtPMPni6Eg8vy8Z37umMc5rAg8YXHiDwtaa34F01NYhuLho9tzcfZsIrMrOCVbPK8DuDWpp97bxx22japeaadW+zgzWduwUMMclYyS2z61T8G6nY3unXNrYXN9dfYbh45JL20MDZLE4UbFBUZwCB0AoAk0vRtZtvFmp6pqWum7srlEjtNPWHYlqFJOc7juY5wWwOgreoooA5P4leItS8LeCZtU0RIpL1bm3ijSYfK++ZEKn0yGxnt1rp7R55LOF7uFYJ2QGSJX3hGxyobAzg98DNYniZvEjXuk2/hu10+W2luCdQmvwWEMajI2qCCWJ4HXBxXQUAFFFFABRRRQAUUUUAZuu6r/ZOm+ZD9nkvJm8mzt7i4EK3ExBKxhiDgnB7GqXg2S8vdBXVNTtb6wvNRczzWF7MZDaN93YmQML8ucY71iXLN408XJaxkXXhqO0uLbU7SUeW6XIkUR5Q4deA5DDAI5BruUUIiqvCqMCgBaKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAMXw34t0fxZDdvo1z5rWdw9tcRMMPE6sVwy9s4JHqK2qxvDHhmy8K6ZLZaezuktzLcu8mNxaRy5yQBkAtge1XtT0uz1iy+yajD50G9JNm4r8ysGU5BB4IBoAt0UUUAFFFFABRRRQAUUVUk0uzl1eHVHhzeQRNDHLuPyoxBYYzjkqO1AFuiiigAoqG8uRZ2M9yylhDG0hUdTgZx+leLWX7SS6lbifTvAevXcJJUSQLvXI7ZAxQB7fRXn2h/FzT/EXw81HxNpOlX1xcaadlzpaITMr5wFHGDwc8V2Hh/VW1zw9Y6pJZz2LXcKym2uBiSLP8LD1oApT+GvskMjeGbn+yZxDKkMSputhI772kaIEBmznnP8AEa56aVLe+s4XkHhPW5N2pXAT57S8bGJlZvlEriNM+q5Dc4rv6wrg65P4jvIEsbL+zUsA1ndzDc32klgysM52bdvQDOTzQBzmv/Erw3eaaI/DvxC0DTLvzATPOyTrt5yu3evJ45zUPh7xJrnl/wBprr1h410nzRbznRrQRyWrHGGADN5n3hkcYHzc4xXaWej2wsYBf2Fg10I184w24CF8fNtB5AznGa4R7q51H4gapF4Y0O60nVNFiVVupo9tnqkecmIjA5+YkMDkEc8cUAem0VBYzTXGnwTXdq1pPJGrSW7OGMTEcqSODjpkVPQAUUVw2h+P5tS+L3iDwVc2aqunQR3FvcxnqhVNwcHvufgjtQB3NZmpaBaavcMdRMtxbPbvby2Lvm3lViDlk6Fhjg9smtOigDzXV9NfSDbaX4gvJzaRyZ0bxGWPnWEp4EUz+jcLuyN4fZgda1rrxGmoX8vgmO8MuvRRQi/eGb7HIInX554PvZK8HaOmRzXZSRpKm2VFdcg4YZHHNcrqPhj7LrGq6rpQvGv9eNvaz3EEkatYxorL5qbx2zkrzn0oAueH5Tqt7Nq8Vy8tl5YtrN4b7zobmMHJlKgALJu3KeTwK6Co7eFbe3SJMYQY4AGffA4qSgAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiuL+LPjK+8B/D6617Sobee5hliRUuAShDMAehB7+teA/8ADVfjD/oEaN/37l/+LoA+sqzdd1X+ydN8yL7O93M4htILicQrcTHO2MMQcE4PY18v/wDDVfjD/oEaN/37l/8Ai6pzftK+IbjVLfUp/D2hyXlsjRwzNHKTGrEE4HmY7DnrQB9D/wBn3Wtqnh201aRtJshs1S5+2eddySk7vszNwUGCpLc5U7cDOa7G0tLews4bSyhSC3gQRxRRrtVFAwAB2AFfKPhb9pHxfHcafplxZ6ZdPNcJHNdyxMJZdzgZO1gMgHHTsK+tKACiiigDntYstR1HWntbyzs73w1Jp7+fbyrueS5DgqMH+HaD+OKv+HdRutX8O2N/qGnSaXc3EQeSzlOWhP8AdPA/lVLxZpLX8FhfwQ3V1daTdLeQWltOsX2hwpXaxbjbhifwqHw6uk6T4j1rRrS9uJ9RuJjq1zDOSfKE3ygKcY25jPHagDpaKKKACiiigAooooAKKqaiNRaCP+yXtkl85PMNyrMpjz84G0j5sZwemat0AFFFFABRRRQAUUUUAFFFNllSGJ5ZnWONFLM7nAUDqSewoA831r4rXmj/ABdsfBU/hyVYNQdEt9Tebar5XJZV287Twee1egaZDewabBFql1Hd3ariWeOLylc+oXJx+dcnc/FLwKviWLS59Vt5LsSpClwIi8KO67lXzwNgJHbdXbUAFFFYXifxnofg9bFvEF21sL+cW9viJn3Oe3yg4+poA3aKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArLOkNN4lGp3htp47eLbZKbf97bM2RIRJnkMNoxgdK1KKAKjQ3x1hJlu4xYCAq9t5PzNJkYffngAZGMd+tW6wfG+s6h4f8FanqujWgvL21iDxQFGYOdwB4Xk8EniqV14tksvEukJI1rPoesRlYL2FvlhlUFvnkztKv8AKqgc7vWgDq6KKKAOeTwB4Sj1r+2E8O6cuoibz/tQt18zzM5359c85roaKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAqXtgL2a0kN1dQfZZhMFglKCXgja4/iXnOPUCrdFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVgah4K0PULWO3Fq1jGlx9pI06VrXfJ6t5ZG78c1v0UAVDpWnnVBqZsLU34Tyxd+Svmhf7u/Gce2at1la54p0Lw0sLeINXs9NE5IiN1MI9+MZxnrjIqH/hM/DX9tR6R/bth/aMgBS189fMYFdwIXOeV5+lAG3XKaD4rl8R+KtTg0i60m80ew/cu8Msn2mOfurqVC4yG5BPSp4fiH4PuLK6vIPE2lyW1nt+0SrdKVi3HC7jnjJ4Fc/wCCbzQNB8b6p4V0nSZrZr1P7Wg1JvnTU0fDO4fH8DSBQOeKANqy0jxDql/pmpeJbi3sLjTLmZ1tdLmd4bqN49qiTcAcgknHIyBXUM6pjeyruOBk4yfSvDbjxBD4l+KHibR/EPxAv/DkljILPTLOzuPsqNnG2Qtn94+5sbcDgD8M/wCKs/jXRPguieKJ4/7R0vWLf7Dq1rNh7lVD7ZGXqj8DPJyTQB9CUV5t4b+Kk9/4rs9C1bwxq+mW16gTT9RvYWT7XIse5gVI+XgMRyc4o0f4vprPjibw3a+HNSla0v5rO8urdDJHbYbbE7EDhXw2c/dx3oA9Joryu/8AjfBbXkN1beF9Yn8NKzJea21uyxQEOUyBgh13DBORW74r+JMWgNov9k6Xc+IU1mC4ltf7N/elzGgZcAA5Vt3LduvNAHb1y3j3xC2jaRHaWVk2qahqLGKHToZTHLcRjHnGNhjDLGS2cjpWZ4S+Kmm65p19/wAJDAfDWq6XH5uoaffvtaCPs+SASuCvOByQK49Pi3oeseMtE1PX/D+sadaR3Dx+HtRKN5d8ZR5bErgYGCCOTQB6j4W01NO0sB5XmupFUvJcRotwqY/dxylc7mRTt3EknBOa268a1PxjqXhL4neNTonhbUvEV1O+nkx2kbbIkEByWcA4PoMc1b8W/E3w5qXhPQNb0/UNWzdailvDb6fdG3Yy5XdHOQDgAHO09ePXNAHrVFeb+Ifi6mg+PZ/CsXh3UNTvIvIlAsUMrNC4Jkk2gZ+TjjvnqKPFHxbk0i+ubPw94U1jXptPmVNQaCBljt1KByd4BywUj5ePrQB6RRWX4b8SaX4s0G31fQrpbm0nXIYHlT3Vh2YdxWpQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAFR9Mgk1iLU2ab7RFC0KgSsI9rEE5TO0ngckZFFjpkGny3clu0xa7nM8nmSs4DEAfKCflHA4GBVuqljqAvpLtFtrmD7LOYSZ4igkwAdyE/eXnr6g0AW6Kq39gL77Nm5ubf7POk/wDo8uzzNv8AA3qhzyO9WqACiiigAooooAKKKKACiiigCjrf/IA1D/r1k/8AQTXzZ8D734mQ/DfWl8J2VhPp8YdrJrttr+dg7hEADvP3eHIGcc8mvpjUoHutJu7eLHmSwOi5OBkqQK+fPDPgj43eEPCMvh3Qv7Gt7WQyMJfOBmRnGCVbsR2PagDL8FXbWX7O/j68tbu/t9bW5LXznEXlTbh/q2U56denOR0qz40vtWv/AIc/Ca3j1vULSXVWWG4uYbhxI+/yxuJz8xGSea6/T/gzq2g/B7xR4et9Tj1TVNc2TbpF8oLJ8u4FiTnoeeM1V8SfD7WI/Cvwxt7mbT7Y+HrqFb157oIu4tGAqE/eJKkAeuKAOa+K3g3Xvhv4BiksvHut3sV3qUSPHM+GB2PyJAdwHH3c4PXtVLxp4V8WfDPxL4el03xvqV3Z61ILLfczM8kTP8rnYSVI2tkHqD+demfGvw7L4zuPD3huPxHpumrcXiytaXIHnS4BG+PJG7GcbMc5znirnxY8Caz4un8JnRFhddJ1Fbi4Msmz5Bt5HqeDxQB5z/Y3in4WfHLwvp6eK73VdM1qUQhbuZpGKZUOGVsgHJGCOfpWxYT3es/Fj4o6Tf6jftZQWPmQxJdyIIWUKwKYPy8jt1rsPH3gfWfEXxR8Fa7pqQtZaNOz3ZeTawBZTwO/ANY9t4Wu/D/xN8d65rF7ptpZ67ZGKy8+8VGZioAyD0GR1pNpasqMJTdoq7PJ9F8IeJ9e+Cd343s/GurpdWjStJay3kgQxx/ewwJO7HQdK0vF3xW8U3Pw38G6OL9oZ9ctvMvNQiwsrKJ2jCjH3eFBJHJ/E16b4P8ABElj+z/qHhLTdVsdU1K6tJ8m3mUxxyyr9zcCeAeN3f0rznxd4CsLL4c+FbfUtcsrHxRos508h5w1qrlmnEcr5AjO1g24/TvkCaeqCUZRdpKzLXivwdqvw48d+CFh8Z65qkep6okcsdzcOFwrx8Y3c53HINO1Xwm/jT9pfxXaW3iC80UwWKTG5sZMFsJECrEEcc8/SsC91XxF4v8Ai34R/tHW7bXdRtr6KV7TRR5trawq6kyBwxBYgEtwMbRXtfhb4YtoXxf8SeKVS2tdOv4RBbWcCcPuCNI7f3TvU8Y5zmmSeefA/wAU64ln420q88UQX1vpVuZrTUZ3aSJJCGHmb3G4p8qnBHrxzXm2q+LdR8OSxanp3jXV9V16O786SeEs+mODlsJvwWIyAVKAdQOlezaX8DXl1bx5YalBBp+g640Z0/7G4zFscsp2dgCRx36VzMnwY+JN54Gk8FXVzpKaLp0kl1YugzLcy7jtVjn5QQ7HPOOBzQBR8U6h4l+J3xA8F2+k6tPokmt6MlxNHBdyJHHh5S5AXqdq8fgKzdTsPEXhX43Q+BrHxprEtvqaxWkt1PKXdUmA3FQTgMOzDBFei+HPh/daD4x8FalqGpWMd14d0V4dUsvOG6CLEu2YHupLYPAxjrUHi3wTPP8AF9Pilc30EfhbTbWDUBcQHznnEaghVUY4b+9npQBgfDvWdV8GftGXngufVL3W7Scm1E19cOxjxH5u4KSRnjH0r6Wrx6y+Et3J8fF+IMeoodMmj+1pGY8OZGj2eWRnptO7d+GO9ew0AFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQB5V+0h/yRXUP+vi3/APRgryjQvCUPjX4OeF/Dej2tlBrkzXGqPezxBQ0EUzRshcAsWJdcDpgdRXtHxy0HUvE3wvuNJ0W1kuru4u7dURBnA8wZY+gHUnsK8L0b4RfGHT7+W10q7ew/syM28UovTHGY5fnYRNjlc/e96ANXW7Pwx4p+MHhq8h0n7No9z4efUBbwW6o+6NZmB2LwzZQcHg4APFJdaRb+GfH0es6tq2lFPEPh55NKm1DTY4xDORHs823RCqnnsDnmqVr8D/i/ZX9ne2moQw3VjD5FrMmo4aGPn5VOOB8x49zRcfA74vXfiCPXbq/gl1WNlZLx9QzIpXhSGx2oAx/iR4Z/4Rn4jeFY7r7IdVu4re41F7IbYXmMxGVTACjaF4AHrjmvsmvk2L4A/Eu68V2+s609ndz/AGqOaeeS93O+1hkk454FfWVABRRRQBleJr7U9M8N3l5oWnf2nqESgw2m7b5p3AEZ+hJ/CorWw1NPGl7qEzWn9mzWUUUSLEBOJVZi25sZK4IwMnvwKfrj61Hc6W2jfZxbC7B1EznkW+xslf8Aa3bfwzUXhaJ/sd7fLrh1m11G8e7tJQcpDCwG2JDk5UYPPvQBuUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFYHjw4+HPiMj/oF3P/AKKat+q2p6fDq2k3enXe7yLuF4JNhwdrKVOD2ODQBw3hXwD4Rn+Dun6PPpls2m3tnFcXJLctIyhi+/qGBJwc8dBisXxFp2qeIfEdp8OPDutvo2iWemx3lxepcNLdzqXYIiMeSAUBJz0OPYg+B9xBZP4dsfFt9D4OlnSWXSiuZSoB3xibcMIzHcRtrovE3wv0/Uo9LufDEy+HdX0cKlhe20WRHGDzEygjchBbjPc+poA5g674m8JeHPH+ny6++qTeGrG2fT7ue2jV13xE/NgYc8Dk5zXH/F7QtS0nw14Ya/8AEF1qt9qfiBLs3U8Sr5DNEqhUQfKFGM46V6bB8LrhvCPiex1XX5b7WPEqkXeoPFhEAyEVI93CqDjGaufEL4aW/j3wrZaa+oS2N5p7pJaXcYz5bgAZK5GeAe4waAOUhsvH3hbx4/h2HxWupW+tWF7d2M15Au6K7AU5bCnCBmBCjIxkYrG0L4sax4lbwf4Ws9cZPEVzcy/2zdw2cbpGiNJ8mCMAnavIHQ59q7jRfBOp+HtWbxT4t8QXvia802x+z2cVvbFSqbfnIjDHfI+1eeMkVi/CnwoIfiR4r8XW2mXeiafelba00+6sTbsVwjNJg9PmB4x3zQB69RRRQAUUUUAFFFFABRVTU9QGmae921tc3IQqPKtYjJIcsBwo64zk+gBNW6ACiiigAIyMGuYh0/a1/wCHpo/9GYefYTNZwLb239yONP4mjK78le45rp65jx3os2paEL7TC8eq6W32q0khTMrbeXiQ9R5ijYf97oaALnhvULqaKfTdXura41bTyqXJtwwBVhmNzkABmUbiBkAnFbdccbzVH8VeHNYv7gaTpd3pxhm0+4uNrG8lKMke3jcwAcfga7GgAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAOP8b/ABFs/B+mxT2+n3muTyzNEtvp0ZkIKHD7mAIUqeMHn9azrrw/4i8b6lrdt4huG0/wvdWkUFlb2rbZ5DlJTKzc7TnchHHHbvXZaTotjokV1Hp0RjW7u5bybLFt0srFnPPTJPTtV+gDH0nwloWiaWunadpsKWiyNIscmZcM3UguSecVofYLP7QJ/skHnDpJ5Y3DjHX6VYooAqrpenrG8a2NsEkxvUQrhsdMjHNTeTGpVkjQMi7UO37o9B7cCpKKAPGNWv8AT7vWLjRvjR4SjmktpDcWGo6XZTyw3EbfKP8AV7mVxg5DHt9M+ba3pHiO5+DPiGGGw1GTRn8Qo+iWzxO0iw7pdx2H5wOV+9X1as0TyNGkiM6feUMCV+oo86LzjEJE80DJTcN2PpQBwXiO1uZPEnw5eO3ldYLxzMyoSIx9lcZb0545qn4Y8PXep+BfG+loG0+61LVtSjinkjKnDsQr9iRzwR+Fd5qOv6TpOmvf6jqFvBao6xtKXBAZmCheO5JHFSQatY3OrXWmQXKPe2aI9xAPvRq+dpP1wfyoA8W8HeNLLwp8GYvDV7pWq3usW0c9sbFNNm2ys0rgYcpswQwOSateZ/wgMvwrj8SxTRSWGn3kFxHbxNcMr+SgwFjBJ57jNe11i6l4cj1HxZouuNcvHJpC3CpCFBWXzVCnJ7Y20AeW6LNd698XvE3i/RvC8l1pUWk/ZEMkTW0mpSnyztKzY6BSucAYAznNctYa43h3VtA/4V/Z64LK/wBR36h4f1LT5Ht9P3lVyjlARg5IwxHFfSTTRJIsbyIrv91SwBb6CsLxpca7baDHJ4XQve/bLcOAqtiEyqJT83H3N3NAGV4bt54/if47mkhlSKb7B5UjIQsmICDtPfB9K+dLDQNYXwBo0Z0i/Ei+MmlZDbPkJ5cfzEY6cdfavrqG7trhtsFxFKwGcI4J/SnmaITCIyIJGGQhYZI+lAHF+HbSRPjB4zupbZlSS309Yp2jwGxG+4K3ftkD2ryHQtKfwXd+KdH17xP4ospDfvIi6Rp7yxXiNGDu3GJ/m529R0/GvpNnVMb2VcnAycZPpUUl9aROUluoUYdVaQAigDkvhP4bsPDHw7sLfSkv47e6H2zytQ2+dEZACUbaAMjp0rtKZFNHOm+GRZF/vIwIp9ABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXMapfvNq0ky7mtNNQhEW6gEN9ctkCBg3KurBcZxy1dPXnGs6V4bmuNa0HNzpa2d3D4mv7xl3RO2/e2CT/wBMuQBwOlAHZaPppi0+3k1Iy3N3lpQ94EeWEud3l7lAGFztBHp3rVqK1uob6zhu7SQSwTxrJFIvRlYZBH1BqWgDzL4tfEK58NpFo+iv5d/cR+ZJPjJhQkgY/wBo4PPYfUV4HNPLczNNcSvLK5yzuxZmPqSa7j4y280PxLu3lzsnhiki/wB3YF/9CVq4SvmcZUlOq0+h+38O4KhhsvpzprWaTb6tv/LYkt7ma0uI7i1leGaNg6SIxDKQcgg/Wvb/AIbajB8RvC2qaH4zht9T8t0ZzIm15kPILEEZIK4yMcYrwyvU/gJBM3irUrhc+Qllsf03M6lf0VqvA1JRrKK2Zz8U4KhXy+daa96GqfXfb5nrHhrwF4X8HzTy+GtGgsJLgASvGWJYDOBlicdT0roaKK+jPxgKKKKAMLxIk9nHFrFpFdXLWeTPZ23lj7TGRghtwyQgJcKDkkY5ziub0S0v5fGFlN4dNm3gW4tZ5XghHzfaXKsfNVzkHO7CgDbyCBXoNcK9nF8P9dt54tSuf7I1rUhbppSW6MFu7hixlMpO/GQTjoM8CgDoPCmo6hqGgxHXYrS31aJmS7tbSUOsDbjtXgnB2bTj3rarj9K8X2dz421LRNK8N6gDDdeVfanFBGsHm+WGy7btxO0qM4PaotRms2+JMVrpniubTdT8pJ7/AE0xealzAnTBcbYuCclcE556UAdrRXNaDqHii5vrx9bttFNhGrGBtMunllZs8BgygDK+/Wsz/hYmpf8ARPfFX/fmD/47QB3FFZ2kas2paNHqF3YXOkls7re+CrJHg4+bBIGevWsXXdU8V/2gB4Uj8O3VkI13vfXsiSBySMYRSMdMc0AdXRXMXN74vt/C0MzW2gx6yZtssct3ItsEyfuvs3FsY4x61tRX0raqbJ7KcKtusxuwB5JYkgoDnO4Yz0xgjmgC7RWTpfinRdavL610y/jnm0+YQXKbWXy5DnC8gZPB6ZrWoAKKKo6xftp2lzTxW891KBiOC2CmRyf7oYgEjr16A0AcvrOs2qahNrFzNaxJp8x03TZbi2nVo72T5DuAwHjOYwCB6810+iaXFo+kxWsUUcTcySrEWKGRjucruJOCxJAzWRb217e6jZ6dqNxLfQ6bEJLq4ms4TDfSnO3GCTG8bKGwAOorpqACiiigCpplzdXmmwz39i9hcODvtnkVzHyR95eDxzx61boooAKKqaqzJo16yEqy28hBBwQdpr4X0e6+IXiCyv7vRtT1y7g02LzruSO/kxCmCcnLein8qAPtjX7q00OO41/WdSnh0u2tTFPbBd0R3MPnIA3buccHGD0rQ0rS7LRdKt9O0q3W2s7ZAkMK5wi+nPNfCl+vj2Xwpb6tqN5rEuiajL5EUs147RzOCflwW55U9R2pfEF78QPCmorYeIdU1ywumiEqxS38mShyAeG9j+VAH3rRXm3wAvrvUfg5plzqF1NdztLOGlnkLscSsByea9JoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiimiRGdkVlLLjcoPIz60AOooooAKKKKACiiigDxPxFb+FP+FseJpPHumaldRvHZ/2e8NtdSJgRHfgxcdcda9C+GV5qd/8NtHutdaZr+SJjKbhNj/fYLkYGPlArqqKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACioZLy1icpLcwow6qzgEU3+0LL/AJ+4P+/q/wCNAHE63H4Ogt7mOa6lsovCWoxazeLEHbZI4ZxnIJYNvJwvT2rvI5FliWRDlXAYH1BrifEWi+FdXbXdG/tSKz1PxPaA3DrLuZo4gEDAE4GAQO2a6yC8soLeOIXsBEahcmRecDHrQBcoqv8A2hZf8/cH/f1f8acl7ayuEjuYXY9FWQEmgCaiiigAooooAKKKKACiiq+oNeLp1wdLSGS8EZ8hLhisbPjgMQCQM+goAsUUyEyGBDOFEu0bwhyobHOPan0AFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQB8+eFPEUfh39oX4gyyaZqmoeayKF02za4ZcEcsF6CrHhjV11z9rS8vY7K+sg2jbfJv7cwyjAQZKnnFdX4G8H65o/xq8a69qNn5Wm6ps+yTeareZg/3Qcj8QKLbwfrkf7St34qezxo0mli3S581eXwoxtzu7HtigDy7xv8AZp/hT4E1C306y0+XUNfae4jsofKR3DMm7HrhRXsGl3Qsfi545umhmnEOnWDmKCMvI+FlOFUdT6CuG8RfDbxXffC7wRpFrpge+0vU2nu4vPQeWhkcg5JweCOlej2mia1a/EHxbq1rFBGl/Y2kdjNO25GljWTO5VO7ALL6Z7UAcT4f+KHjvXDf+I9M8O2WqeH1k8lNMt7sC+tWDhSZBtJLYy23A4PXivaa+etd8LePdRv9P1jSfBCaJ4pjvhJfarYahGILlACnEbOeqkHkZ6+te0+MrjWrbwjfnwvYyXuqvE0dskcqRlHYYD5fjCnnHfFAHgWvahd658RNW+Jul3MuoaX4P1CKE6dcN5REYjxKyE5A+ftjnr7V3/xk8ZI3hTQNN0e5d7bxVeR232+yudu2Esu/aQDncrFauaF8DvCcXhuKPXNMN9qlxH5t7cTzvukmb5myEIUgMSBx2rnpfhV4m1L4babpl61pDrPhG+Z9GZDmC+jTaymQZypbBHUYxQBe8c/DzTPAfhgeLfAOND1Tw/b7iY0yl9EMbo5gMbs4B3f5HHfFxNevvj14Wk8Llv7WGlLPGiTeUZApkd0Df7Shh75rsfGS/Ebx/wCE7fw4nheTw9JeSRpqN699BLCI9p8wBVYsQTjpzxV3V/BeuT/tAeF/EVvZiTSNP01re4ufNUbX2yDG0ncfvL0FADNe8VW/jLwp4P1W3trizb/hKbOGe2uFKvBMjsHQ+uDkZrz9/wDhHx+0Z44fxT4cuNetY4kZY4LA3XkkLHlyo6DGea7PxP8ADHVLT4oaJqfg6Gb+xrzVY9Q1u2M6iJJY2BEqqx3ZO5ycd8Uyz0Lxf4X+N3irxPa+FJdX07VY0ihMN7BGeAmSQ7D+6RQBF+z5cxXmoeL7nRruNfD0t+X07ThLhrZSzcmL+AMNuPXafSvbK8/+H2h69H4m8QeJfEWmWujHU/Kt7bToCrNFFFv2s7KSpY7+3pXoFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAHzp8Xfj34k8J/EC60Dw7bWkMViqrJJcJ5pmZlDZHTaADjHNcFc/tJ+Oby1ltruPSJ4JkMcsUlnlXUjBUjdyCOK6PV1Rv2z182MSItwjMhXOQLXPT8K2tMsbexGveIJbeKSDx/pV5eWEAjGbERQtIQ+eMkOMbe4oA4OD9pXx3a28cFsmkxQxKEjjSzwqKBgADdwAK9k+BPxb1f4ivqdj4gtoBc2SrMtxANisjHG3b6ggnOe9ebfD+F/G3wrPhSNtS0FLSxuZZNTkgiFhdZmBxI7JuyM44YdDV39k9dnifxIuQcWsQyO/wA5oA9y8feA7XxtpiKXFtf2+Tb3GMjnqreqn9Dz6g+Ear8NvFmkztHLotzcKDxJaIZlYevy5I/ECvqSmyIssbRyKHRgVZWGQQe1cVfB06z5noz6XKuJMXlsPYq0odn09GfL/hz4ceI/ErK9pZ+RbFirXNw2xVIOCMdSQcjAFfQfg7wlZeDtDWwsyZZGO+edhgyv6+w9BXEeEZH+H/xEu/CN2xGmak3n6dI54DHoufUgbT7qPWvVqzwdCnBc32tmdvEuaYvETVJteyaUo26p9/NbW7hRRRXonxoUUUUAFcP8Tfu+Ef8AsZ7L+bV3Fcf4qfT9W8Z+HPDl6tysyzHWIJoWUKGtyBsYHkg+Z29KAMv4e3y/8LC8f2HkXG4aqs/n+UfJwYIht39N3GdvpzXfXlnb6hZTWd9Ck9vOhjlikGVdSMEEelcz4G01Yp9e1qC4M1truoG8hVoXieMBFjKsrAHOUPbpiusoAydG8L6L4csp7Xw/ptvpkM53SLaoEy2MbuO+KztD8EromqJfDxJ4i1DarL5F/qJmiOe5XHUdq3tRlaHS7qWM7XSF2UjsQpNeK+E/hpqPjfwLB4q8Q+J76bxNfwRXGnX0b7FsgvzINgADZJ+bI6dPWgD2rUdOs9W06aw1O2jurSddssMq5Vx6EVi2Pw+8I6ZFNFp/h3T7dJmjeRY4AA5jbchP0bke9c3r/jXxD4V0bStAFrb6944v0IhitY2S3KqcGaQsRtXpnkcnjAplj8S9ft9P1S38ReEZYdc0jT47+4tre6iKTRszBmQ7jgAKxwTnjFAHda1oGleI7EWeu6fBf2yuJBFcIGUMOhx68mq174eafWoNUtdV1C2kt7doYrRJz9lYkEBni/iIz6joK51vilZPqvhOzsdNuL1fE0HnxzW7q62yjbu34/ulsH0xXCD9oa9uLz+17fQreLwtZy/Z79pruP7YJCcbo03ZKjK/wnvzQB1+sXV1Z6eNH+I8M97CZBNB4g0y2Mcdqw581+T9nMeRhyTnk8YratPEVzaWt3qxlTWvDZhWazvbAeZKACEZCoz5mMM5kyMDIxxmuS8T/FjU73X08L/D3QYtZ1G5s4r6OW8cJBJbOu4naWU5wRwfXpXH6/4+1O98Gprvwz0ufS0hv0fxC0csYCS8R+QFfOc5Q5Qbeeec0AfQlneW2oWUN5Yzx3FtOgkimiYMrqeQQR1FcldatZ63dT6vbxvqWnaMcQCHTzM7XWdvmwOD84UMyMAOoPPFYuteMH0TxBDpvhvwlPP4v1bTfMa1eYJDAI1+RWckRsFLHIjOfzFUH+J+kCy1RfEvhyWy17wgqX0mmxzAjLBQZEdDsI/e9CT1zigD0rQdK/snTfLl+zteTuZ7ya3g8pZ5mxuk25OCcDua0q5bw54wvfEq6Td2nh+4TSdSsVuvt7XEeIWIP7spncTx1AxzWp4h8R6f4Y09b3VftHkvIIx9ntpJ23EE/dQE4460AatFc7oPjnRPEbXQ0+S6jFpH5kz3dlLbKq+u6RVB6fhWrZ6xpuoTGKwvre5cLuIhkD8evH1oJcop2bLtFUH1aNbv7OtreyMG2l1tXCD33EAEe4zUl7eT2zKsGm3N5uGS0LRgL9d7r+maV0T7SNm10+Ymr/8AIDvv+veT/wBBNfHXwl8RWWi+HPEdne31rajVrixsZlncKxtpHdZ2X0Ko2d3brX2He/aLrRpFW0bzZoyjQtKqldwwfmGRkZrxGy/ZZ8Oyoxvb7VrdgflC3MT5/wDIYxRcfOr2/RnAfErWNDtPh/ceE/DerWt1p+i63CdM8ucSSvE8DPI5YfeAkYjI6dK4/wCJ2uL4guPDV42orqF0NAt0u5fM3sJgz7g5/vcjNdbrXwa0zTLDxjOk93u8PvCqhrhTgyKjYP7sb/vdfkx6Gu8uP2XNFSY/ZLnUZ4cAq73saMeOfl8k4596Li9pG19fuf8Akdl+zp/yRLSv+utx/wCjWr1CuW8KeFV+H3hG00HQI5tRggd233Myo/zMW7DB5PtXQJc3H2AzS2UgmAP+jo6sx+hJA/Mii4+dXt+jLNFVLK+e7Zlksbq1KjP79VwfoVYio01m0e8+zEXEcpYqBJayIGPsxXBHuDRdC9pCybe5foqvLqFlBceRPdwRzYB8t5QGx64Jz2qwCCAQcg9CKZaknsFFFFAwooooAKrQ6bZ2+oXN9BbRx3V2EE8yrhpQgIXJ74BOKs0UAFFZ9hrun6nd6jbWc++XTJhBdAqV8t9obGT14YHIqn4f8Y6J4pu9Qg0G7N2dPl8meRImEe/nhXI2v0/hJoA3KKQkKpLEAAZJPaq1vqmn3lk95aX1tPbR53zxTKyLjrlgcDHegC1RTY5EljWSJ1dHAZWU5DA9CDTqACisfxL4q0nwjpsV9rs7wwTTpbx+XC8rPI2dqhVBJJwe1a6OJI1dc4YZGRigBaKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooA+Kf2gUL/HLWEXqwgA5/6ZJXN+I/h7rvhbxbY+HNVW3GoXwiMIimDL+8YquW7civVPF97oulftYXeq+JNRjsbKwEM5327TecwhUBAFBwTnOTxxXPfEPxxoXjb4f2jQ65qD6xp987rDqsStcSxuFA2yRIECrycHnr7UAcL4g8Da74c8Y/8Ivd232jVfk2w2h83eXGVAx1ODVuf4b63D4Y1fxAktjcabpFyLa4mguQ+XO37mPvD5wM/X0rsNP8SaZq/wC0D4T1O2vla1iisYZriYlArpCqvktj+IHnvU/hLx9Y+C9C/sHWWuYkudauRq1gIMObWSAIr/MpGVb5sdeKAON/4Vd4lj8KWHiO+jt9P02/uUt4pbybysb/ALrtkcIcZ3enNbPwc0280j4/6HYalA9vcwTyK8bggj9y5B+hBBHqCK2PGHxBsPFHg3UvCeiXN5dW1rPYWuh2skJaSZIUdHk+VerfIcHn2qz4X1iy179rKw1HS5WmtZpVCOyFCStptIweRgqR+FAH1vRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVR1m1vr3SZ7fSr1bG6kAVbho9+wZG7AyOcZAOeDg1n+I9bvrKS30zQrT7Tq16GMJlRvIgUYDSSNwMDI+UHce1bke/yl83aZMDdt6Z74oAhsLT7Dp8FoJ57jyYwnnXD75HwMZZu5Pc1YoooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACs/U7u6sZYbgC2XTYklkv5ZXYPGipkFAAc8jnOOOma0KKAIrW6hvbOG6tXEkE8ayRuBjcrDIP5GpaytFtryxuL60uFnltVl8y3uri682SbflmXGBsVSdoHPFatABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRVS01Bbu8vLdbe5iNpIIy80RRJcqGyhP3hzjI75FAFuiiigAooooAKKKqX8V9KLf+zrqO2Kzo03mReZ5kQ+8g5GCf73OPSgAvNMgvruzuJmmV7OQyxCOZkUkqV+YA4YYPQ5Geat0UUAfPPxF+BPjDxP8TtR8TaBqlhZx3BQws08kcqYjCH7qnHQ9D0Nef6l8J/GtjpKSxeK7W+gsr4aR5Nrezt9mkkYI0eCoCgbhuA7HvX1Rf+JC15f6V4ftv7R1a0gEjJu2QxsSMI8mCFfDbgp5IFYmhXV7H4mttL0YWVzBA80niS+gtvKjlumUAbOSPM3L865JAK560AeJL+zt8TY9KOlR+KLNdOOQbRb+cQnJyfk2Y5PPSvQfgf8ACLXvhrq+rXWuXNjPHeQJHGLWRmIKsSc5Uetey0UAFFFFAHP+KvBun+LVsjfSTwS2U3mxT27BXHqAcHGSAfXgV0FFcd4n8bT+GPGGkWN9aRrpF+CjXpc5R84xjoAMrnPY+1ZScKd5vrY76MMTjeXDwd+VSaX4u33bHY0UUVqcAUUUE4BPXHpQAVzWtQ6vdxarLpX9lW98kHk6PfSHe6SMPnV8qcDcBwM5xyOKqxeKri40/Ub3xHY/8I3oPlYt9RursRTHcduWjKgxNk8ZJ7VHovh6NrmzhtLaxk8N2gS8tp3InlvrlsN9p3cbWBySedxfPFAHX24lW1iFywaYIBIyjgtjkj8akoooAgvYGudPuIEwGliZBnpkjFeNaDN8U/A/hX/hDl0KHVryOOOHS9XtmH2a3RvlPm5APydfunPevbKKAPLvEHhvxxo8ekeKtJ1KLXvEWmWjWt/bPAsS6hE7h2VNo+UhguOmQPwK+B9M8SeKNf1zxB450KPRYtQ05NLFgJmaR0UuWcnsCJCBg54r1CigDxX4TfCfU/Bvj/XLzUJ5lsbQPb6VEJC8LQzNvOCeQV2qDxyfWuDg+Fc+nNdaZq/wvn1jUI5AkGq22pSpb3LM/LuNwKKFP8I6ivp681C1sFU3dxFDvOEDuAXPoB3rySx8V/ErXfD8vi7T10+00hme4g08wLK5t4+u6UyLhzhsDb260rkOcVfy+Z0fgnwrNo/jrWbq70qK3iTTtOtbOdT5iqI4mWRI3b5ioO0c4zxmvPtJ+H/iTQvgR4sguLENqGo6gL6CyDDeqpKhw/YcITwele0aNfN4p8IaZqQeay+320VziFgGUMobbkg+vatGzsYbGFooPMYOxZjLK0jMSMZJYk9qAvJvRaHm2n3uueKPiR4Q1ifTYorG10u4a5aCRn+z3EqJujZsbSMrgFSSec44rjfiDCfEnxa0jSooptCfxFZtZ30f2aN5ZoVm37pOfl/1YweSR6CvoOs638PaRa67c61badbx6ndIEnu1jAkkUY4J9OB+VGouWTWr+7/g3Of1z4aaVrmoQTtealp8UECwJb6deSW8aqpOMIp2jr6V0jaTbyaVDYStLJFCiorNK25towCxBG73z1q7RRYfJHW/U4jSfBviHR/OD+J4tTs2jlzpsulQQRTuykKHdBux0z1yBUkZGmX8SzSTaFPLcWMEm1fNtLpvLYfZ7dT9xeMFgqngV2dFMpJJWR5L8S/i7rXw50XSZrjQILy5vCwmmimJtVIJwiv94tgAnKge9ecf8NZ6v/0K9l/4Ev8A4VpftQaBZ6R4W8PHTfNtraK4eCOxibFugwzFgn97JPPpWZe+D9BvLPwlqOn6NYra+HdNttR8T/ugpnhkRXBx/wAtSQkmR7470DF/4az1f/oV7L/wJf8AwrT8OftParrnijS9Kk8N2cSX13FbtItwxKh2C5HHbNc/L4Z8LD4w+MbmW3trHTNJtbe6s4jZefboZPJUb4ARvB8zpkYJz2rk9Z8Lat4J+PVhYyW1lPdtqUFzaw2uIIZVaX5ABz5YOMY5x70AfTvxD8HrP4G8Vnw/YyT6prQieVEfJlZCijAJwMKv6V3iDEag9cVyOjSeKtT8QS3GvaK2iwrZtDEYNXFxGzlgQTEEX5h/ez0471a8C3yz+H3059Tn1W80a4bT728njKNLMgBY8k5HzDnNAHS0UUUAFFFFAEU1rBcjFxBHKPSRA386jutPt7u3SCVXWOMgoIZGiK4GBgqQRVmq9/qFppdjJeajcxWttFjfNM4VVyQBkn3IFBLjF7oSGzNtZvBBcT5IO2SVzKyEjjls5x70yyi1GKRlvrqC5jx8rJCY3z7/ADEH8MUuo6gumwRyvb3NwJJki220RkZSxxuIHRR1J7Ci+nvYZbQWNmlykk4S4Zptnkx4OXAwdxzgY460rC5FpboMXUJxe+RNpt0il9qTqUdCOxOGyPxFWGvbVLsWrXMK3BAYQmQbyD0OOvY/lVaXWIIL+6t7mOeCO1thcy3csZWALzkeYeMjaSR2GKilu9D1WS2s55bG8a7gNzbwybX82Lj51B6ryvPuKNRWmlo7+v8AwDUoqrdWbzW8cdrdS2Rj+6YQp4xjBDAjFCG7trAmfF7cJnHkoIy4zxwzYzj3A+lA+Zp2a/r8/wAD5j8f+KfENl4w8caBotvNHpT6lDd6vf2+d8duY4kK5H3R7jnr2zXpnj3XYfAHwNtb/wCF8ltb2wkgS0khjWVZEc9fmB3Me5PNdR4VtLG18S+JYZrhjeaxOL99PuYNjxxeWsXqQ65XqOOcVit8GbOHT9b03StXu7HTb2eK9062iPy6bdIWbzI+fuklTt4+719GOMlJXR5L4H8da1J4lXw7outa3cQa7A/2q61e0UtZXG0sXiGWBXAI2nA5zjimfD7wtq+ufs6a9LD4oudP02F7qWSwgtk/fGOMNgyfew2ACOmK9n8NeAfFNjqFpJ4o8d3msWlnA8aW8UZh89mJ+aY7m8zAJA6YwPTlnhb4Wy+FvCviLwza6wsujaoswtI3t/3tqZEKnc+75+Mdh0oKPOPHfjfV/CvgXwX4Ym1O6EOrWEct5qVjAguUh2jEUSDABAIG7OePetP4ZePNUutP8S2tjquqX+naNohns5dXs445lmAc8lSd44HLHNdW/wAH3ufAWk6Xe6/PJ4h0UltP19E2ywcnauMklAMDbnsK2dL8Fa0mk69H4j8U3Gq3msQyQAiPy7a1Vk2jZDk4PJJOeaAPNPF+q+J/CPwitvGj+ITqmrazPYTg3VnEY7T9yxxHHgqp5+8ADxT9R1jxZ448a+NvC/8AwlE+laZpNmlzGtpboJGwitt8zhgM+h9q9C8R/DGDxP8AD3QvCV/futtpr2xnljTDTrEhQgc/KWz15xWhY/DnQ9P8Ra1rVv8Aavtet2/2e6DS5XZtC/KMcHAFAHiOk/EXxRq3w18F+Hm1N4rnxJfS6dNqigGaGBGRML6sQ/3s549ea9P8FWuueE/H6+Dr/wAR3Guaamim9ha6hUSo/n7cFx8zDBPU1j6t8KtI8MfDRNN3arcz2GoSXGk32mWhlu7JpGyvC8sBgbiMZx2pnwzt/EN18W9R1fXZtXvYpNGWFbm/0p7FI2Eq/u0RmPUDcSO5NAHstFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBwfiT4L+CfFuvz6zrmmyz31wFEki3UiA7VCjgHHQCsr/hnT4bf9Aaf/wADZf8A4qvUaKAPLT+zr8NlUk6NPwM/8fsv/wAVWJpnw0+Evimy0nVp7S+8/Xi/2Vb2/mM0zIDuBO88gKT16CvbSMjBrh4F8Gz3ME8LLpsXg7UHtUXIhhjmkQKVx0IIlGPc0AZVv+z58PbS4juLTTbuCeJg0csWoTKyEdCCGyDV/Qfgr4I8NeIbfW9J02aPULZmeOV7uR8EggkgsQeCa76igAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArK1vxBb6I1pFJDPdXV7L5Vva26bnkI5YjJAAVcscnoD16U63uZNKtYY/EOp2r3FzdNFA4TyQ5YkpGAScttGPfBOK06ACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAOP8L6vq1pqGq2HjLZaPJqk/9kyz3UWbu3aQmNUQHd8q7RgjPIrsKytZ8M6R4guNPn1Wyjnm065S6tZSMPFIpyMHrjIGR0OOayYdB8Q6CmoPoesDUYWj/wBA0zUhhIXL7mLXADSMOWwDnHA7UAdXRXLaJ4txqkfh/wAV3OmWniSUGVLGzmd1aLsQzKMng8V1NABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUjMEQsxwFGSaAFoqrpupWmr6bBqGmzCe1uF3xSqCAw9eeatUAFFFFABRRRQB59phvtD0vw3b3mlXGlXN3q8qT2+lkSR7SZWVpmbcdpAUnBBBIHA4rv44o4t3lRqm9izbRjcT1J964LxNq3inRPCl9J9utm8Q6jcLHpNhbxB1QhuVUsAXyisxLYAJIHQV346DNABRRRQAUVU02+fULd5ZLK5sikrxiO5UBmCsRvGCflOMj2q3QAVz/jfwxF4t8K3OmsFE+PMtnP8EoB2n6HJB9ia6CiplFTi4vZm1CtOhVjVpu0ou6OT+G2papf+D4Y9dtLi3vLNjbFp1IMoXgNz19CfUZ711lMlljghaWeRY40GWd2wFHqSaIZo7iCOaCRZIpFDo6HKspGQQe4pQjyxUW7l4moq9WVaMeVN7LZeQ+o7i4htLd57qaOCGMbnkkYKqj1JPArmddtLXxB4s03TvObfpp+2XKRXs0Ekan/AFZ2p8silkIIY8D61KsukePFnt5La4nsNPu1xK+Vgu3XIZcZ+dVbIZWGMjvjNWcw4eGpNT8RvqviGaG8ht2K6bZov7qJCMGRwfvSHJH90ADAB5rokRY0VI1CqowqqMAD0pQAqgKMAcADtRQAUUU2SRIo2kldURRksxwB+NADqCcDJ4FVDdvdaeLjSDDOZP8AVs7kIRnBOQDn+vr3otbWYWskepXC3hlJ3gxBUAIxtC88fUk80rkc13p9/QW11OzvppI7OcTmP77RgsgPpu6Z9s5qK3i1R7sS3k8EUKk4t4ELbvTc7fngAfU1dREijCRqqIowFUYAp1AuVu3M/u0IFsbVbuS6W3jFxKMPLtG5hjGM9cV51N8EdMNpe6ZZa/rNjoN9cefNo8EqeQeQSoJUuFOOQGr0yo5zKLeQ2yo0wQ+WHOFLY4yR2zTLSS2K9nHp+kw2ekWZht1jhCW1qHGfLQAfKCckAYq5WPolvqFzbQXvinT9Nh1iLeivZsZRGhPRXZQwzgZHtV3TG1B9OibWIreK8OfMS2cvGOTjBIB6Y7dc0DLdFFFABRRRQAUUUUAeRftCeB/EHjjw5pFr4Ysftk1vdtJKvmom1ShGfmI715NH8PPjlFY3lmlvILe+s47G4j+02+JII1KonXoFJHHPNfW1FAHyXY/D/wCOmm69dazZW7x6hdxLDPObi2YyIoUKCCSOAq9u1QWHwV+JOq+PLLVfF2kNdRTX0cl/NJexZZN4Ln5WyOM8D8K+u6KAPPtS+EuiWmny3Pg+FdH1uIBrS/e4mkWBs8kqzEH5cjkd66DTxKPFMl8ms2cuk6haoLO0iK5eZSxklBH38gr69K6BlDKVYAgjBBHWvP7iK8EkF/B4RjW90DVXtNKt4ZfLX7HLsje4CjjG0txj+GgDtr7TLTUmtWvYvMNpOtxD8xXZIAQDweep4PFVLhL658T2yqLq2srWMytLHJH5V0zZXymU5cbeGBGBWtRQBUt9Tt7nUruwi8zz7MIZd0TKvzglcMRhunOCcd6t0UUAFR3ECXNs8MgBVxjlQcehweOOtSUUAVtNtJLHTbe1nu5r2SJArXM+N8pH8TbQBn6AVZoooAp3dg91fWk32yaOGDeJbZQpjuQy4w+QTgdRgj3qwtvCroywxho12IQoyq+g9BwOKkooAqWNlLaTXbzX090LiYyoku3EC4A2LgD5eM85PJ5p+oWFtqunXFhfx+bbXEZjlTcV3KeoyCCPwqxRQBFFawQ7DFEqlIxGrYywUdBnriq1ro9rY3Pm2Qkt1OcwRyHyj/wDoPwAq9RQS4xk02tihJd38F7tew861ZgElgkBZM/30OOM9wT9Kvb13lNw3AZK55x60tU77SbLUGWS5h/fJ9yeNikifRxgj6ZxS1JtOKdtfX/hjyLx3BoM/wAVLG/8VT6hq3h6fTZljjtUlmht7hZEXaPIGckBs7s8123wyiu4tCvtyyppDXznRUmBDJZ7V2AhvnHzb+H+b9K6I27aRZxx6Np0LxKxaSGMrEzZ5LLxtLE8nJGck5pbvVjbaWt7Hp95cFnVDBHGBIuW2liGIGB1Jz0GRmmUpK/KaFFVb/UrPS9Lm1G/nWKzgjMskxyQqjvxVPw94o0bxVYyXnh++S9t45PLd0VgA2AccgdiKCjWqpeanbWF1Z29x5nmXspih2RM43bS3JAwowDycCn6g14unXDaXHDJeCMmBJ2Kxs+OAxAJAz6Coobe/Oox3U94Fg+zBHskjBUS5yZA/wB7pxjp3oAu1la+uvtZxf8ACLyadHc+aPNOoo7IY++NhB3dPatWigAHTnrWL4duNYuvt0ur3ek3UH2hltG03f8AKgJBWQsSC4PBxjvW1UNrZ21jCYrK3it4yzOUiQICzHJOB3JJJNACi6gN21qJ4zcKgkMIcbwpOA2OuMjrUtZWtBbK2n1CysJJdQkRbYTWkCPMqlsA/MRlVLbsE44NXbJZIrSK3uboXdzFGqzTbQpdscsVHC564oAsUVzviLx/4W8J30dn4j1q20+4lj81I5c5ZckZ4HqDWT/wuj4d/wDQ12P5t/hQB3FFcP8A8Lo+Hf8A0Ndj+bf4Uf8AC6Ph3/0Ndj+bf4UAdxRVDRdc03xHpMWp6JeR3llMSI5o87WwSD19wRV+gArkNa1LQL/XtR8La3pwkt7fT49ZuJD9xgspxkL8xYGMH8K6+ue1+90a31rT9K1GyL3PiFJbFZo4xnYsbOys/ULjOMdzQBsabqNtq+lWuo6fJ5trdwrNDJgjcjDIODyODVmsDwqtzYW0uhTaUbG30sJDZyI5kilgxiPDN8xcKAGBHB6E1v0AFFFFABRRRQAUVUsbe7t5Lo3l8btZZy8KmJU8hMDEfH3sEE5PPNW6ACiiigAooooAKz9c1ePQ9JkvZIJrhgQkcMCFmkkY4VeBxkkDJ4GckgVoVy1lbatqvj251K+FxbaVpyG3sbd2KGWU5EkpCnDxlSoXceCCcCgC9c+GtK16+0nWta0sf2lYAS24eUk2zkAkfKdrEHjPPtW3RRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAYPivwlYeKtPKXMUSX8Mb/YL5o90llKw4kT0IIB/AVkeGfE8+knSfC3ju/tx4muLeSRWTiO4RHKggnjeVAYr9fSu1rD8UeENE8X2CW2vafHdiFt8LMWVo3wQCGUgjr60Aatle2uo2UV5YXEdzbTLvjmiYMrj1BHUVPXiPhHwN8TPhTo8sWi3mm+JbJplY6W26N1BPzGJ2ICnHYnHHT19UuNY1aLUNLgh8O3E0F4oN1cC4iAsjgcMCct/wHPSgDaorGgh8RS6nqceoXGnxaZIm2xe0RxcRkjq5YlSR2wKw9V+H1/rHh2LSLrxrrgjCyJcTJ5KyXKuRwx2cYAwNuOvNAHa0VymgXF+fFl5BZX0OqeHvsyslyJ43a2uFIQwAL/DtAf5snLHmuroAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACql1Ffvf2b2l1FFaxsxuoni3NMCuFCtkbcHnoc9Kt0UAVJbDzdWgvvtd0nkxvH9nSXEMm7HzMvcjHB7ZNAsMawdQ+1XPMHkfZvM/cj5t2/b/f7Z9Kt0UAFFFFABRRVS1s5re/vLiS+nnjuWUxwSBdluAuCEwM4J5OSeaALdFFFABRRRQAVz174rOl3uunVNNuLfTNHs0uzf4LLOCGLqoxyVC+vcVu3E8dray3E7bYokLu2OigZJrgLbXdSuNHhttM17S9R1HxFPPe6P/aFtL5LWXyt5ZC4OVVh165oALfXrTTNSt/EOo+HtcudS1mAGNrO3a9jtINwCoHUAIGwrlfUn0rqPEnieLw1DbyTaXq2oCcsAum2T3BTAz8wXp7VV1rwzqms/ZHtvFGoaI0MISSLTVi8t27n50Y+w9qZofhLVNJ1VLu88ZazqsSqwNrdrCI2yMZOyMHjr1oA6OC4E9nHcCORBJGHCOm11yM4I7H2rPtdWu9QTTLiz0uZbS7Dm4N2fIltgB8uYyMkk8Y4x1o1az1XUJJLW0vksLKW2ZTcQr/pMc2RtZCcptxnOQTnFVbLwdp0GpWGrXzz6jrNjb/Z01CeQh3U5zuRcITyedtAFC08RJcqsEXi7R57mHVhbz+Wg5VmbbbY38SEDGf9k8VrWWt3LjydU0m5tLxLU3MqRAzRAbiAiyAAM+BnaBnmtBNPs42Zo7SBWZ/MYrGAS397689a5q/8DTPHa2+geJtV0CytojGtrZGN1JLFixMisxPPrQBUHxStCM/8It4t/wDBJLWvp3jTTr3RLvVr6C90SztG2yyaxbG1x0+b5+3IGfWsf/hANc/6KN4j/wC+Lb/41Wlo/hO/003R1HxLqGvpNCUW31OOExK2chsIik9KANHULPTfGHhaW3E0dzYahBmOaJgykHlXU9Dg4I+leeeCPGZ8JWN/4W8TCV7/AEqXy7OGJS8l0rHhI16seQR/sn0FdDrGlard/D57HxRoFn4guBOuLDRpmtIygPykM7ggjuM1VTQ9Pl17w94m1iyvtD1BV+yRaemJvmUNt8x0DDGwHkn+6M564VIS54zjut/Q9XCYqmsNVwtf4Zax8prb71ozYhOr29rZwA3dpqeq3JuZvOU3sNmBtLw7xtCKVBC+5PWuqriItSe48XJrGivpc0N7pe/7FK0kWo3GzeUCo7BVXJ6lQeuTXR2fiC0uJmtrrNleR+UksE/yhZJE3CNX+7IcZ+6T0rc8o1KKp3Gq21veR2eWluZMEQxLuZV/vN/dX3NMvNKTULkNeTSS2ygYtc4jLerY5btwePalfsZud7qGrHX9zexlItOsxPLICfMkfbFH/vHqfoB+VSS2MV5DCNRiiuHjw3KfLvx1Ckn8M5xVmiiw+S7d9QorJ0EaXcx3OraRFIn9oSl5mlWRGd0/d52v937uOAAeta1MsKKKKACq41CzbUm04XMRvViEzW+8bxGTgNjrjIIzWHbeNbGbUDBNBcW8c119kspJIzuu3GQ5WPG5UVhguwC8jnkV0PkxiYzCNfNK7S+35iPTPpQA+iiigAoqC/t5LvT7i3huZbSSWNkW4hxviJGNy5BGR15FV9Nv4J5Liwjlmmn08pDPJLEV3MUByDgBsg5JXjPFAF+iobu0hv7Ke0uk3wXEbRSLkjcrDBGRyOD2pba3is7SG2t12Qwosca5JwoGAMnk8CgCWql/qC2H2bfb3M/2i4WAeREX2Fs/M2PuqMct2qhrGt32lfapItDuLy2toUl86KVPnyxDgKTnKKN3TnoMmqd18QvDtnb3EslzcOLb7P5yRWczunnoXjygXcMqPTjvigDpqKzH8SaJHdC1m1ixiucgeRJcosgJ6AqTkHkcVp0AFFZDeLfDiMyv4g0tWUkEG9jGCPxqxda1Y2llbXbSmW3upY4oZLdDKHLnCn5QeOevQUAX65TUrbRLLx0nnT3sGseJbJ7GJ4WICpCrOWBx8jAOSD64rct9Y0nU55bOz1KzupkBEsMNwruo6HIByOeK5zXNAl0PQmuNE1ltKstOjhcJKglS2t4nLzFSQXLOmVOSeAKANrwtrFjregxzaXPcXEFvI9oZbkfvHeJjGxY9zlTz3rYrm9I8RWk2ux2MdzZ+TqVouoaXFBC6u8GF3u5Py5LOMAYODzXSUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRWNH4khk8cTeGhbyCaLT0vjNkbSrSFNuOucrmtmgAooooAKKytYudYgvdKTR7OG5gmu9l+8jYMMOxjvXkZO4KO/WtWgAqtqGnWmq2MlnqECz28ow6N3/AC5FWaiubeK8tJra4XfDMjRyLkjKkYIyORwaBNJqzKljZLoeji1thLcwWyBYIQEDKgAAQdAcAcZ/Oiw1zTdQuTa2tyv2pU8x7VxsljGcZZDyOaqeEtRi1DQ9ttp1xp0NlNJZRwXGd22JtgYZ5IIXIJrXa3jaRpFUJMybPNVRvA9M/XnHSkTytNW2JKKpWA1GJ2h1BorhFGUuU+Rn9mToD7g4PoKtxSxzRrJC6yI3KshyD+NA4y5l2HUUVkvqVxeaobTSGiBsrlF1AXUMgzGybh5TcAtyvPI6jrTKNaiiigAqtBptnbahdX0FtHHdXYQXEyrhpdgwuT3wCcVZooA+Uf2rf+SgaR/2DB/6NevMfE/hfTNC0HQr/TvElpq0+p2/m3FpABusmwp2Phjz8xHIH3TXr37R91Y2Xxe8PXOqpPJbQaeJGS3Kh2YSSFR83GNwGfbNedap8SNN17TNXsr3wrp+mHU2+0S3OlKwke4XJTPmMwCbmO4KAeaAOc1zw0dF0HQNSN0JhrNq9wIwmPK2ytHjOefu57VZ1nwa+jeBtE8RvqNtcjV5JUWCBg/khApwzA8N83K9vxo1rxVFqOi+FrO3tmSXQrd4naQgrKTM0gIHp82Oa3fGXxOsvF3g+LTB4X0/T777fLeS3FtvCqX25KKWOC235s8cDGKAPpX9nv8A5Ijov+9P/wCjnr0uvM/2ejn4I6Lj+9P/AOjnr0ygArhfGv8AyUr4ff8AX7d/+kr13VYfi+00S88OyxeJ7Zriwd0RljSRnBZgBjy/mHJHI7deM0Ac/wCA3vPEWiX76jql8Xs/Ed3saObaSkczBYm9Y8cba7yq9hYWul2ENlp8KwW8KBERewAx16k+55NWKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAqNFfnWUmW6iGniAq1v5XzmXcMPvz0xkYx+NW6KKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigCO4uIrS1lublxHDChkkduiqBkk/hXKz/ESzl0201Hw3pOqeJbK6LgT6VCrKhU4Ibeykf8A1qk1awu9X8dWcA8Q28em2tq73mhiMF7pZFZAznd9z0GOoPNdJaWlvYWcNpZQpBbwRrHFEgwqKBgAD0AoAzfDHhvSfC+ix2GhWK2VuSZGTHzszHJLnqx5xkk9Mdq2KKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooARXVmYKwJU4YA9KWqtrpllY3V3cWltHDNeSCW4dFwZWChQT6nAA/CrVABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVUtdNhtL+8u4nmaS8ZWkWSZmVSq7RtUnC8dcdTzVuigAooooAKKKhvLy206ymvL+eO3toELyzSsFVFHUknoKAMPxlfXUekppujahZ2es6hIsVmLtN6SYIaRSMH/lmH696g0GL7X4mv57ZtNl0bT1Wz0+KG3CyWcy5WdM7RgH5BgHHFQ6naXn26W6tZ4jqGq4tdP1K309pPslvgOVkYN0JDENwMsvBrp7C0+wafBaefPc+TGE864ffJJgY3M3cnuaALFFFFABRRRQAUUUUAYHiPxpo/hbUNJsdUmYXWr3S21rEgySSQCxz0UZGT7180+Lf2lPGcmuSQ6GLXSobZnhZFjWfzSGI3ZZeOOwruvi/Z6Z8RfiNH4LvXbSLjSLF78aw8oaJIiAzq0fHoPm3cYPFfLlzEsF3NFHKsyRuyrIvRwDjI+tAHr2h/tCfEC41RWvdb01YLdTO8V1bJGtwE5MQZUJDN0HuetRxftL+O0kvzJNayLcIy2y/Z0H2ViwIYfL82BkYb1zXlcF/wCRpl3Z/ZbaT7SUPnyR5li2knCN/DnPPrgVJPo9xDpVvqAkgmhmUswhlDNDhtuJB/CT1APUc0CbS3PRNY+JPijW9JtdY1GeG4mR1FxLBax21x5QbOxZ0AdVPQ4PRvrUlx8efFpso86hbS+W2+yt2s45TaYyFYyOpLOBxnqc5J7VyeneKnufsunagWltvs62m+d95VRnao7KgyePfk1zd9BHbX00MMqyxq2FdTkEVz05S53CXqvQ9LFUqdXDU8TSXL9mSvrdLfyUt9O2+tjttA+NXjvw3azQafrTSCeUyu91Gs7lsAfecE446Vq/8NG/Ej/oL2//AIAxf/E15bW3Y69aJ4o03U9S0WyntLMxCaxhTy0uFQAHd1+Zscnua6Dzjt/+GjfiR/0F7f8A8AYv/iauwfHX4j+ItA1fSY5UuJ5bcytdQRpFJbQoD5pXAHUEc9RjivP/ABlIl94hl1az0E6Fp2pAT2VoFwgj+7lDgAjcp5A65rAzQB6fD+0R8R4YEiXWISEUKC9nEzHAxkkjk+9d/F+0+sVnobPHdXFzDZzf2qjW8apcXGweVtIOVXfnJAHB6GvOvAfg/wAJa9Bpsuta3aW0X2knU3ub9LV4Y9pCxxo2TJk7W3jAH3cd69Nk8K/Djw4yReC9It/GH25vLu76e4W7h0ZR0nkVV4Tkk5K5CHmgDI8S/tCeNNavnl8D2h06xsrIXFz58COzD5Qz/MPuhjgY6jn6VdL+K3xc1PwtdeIzrOn2elWs8UDXFzaxKGZ3C/KApJC5BPt61qa/pmteM/F9p4h8G2Fr4p0Y7dJii1LTitpalQAzwrux5ZMZO8dC23k17ldfDbwbqKWo1Dwzps/2WBbeEPACI4xkhR7Ak/nQB4/ocvjy2uJfFPivxBNbLfgImpWOnW91Da268b23kGJH+VgEB3dSMivU/DNpr0utSST+PTrNtYymG6s/7Khh+coCAXXkYDKeKuaN8N/C2gXlzPpelxQpcXEN0IAP3UMsSlVeNf4Thjn611NAFTTra7toZVv743rtM7o5iWPYhOVTA67Rxnqat0UUAFVDpsJ1ldTLzecsBgCec3l7SwbOzO3dkfexnHFW6KACiiigArPs9DsbHWtR1W2iK3mp+V9pcuSH8tSqYHQYB7VoUUAc3r/w+8K+JobhdV0Szaa5ZWkuooVjnLAggiVQGB4HOaboXgLSvD2qC/srvVpZthTbd6nNOmD/ALLsRn3rpqKAMJ/A3hKR2Z/C+iszElidPiJJPUn5a2La2gs7aO2tIY4IIlCRxRIFVFHQADgCpaKAMObwZ4fe3vI7XS7fT5L1Ck9zp8YtpmBOT+8TDckZ61DoPgjSvDwu1tZb+6S7j8uWPUL6W6UrzxiQkDOTn1roqKAK6afZxTQyxWkCSQReTE6xANHHx8inHC8DgccCrFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBnrodgniWTXlib+0JLVbNpN5wYgxcDHTqTzWhRRQAUUUUAVL3TYb+ezlmedWs5vOjEUzIGbBGGAPzDnoeOlW6KKACorq3S7s5raUuqTRtGxRirAEYOCOQfcVLRQBy3ja+ufCfwt1a70aZluNM09jbyzHzWBRcAsWzuPHU9a+V/+GjfiR/0F7f/AMAYv/ia+ofi1/ySDxR/2Dpf5V8GUAd9qnxt8fatqNhe3OuyRy2D+ZEsCLEjHIPzquA446HPerlt8fvH1pNNLbahbRPMcvttECk+u3G3JzycZPrXmtFBLim030PXJ/j78TobZLldYtJrdwMyRWURCt/db5eD9evbNZWmfHz4h6VYra2+tLJGrs4ae3SVssxY/MwJxk8DsOK85DsqsqsQG4YA9atPDaSWImt5THNGAJIZTnd23If6Hke/ZbE3cdJa/wBdT1nw9+0v40s9etpvEE0Oo6cGxPbpbxxsynurADkdQOh719V+G/Eml+LNBt9X0O5W4tLhcqw6qe6sOxB4Ir88K+n/ANkv/kAeJP8Ar6h/9BamaH0JRRRQBnaj4e0XV51m1bSLC+lRdiyXNskjKvXALA8VU/4Qnwr/ANCzo/8A4ARf/E1uUUAYf/CE+Ff+hZ0f/wAAIv8A4mj/AIQnwr/0LOj/APgBF/8AE1uUUAV7SwtdOsRaaZbQ2UCA7I4IgiJn0UcdeabptvdWumwQahem+uUXElyYlj80+u1eB+FWqKAAnArJt5r3VYdO1FHudJhUu9zY3UCeZIMEBWOTswcNkHmtamTwRXNvJBcIskUqFHRhkMpGCD+FAGFpPiOXUvGmu6K1sqQaZFayRXAYnzvNVmPbHG3t610FUfM0zQLGztC9vYW26O0tYywRSeiRr78YAq9QAUUUUAZXiW61my8P3Nz4asre/wBQiXdHbXEhjWQDqAQD82OnbPcVm+BvHOn+N9Iae1V7a/tm8q+sJhiS2lHBUj0yDg9x+VdPWGnhDSI/GzeKobcxarJam1lkQ4WVCVOWHdhtAB9KANyiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKqanPe22nvLplmt7cgqFgaYRBgWAJ3EHGBk++MUAW6KKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiig5wcde1AHOaFJYat4m1nU10ia01Gyl/st7qYEfaIkxICvYrlzz6g10dcb4I8R31/qWuaZ4j1PTJtWs7ov9jsCxFnAQNqszKu45yc+9dhHIkqbonV19VORQA6iiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArjvEmvWzaldQvrMVlp2gxrd63GIGeQow3InKlSjAPuAG7gYIrsa5aw8LSJ438UanqKW1xp+swWsSQMN2RGjK4dSMYO4etAEfg7Tr651C98S6yrRy34CWFszgm0tcAiM7TtOWBfPJG7GeMV1tIiLGioihVUYCgYAHpS0AFFFFABRRRQBiw+JYkm8jWbeTS52E0iichk8mNgvmNIvyKDkEAkHnpV6xOoGW6a/a1aBpc2htw2fK2j7+TgtnPTjGKmvLe1u7KWDUIYZraRSJY51DIy9wwPBH1rP8Pa9aeILOW50yGZbKOQxQTugVLhQB88fPK5yOQOQaAPnb9oPxnqa/Ei28MwWEF1YwiGaS1WNt9+zciN2XDFewVSOvfivDteu9S1LVH1PVoGiku+VJh8tSq/IAowBgbdv4c81718YtXstJ+MN3BpGky6p4m1OwjtLaWR/LFg7LhHhIPzOc5ycbSBg8mvFfE2k6hoqR2XiS/kk1GFSq2JlLmzyxLK+eFJznC9d2c0Eyko2v1Lnh+6tLbwTq2laoI7T+2rm08i9lXd5KRyN5jbQCxGG7dcY5rH8Qa/qOs3CRX9+L2K0zFBIsYQFRwCBgHkAdelZTyPKQZHZyAFBY5wB0FWVuLQaO9sbHN4Zw63nmt8se0gx7OnJwc9eKXqJRe8tX+Rf0sXMFvdabfX39k2WoW4nZri2LCfZlowuFJGWGARx68VjpG8rbY0Z2wThRnipLi8ubsRC7uJZxDGIovMct5aDoq56AZPAq1ompHTNSSVj+6b5JR/snv8Ah1qZuSi3FXZ14aFKpWjCrLli3q+3mZ9Fb/iLStO063WS3knNzPMzLHsHkiLAxhs53bieMYxjmsCiE1OKkuo8VhqmFryoVN4u39eu6NHUbC7sNXXS9WnVHgKoWEomSJWweCpIIw2cD+dXryDTNO1tLnRLebWdMsGjFzLdIwhuHzz93BVHwcAkNj3qpofhnWPEr3KaHYyXjWsJnmCEDYg6sckVRjvLmKzltIriVLacq0sKuQkhXO0svQ4ycZ6ZqzmOp8IaLqN9qD+ILG9sdFsbW42S3c7o4tt4wAIWJdx8wHCnr7V6vYfs06/pVwIjqkV19oYEtG7JbBVOWSdch2Dg4GzpzmvEfCesr4d8UWWsy6ZDqkdk/mNazjKPwQM8HoSD06gV9I/Cb4reKfH/AI33XE7DS0aZ721FrGsNmhX9wBN99mLBgcjtQB3On/8ACVp4b0jT5bSy8OahAX8sQSJ9ikKOVjtypJkIdPn+XkbeT1FegjOBnr3xXinjnxJYeLvHXh+LwE/9s61oty91cFrhksbaJVZWMp6BtxGGAJ/Os34ZfEPXNJ8PRt4qv7i4tbrT1GjC/iRXvLvc2Y0dSzOv3AGfB56UAe+0VwfhfXfGuo/Y59Z0RrOW/lLTWswCxadDGdrYkHzPI+QwUjGM8jHPeUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAHH/Fr/kkHij/ALB0v8q+DK+8/i1/ySDxR/2Dpf5V8GUAFFFFABRRRQBca5t5rDy5oNtxGAIpogBuHo478dD19c9vpX9k5Hj0DxGHVlJuIGGRjIKNg18vV9OfsprPPo+tSG7mVLe4jURZBVlKscHPTB5GMdT6mlsZ8rh8P9eh9D0VBbXsF28yQPl4HKSIwKsp9wex6g9COlT0y001dBRRRQMKKKKAPm79p631ybxJobaJDqLotnJ5htFcgHf3214joHxC8WeGJZ5ND126tnuFCyEkSbgOR98HH4V9/kZ61w3ir4O+C/FdgLe50W2spIw5imsoxAyswxuOzG7B5weKAMz4IfEu5+I3hWc6nbiPUNNKQ3Ey/dnJBwwHY4XntnpXpleW/DT4Uaj8MNemTTdbW/0S9hLXUU0ASQTqRsK4zxgtnn0r0PUdVXTZbcS2tw8Em8y3Eagx2yqhYtIc5AOMDAPNAEbW8Wqanb3sGo+bb2peN7WPY8bSZHzMcEh0IOMEYyc0zQEvngnvdS+1wyXcpdbK5eN/sgHy7VZOCDjdySfmqzpH9nPpsdzo0cC2l5/pKtBGEWTf82/GByc5yeau0AVIdTtp9WudOjMn2m1RJJAYmCgPnbhiMHoeAeO9TTXMFu8STzRxNM2yNXcAu2M4GepwDwKlqGeztrqSGS5t4pnt38yFpEDGN8EblJ6HBIyPWgCaqltqdtd6heWUJk86yKCYNEygbl3DDEYbj0zirdVNM02HSrP7NbyTyJ5jyZnmaVssxYjLEnGTwOw4oAt1GlzBLcSwRzRvNDjzY1cFkyMjI7ZFQJb3g1iS5a+LWbQqiWflKNjgkl9/U5BAx04qH7NPB4h860sbJba5iJvLofLO7rgRjAHzDBbknjtQBo0VkXl6kniK1sYNXW1mt4zdXNmYg3nwtlF+Y/dG/wBOTjFXNOvmv45nezubQxTvEFuFClwpxvXBPynqD+lAFuiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKoXmuaVp2oWthfajbW95eEi2t5ZVWSYjqFUnLfhWX471O70vwnO+m6jaabeXEiWsFzdxu6I8jBFOEBOcnjtnrxRpngvTLbVrfX9RtYrvxGLSO3n1Bix3lVAJVSdq5IzwBQBBP4x02bwdqWsXuj6wljb7ori3n051mdMYZhGeSmDyemAfSsa9XwxF4D03TfC18dD/ALTRbzSbKxvlsJrtmG4IrEHG7cM8HqK9CZVdSrgMpGCCMgioGsLN2hZ7WBmt/wDUkxgmP/d9PwoA5zQLfxtJDo1xr19p9sUgYalZR25kaR8ttKy7sDjbng8g+vHV0UUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRVRtTtk1hNLJk+1SQGdR5TbdgIU/NjaDkjjOaALdFFFABXPvZa3Y31paaTO81pLdPc3l5fy+a0abs+QiccHJAOflC9DmmePPEdz4U8JyarZQxTTJcW8QSbO3EkyITx6Bia30uIZJ5IUljaWIAyRhgWTPTI7ZoAkooooAKKKKACiiigCvqFhaarp89jqUCXNrcIUlhkGVdT1BFchr+javrz6dr/wAPvFYtBbROiWx/f2N2uGABRSOQeN2eMdOK7frXPaXpFtYiDSNCMNlo+mN/qLaXLGQndsbnKqCckdTn06hMpNLRXPkP4w6re6j4yln8T6Y1lry20VvPCCfLUpwZVOBkNjIAyAD1NYfhTxDo+i6ZqMd14Zh1rWLxfJtJrtt8MAOOfKxln64Oe4/H079oeVdH+ImoTX+iWN+mq2EUdpczTEyWrIpDMqq4wcsPvDBxx3ryrwffWVvcXtpqGqT6XHeQqguY4lkRSrq43gqWx8vG3BzjPGaAjG19TNikuPD+pXUF9psLXCxyW8tvfQkmFiME7TjDr2PY1nVpeItSGs+JNQ1FZrmcXU7SiS72+a+T1faAufoMVm0FBViwsbrU9QgsrC2lurmdwkcEKlnkJ7ACnyaZcxaRDqbiP7NPK0KESqWLKATlc7gPmHJGDWx4k8SQa7d6dqVrDJp+pRW6QXJhwkQ8tQiNHj5gSoy2e/SgDc1TTZ08dTeEpfDd5dGzZ0j0+1ufOuA3l5UeYq4YKTk4XkDHvXLXnhnU7HRxqU8H7lZ2t51U5e1kU42Sr1jJwcA9cH0rf0/S7C2vbu+vdS1C/SaY2mm6jptykLSXO0HMgl+dU+YDdgd+a7geGG1rwba+G/sUDy6Rfma+le9jhu545G+cxu5ETYbu27hl2nrnK8KbUdrne4YnGQlXb5uRJPulsvu/4c8a+w3i6b/aAt5hZmXyPtGw7DJjds3dM45xXR6X4ZstPtE1Pxx/aWm2siLPYwCybGpr1ZUlPCcY+bDD5qzbozalHFY6dp3kxWXyTPGzFZGLkCWUklVb5guRgcCul1vw89hqemWnjYR6TZyWn2e3ewv0u0jlUAedIodyFJILBcZ/hFanAYGg2uralJq1r4ZlaJZrdvMshN+9uYg4PlqvWQjAbAHRSe1a/hbTY/8AhH5jey609jqMF0ZbaytX8t5LePfExfkOqs2WGPlHJPNVdf1z7Vb2WoSW89vrkUm2PU7dPKivYUyqyY4+cYC5UAYHIzmrGnW1n4lhn1PX/HltpN7cTSGS2ktZju3Abm/dLsAboQPSgD2X4F22i6n4cPgnXEmh1Hd/aN1YrZGD7RD0VZ3OfOUiRWAwOMda9j07wF4M8MXn9r6boOnadPbIzfakiCGNcHcc9hjNfL7eKtQ8N22o6loPxYs7m/lijDQxaZIJLgRqERQzxYGFA7gcetYGl+LtC1KabUPH914m1G/nuPMmjsrmOOCdOMqykZGeQcY46UAfUsPxGXX/ABldaf4JvNM1mGw095ZbdblVaec7TGI35BTG4MQDg4FdJo2o39h4QtLvxzLZ2N/gC7ZJAsKuz7VAJPfKj6mvALXxp4Cs/Jn0iLxDoniOe3fy5La2Q3XlhgIbQKUKEMpUq23OEGTnr6v4a8H6VceMptU1bxBqfiDVtPjFusGqKsYtsjduEaqqt9/G/BGehyOAD0Wio4Z4bhWMEqShGKMUYNtYcEHHcelSUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAcf8Wv+SQeKP+wdL/KvgyvvP4tf8kg8Uf8AYOl/lXwZQAUUUUAFFFFABX0/+yX/AMgDxJ/19Q/+gtXzBX0/+yX/AMgDxJ/19Q/+gtQB761jbvfpemPFwiFBIpIJU/wnHUZ556Go7PUoruee32vDcQNiSGQYbH8LD1U44I9x1BFW6YYYzOsxjQyqpVXI+YA4JGfQ4H5UiOVp3j8x9FUdO1L7aZILiL7NewYE0BbOM9GU/wASnBwfqDgggXqe44yUldBRRRQUFFFFABVQT3h1h7drJRYiAOt15wy0m4gpsxnAGDuz3xVuqljZzWk12819NdLcTGSNJQoEC4A2LgDjjPOTyaALfTpRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBV1DTbLVrNrTUraO5t2ZWaORcqSrBlP4EA0mn2H9nxzJ9rurrzZ3m3XMm8puOdi8cKOgHYVbrzjWPjLplvq93pnhrSdQ8SXenLM2oJZR7PsgjODkvgMTzgLnOKAPR6KyPDXinSPFugw6vol5HcWsi5JBw0Z7qwPKkehrQtL611CDz7C5huYslfMhkDrkdRkUAT0VBLf2kF3Faz3UEdxNnyoXkAeTH90Hk/hRDf2lzcTW9vdQSzQHEsaSBmjP+0ByPxoAnorn/AA54x07xDp6XIZbJ5bqe2hguJFDytFIUYqM88r2rcmnhto/MuJUiTIG52CjJOAMn1JAoAkorH07xHDqPirWdDjgkSXSVgaSViNsnmqWGO/G3nNYXjT4n6T4Ps9OuhGdUiv74WIazlRhFJjPzHP6daAO1ooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArI1671qKzgbwxBp93O0wV1vbhol2c52lVOW9q164DxxL4M8E6XoV3rST2NpZ6r51nHZISDcMrk7gOx3OT70AbOveE7jxHrFs2pasx0WFo5W0pYFG+aNtyP5oO4YYD5ehxXTUA5AI70UAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAHlek/EHUfD/AIo8b6f471CC5OkRjULG3tIgHNphmOOBuIGwHJ696xPAfxf1S7+EninxV4nmaeTTbpo7cQ26K6BlXywVGAfmccntnrWV8c/Duq2vj6xvvC1s0l14qtH0W7luBmBd+xUUN0RiAep7VH8TfD+sQfE/SNK8PaZDEPEtjb29/OybUmkgk80/P03hYh7kUAegS/FjTvCvw28O6x4vlln1LVLOKT7NaxDzZWKguwTIAAzz0ro9P+IfhXU/Dl1rtrrEB06z2/apmyPIJxhWGODyK4vXLy18EfGyTxJ4m0tf7L1e3gsrXWicrYyKCGR/7ivuHzEj7v1rm9T1CHXPh78TNfsEl/szUdRtWtLiSIos6oYY2Zc9RuUjNAHpcXxT8MSeD9Q8Tm5kTS7K5kthK8eDcOuMeWP4t2cDpn2qHw78YPB3iPSZr6LUhZNbQNcXNreLslt41YKWcDIxkr0J6isH4wSjSvE/g7Xbzw9c63pely3Mt2sEJdbYbU2zHAI+XBYZ9OorC8X634d8aWPjBfA2gtqV/Loga61qzh3b2JjK2+QPmbbyR22Y7cAHc+GfjB4U8V+KZ9B0u5lFwhP2eWVAsd5jqYjn5se4FVtY+OHgrRteg0ua/knLzNDPcQR5htGB2nzWOMc+gNeGeG9I0vWr7wpbwfEm81aKx1BFsdKXSHaSEoVZjsD5RMfxnjg+hrT8UeMdP8KXWuWVlqF/YXDS3YuvDGuWTXdpdNJLuDo3yBAw+YHnr+JAPRPG3xK8P3nxJsfh9q8VvPpd15b3V0J3RoJ1bfGmAOcssffHzU9vil4L8K+Nb+TVJYzq+p3X2W+n092mito4WKRGYtjYcMchQeh9KwdbuLm3/aC8Ba54is49Ggm0swuzyBoI5isuIhLgAn5lx9RXn+o6dBa+KPGljqvjq68JSXt1dTXenTaexW6gDkoQ24byysSFA5oA+jfFvxN8LeDLaOTWNRBlmiWaC2gG+SaNm27lHcdT16A101jfW2p6fBe2EqzW1xGJIpF6OpGQa8a+G/h3T7Txv4atpUe8Om+FTNaTXlqYJEZrtxv8tiSh2sR9D717YBjpQAUUUUAFFFUdRtJNShSCK58u2ZyLjZ951HBQHtzwe+M9KCZNpaK5HqUP2q4gjnu44bEfPIgfa0zA8Lnsvc469Omc0vD2g2uh32uX0F6Lgavf/bHyABExRU2gjr90fnXE/FLwvcT65pOtxeEYPE+laVp88UmmmUIyklCpRcHcQFIwB3rzTXjpbfCXxRd+D5Lrw1dxzQvq/hm7z/oriRNrQrhTGc7TvwQcY4pBGKTb6s5b9pb/AJLNc/8AXnB/6DXkyqzttRSxPQAZrvPiNa+IdY8RWNzqUx1i9fQba9lmt7cgrD5e7c/JyQD8zcA+1YHhC/v9E1WTX9KmsY7jS4mkCXjj94HHlkKpPzthycD0z2plDY7fSbCOK21Norz7atvN9tspWZ7JCSZE2HAZ8cYJwMcGqerppMOtSDQpbq605SvlvdxiORxgZBCkgc571n0UAal1rEWdTh0vT4LOxv2QiBx5zwKpyAkjDcOepGM96ralpd7pF0LbUrdreZo0lCNjJV1DKePUEGrFh4fvr+FbgKltauJfLurp/Kido13MiueC+MYXqciqi2F5Jp0moLbTNZxyLE9wEJRXIJClugJAPHtQBck8P3UfhKHxCZIDazXj2axh/wB4HVA5JX+7hhzXR+HbPV/Eegamt3Bc3dpZxIHuXJb7ONuEB5yFAUEduMVhR6H5EEd7eXdjNbLDFdSW8V6gldGk2lAOSJOCSMZAwa0bL4ha1oviS71bQ7qaOSS0awt3uX82W3t+AihuPmVVADY/Cs6tNVI2O3A4yWDre0Summmns090yz4f1CyP2E+JryFdIXfp1xZae/kzzLtZ45JdoG9BIynJJPy4x0pusRTeFbGzs7PV/DetLJHcRbtPiEzoJAoO9njBzx8p5K84xXIsJZzJMQz87pHxnBJ6k/Wrskd34d1GyurW9hFyI47uGa0nDmInkAkfdcdx1BrQ42mtbHrVzp+j2sGkw3ulv4R1ax003dudfuHubS5O7aYURtwVGDM+cAhjjHevP4tK0HXjHFpwvNM1bUtQWGys5VDWkUTsAN07HccZ67a0dX+JeteMLPVj4i1WO3nmt1WMxWpLTqpUfZ92fkjJHmHrlh71p+IbrVdBtvDFwtu/iDSrPQra6a21aM3FravcArjAxtB2DaCe1AjnPE+gw+F7f+ytU0250/xFp1yY5yfnguozlhJkng42gADBHJ5qdfEGia94dvbfxJaNZXiXEt7Dd6ZZR/vZHUKInGVCRgqCMZ6nit2e68b+Ifhvea1qmq6ZqGg8wR2d3dqz2kuflEMecrJtB2jk7SaPAfhLVLXXZ9H1Ga3iiu47cX9hcrmHY8hXZM+QIJl+8gYZ3bcCgBbu7j0MaRa+G/GVpf3mtW0QvL6+gzLpbqoCqk2C6AAkAr6cV0kVz4jt7q58OLouv2Pi3xHPFHDdy30szWenIwb93IWyfnWQnOODXqPhr4Qaf4O8Xx6/r13feJLpp47TS2a3L/YowMI0hGfuqoG/gD05r1S2vrO9muEtLiGeS1k8mcRuGMT4B2tjocEHHvQBy/w50630DSbrQLPTdWt1sJz5l7qSj/iYSsSXmQ7iSCRnnHUV2NFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUVh33iQQeLrLw9Z2pubueE3U5L7Fgtw20yZI+Y7yo2jnnPasbVvFb2WsaneWPiDSryx0m3KXGjRAG6a5ORHH5m75SzYUKVyTQB2tFcTH4h1h/h7b+IItQ0qSeNzPdJKRDEEyQYDIWIjdCQpY55U8DPFPxP48vvAfgKe/8VmzGoLOLe2kikAF0CVHnLF1+UMSUyTheozQBpfFr/kkHij/sHS/yr4Mr64uPiFP8QvgX4zun0ya3gs7J4Yr9gVjvztIZ0Uj5eR93LY3AZr5HoAKKKKACiiigAr6f/ZL/AORf8Sf9fUP/AKC1fMFew/s2+LP7D+Iw0u7vJ47TVIzDHboCUefI2Fh2wN3PvQB9hUUUUARzLJ5Mht9gmKEIzjIz2zjnGar6bfm+t282JoLmJvLnhb+BvY9weoPcH8KuVXvvtf2Nzp5j+0LgoJc7WweVJHTI4z2znBpESunzL7ixRUFldC9s0nEckRbIaORcMhBwQfoR9PSp6ZSaaugooooGVLe+afUby1NncxLbbNs8igRz7hn5DnJx0OQOat1Ut9QS51G8s1guEa02bpJIiscm4Z+Rjw2Ohx0NW6ACiiigAooooAKKKKACiiigArzX4Q3elF/FtvbvbDU49fu3vFUASbDK3llj1IwDj0r0quD1/wCDvhXXdQkvo47rSLq4WVLqbS5RA10sv31k4O4H+poA5H4ieK/CFv4BlHhTU5LG0v8AUjaXbeH7KPfcTbSxjZiVwTgZcZPauE0O51vwb4n1vw5a2p8PWV54Zn1BtLivnuDbyiFyrb25STPUD0HXivetW+GvhnV/B1v4Zlsfs9haENam2ISS3cHO9Gxw3XJ75Ncva/BTQ9L8VS30K6tfvqtrdW+oX91qKl0EiYJ27MszZPOeMd6APE9a0sD4K+EfGr6hqkniG41I27X0moSsyJukGEyfl+6Onv616nYeHNK8G/tB6DZeHpJI21G0uZr/AMzUJpprg+WxUyq3y4BGQckk54GKl8Y+GPBuifDH/hG7qDVZLXw9dpNaQyTiB7uRyWOyQrhwBIc4HGMVgeNfikNa1nTL7w/ay2VxpfnC3upWBbEi7G+TGOg7561z1sRTo/E9T18vybG5i/3EPd7vRff/AJXKc/grRZ/hJr/jJ5LxNc0291CSznS+kUW7rcvjYgOFPAPTnrVvS9M1b4reLfCy+I9RuJNN/wCEdivtTtY7l4BNIZZVRgqcbgyqc8dK87djJDNDJh4bi4+0zRMMpLLz87L0ZuTyfU16l8OPHsU3jpbnxMS19eWsenRXikIiqrFlVkAxklsbh7ZHeuenmFKcuV6Hs43hHHYWi6sWp23Svf8A4P5lXxML7wPZ/E2Hwsl/eOIbBXnlvJJJrdHhkLS+YxLHb2GeM1jfE7wB4e8G6L4Nn8PC4jN9q0DzI948iOSoJfaSRn3H0r6BPhHSJNS1u8uYDc/25FFFewzHdG6xqVAC9uGOa5Cw+A/hGy1bTr6aTU9QGmZFpa3t0JYYVyWChdvQFiQM9a9A+PG/Cic3Xirx5LPrtxfXC6y8R0+aRmWyjWSQIVyeA4zwMfcFemVyHhLQP7M8X+J9TPh9NIOpSxfvo7xZVvNhk/ebAoMbHfk5Jzn2OevoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigDKvrrWI/Eml29lZRS6XMkxvrlnw8DBR5YUZ53EkHg9Kh0vwvZ2Edybx31S4u5/PnnvAHLsOEwuNq7VwowBwOcnmofGSW0mn6et5rj6KP7StikqNgzsHGIevIfoa6GgAooooAqLd3J1h7Q2Ei2ywCRbzeuxnJIMe3O7IABzjHNW6KKACqmn/2h5c/9qm1L+e/k/ZgwHlZ+Tdu/ix1xx6VbooAKKKKACiqmmXzajZfaHs7myO908q6QK/ysRnAJ4OMj2Iq3QAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFZN1o0+oxalbajqU72d4U8mO3/cPbKAMgSKdxyRnPvitYDAxQBUtrq4m1C8gmsZIIYCghuGdStxlcnaAcjaeOce1W6KKAIC9pcztAWhmlt2V2jyGaInlSR2PoakeGOR0aSNWaM5QsuSpxjI9KZHZ20N3PdQ28UdxcBRNKqAPJtGF3HqcA8Z6VNQBFcWsF3CYruCOeMnJSVAwP4GkFnbLai1W2hFuBgQhBsHOenTrU1VDb3f9sC5F9/oXkeWbPyhzJuz5m/r0429O9AFp0WRGSRQysMMrDII9K8wPxStLNdXm8K+DL7UdH0uXZdX9kkcSMw4bajYZ9pyCQD0r1CvKbfwv8SfDGn6rofhW70e5064meWwvLx2jmtPMYvINgQh/mZsZP+FAHfeH20HVtMtNb0G2tTBdReZDcR24jYqfwBFN1ezguNQtEgg0mS6eVWnW9jDSPbrwxTHO4ErgngU7wl4eTwp4R03Qo7hrlbGERCZl2l/fHbrXOy+J579vEWq6J4ft9Ul0lBb6Xcqw3XrkfvolbGV2uuCB1IoA0PDMN/qVxrUuvrb3tj/aZfSHPlyKLfYmCpXP8W/rzW/caVp93L5t3YW08mAN8sKsfzIptslnpGirst4dPtLeIu0USBUhGNzYA6Y5qeyvLfULGC8spRNb3EayxSL0dWGQfyNADxDEJvNEaCTbs37Rnb1xn09qfRRQAUUU1mx8oZQ7A7c/4d6AIL1ZLm1mt7O5WCcgAuBkxgnk49cZx70+ztIbG0jtrZNkcYwB3PqSe5J5JqHTNPFhbtvfzbiZvMnmIwZH9fYDoB2AFXKXmZxV/fktf6/pnHa/8PE1bxSviHSte1PQ9SMBgmks3VlmTjGUkDKCMdQBWJc/BTTLnw/4ktrnVb281XxAF+0apcbBJ8pVkXaoChcoM4Gf0r0yimaHw58XNH1Dwj40g0e61ie/nttKtoHmOEG3Zjy1wB8gxgZ5x1ridM1O70fUYr7T5BFcRZ2OUV8ZBB4YEdCe1eoftLf8lmuf+vOD/wBBry/7Cv8AY/2/7ZbbvtHk/Zdx87G3O/GMbe2c9e1ADRp94bA3wtJzaK2w3AjPlhvTd0z7U7TNSu9H1KG/06QRXMJJjcor4OMdGBB4PcVdk8U6xJ4Tg8Nm8ddJhna4Fsnyq7tjlsfexjjPTnHWsigDSttM1XUNBv763SSXTtMZHuTv+WIyttU7c9SRjgVQE8ogaESOImYMYwx2kjocetPju7mG2mt4biWOC42+dErkLJtOV3DocHkZqTTNQl0rU4L63jhkkgbcqXESyIT7q3BHsaAC21O7tLG8s7eQLBeqqzqUU7grbhyRkc+mKq0rNvcscAk54GKSgDc8NXqJPJp11zb3Y24PZv8A6/T8qq65pUej3620V2t1mJXZljZdhP8ACc9SPUcVBqepTapqct9OkMUshBK28SxIMADhVwB07U7UtUm1R4nnVA0aBNyjlvc1gqbjV5o7Pf1PVliqdbAKjV+OD91/3Xun6PVfNC6JqN/pOuWl7o8gjvopB5DFFfDHjowIPXuK9dtfAGs+IviB/Y3jzQdasr69t4S8mkyxeTJgnfNKWJTpzsTGCOAM14zbTG2u4Zwu4xOr4PfBzX0fcftA69r3g27vdKuvDfh+7i3FYrm7eS5cKMkLGYyp3dBk1ueUcB4z+HHiDwR8QH8I+FTc3VprkAjtRO0TG6XAZ/ZSGBAPBwOvNVZJ9I8R+GtKsL3U7iy1ySIRQ3FyrL5hXlRIwG1oieEflg24sdoFbvx08ZPqPi7w29rJdRajpmnRSXVxENg3SKshKFT0w2D054rd8R+NvA/jfSNN1eHR7Rr3RdRFrpugMBFJqEJKBAxUfKoZmbYCRxg9aALvwu8V3i26XPxQ13ULiCwnEemWlvEbhPMiJQu7QKWyp4G84bJPzda9k8MP4g1DxDd6rqFg2i6ZJAIk02UxtJJNuybgsmeCpVcE5+WvKPhT4t0TwtZw2dtaW9v4k1/xC0Gp6aHZfsUe+TBC4wAowAOM5r6EoAKKKKACiiigAooooAKKKKACisfxFr8mgW0MsWiapq5lfYY9NhWRk4zlgzLgVNoWrvrelreS6ZfaWxdl+z38apKMd8AkYPbmgDSooooAKKja4hRtryxqw6gsAay/EWv6bo2gXV5fazb6ZEF8tbyTDCJ24U478kcd6ANivNfEPjrWND8epoc+s+GLVJl+0QW9zBdGdrcZ3Hcvyb/lbA7kDivMfHn7S08dpbad4Eld7mBtt1qd1boBMV4yicjDfezxjpiuYtdb1jx/8WPB974v8O3F1cvYKbdLZvL+2bWkaOc4xtQP97HQKTjtQB9XQa9YXNxYQxNNv1C3Nzb7oHUFAFJySMKfmHDYPtxWjXyz4k/aC1nw/wCP9VGmQiVfPt47mGaUtEjwBkmji6/K7dHwDgA4rf8AD37VtjPdyjxRoMtnAEzE1i/nMWz0IbbgY70AfQ9FfHutftJeN5Ndvn0PUIotNadzaxzWUZdIs/KDwecY71S/4aP+I/8A0FLX/wAAo/8ACgD7Por4w/4aP+I//QUtf/AKP/CsDxF8X/HHiaaGW/1+5gMSFAtk5t1YHruCYB/GgD7a/wCEm0H/AKDenf8AgXH/AI1zN7421F/HFtY6Y2iReH4033ep3d/GTL0+SJVfIYc8sMcfn8LUUAfbrfH34bKxU+I1yCQf9Fm/+IrzT4r/ABrvNUvdJh+EWvXM77JWvI7WzLN/DtOHTP8Ae6V82103g34ga74CnuJ/Dj2sM9wArTS2qSOAOyswyAe4HXA9KAPStB8W/GbVLW01YeIYm0x23yGS6s0by1b58oSGHAPGM17zb/GfwHdaNfarb64HsrB40uJBbS/IZCQnG3JztPQdq+WtS8P2d1qsviPW/Fvh2bzCJ5bTRk3zM5HAWAoqH5sbuQMbjzVDQp9Z8Q2OvwC3nFhqk8JuE02yjKm7Jb7NGBkBFZyR8v5UAe0fGnxKdM8SeH/iJ4Xvbe9i0uQWLRMsgSVpEMo+YYDrt6gHg8Gs3X/G/hzx/wCEtN1e/Gp+H/EunyrdFdOsWKbiVK3UjbSDCpXdyd3BAzXF6pqGqaQ9v8MvEMWmQfZLA2fn3Ny5t7aSVxcefgKcOobZkDuea5Sx8XeIvA/iKb+y9bW88qE2W7cZ7a4gGQFCuMMnJwCMDNAHd6Rr8fiPVtCtZfE2n2bPqjIFtI5Ue1QhzLN+9/dMsrgSEMCQWAGOlea+INXviJNC/t1tY0u0unlt5sNtdiAC67huGQBwao61rE+u6rJf3UNrBLIAClpbrDGMDHCKAB0qO+TT0jtP7OmnlZoAbkTRhQkuTlVwTlcY5OD14oA9/wDAmr/2p+zj42jjuLaO3tbHy49NgR/9FOxtzlm+8ZCN3BIHPTpXzrXuvw1SxT4J/EwaXLPNB9ghLNPGEbzPKfeMAngNkA9x2FeFUAFFFFABRRRQAV6h8GtctE8QaJoLWpN5P4htrtLnAwqIjqU9eSwPpxXl9dr8Hkdvi/4ZZUYqL9MkDgdaAPu6io7i4itbaW4uHEcMKF5HboqgZJ/KuZ1D4k+F7DwW/ildTS60sMY45LcbjNIM/u1Bxljg8UAdVRWT4X8RWvizwzZa5p8U8VteIXjS4QK4AJHIBPp61rUAUtTmu7WFLm0j89ImzNAq5d077P8AaHXHfGO4q4rB0VlzhhkZGKWsV9eiTxUdLSZJiIkM0MakyWxYtsZv9lsEZ7ED14Wxm3yPmez/AK/r/hzaooopmgUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRXIeNfHg8LTQafZaZc6jql2ha3hjQ7Tzjkjr9Bz9M1E5xhHmkdGGw1XFVVSoq7Z15OOtQ3kc8tjPHZzCC4aNhFKV3BGxwcd8HtXnGkeDvFXiTV7bXPG+qyWggdZrbT7RtvlsDkZ7D9Sc8kV6bU05uabasb4vD08LOMYVFN9bbJ9rvf8jxDxh8Orix8Dar4i8U6tNqOtBE2MHIjh3SKCB68MfQD0ryLr1r7FvLK21GzktL6CO4t5Rh4pF3Kw9xXyt4y8OP4U8V3ekvIJFjxJEwPJjbO0n0PBH1BryMfh1BKUFp1P0PhTNpYqpUpYiXvO3KtlZX0S2VjDo6UV0XgvwdfeMdbjtbZGS1Rgbm4x8sa/X1PYV5kYynJRjufc169PD0pVartFbs+mPDl1Ne+FdKurkkzT2UMkhPUsyAn9TWlTIIY7a3jghUJHGoRFHQADAFPr66KaSTP54qyUqkpRVk2FFFFMzCiiigAooooAKKKKACiiigAqjqmuaVoccMms6ja2CTyCKJrmZYw7nooyeT7VerP1vQdL8R6a1hrdlFe2rMrGOQdCCCCCOQcjtQBz1l4b1DXdcur3x3ZaXdRWN+z6GiQkyW8YPEjPnG44XjHG2uxrl4tG1y01PxDPf8AieQ6XeQg2W5I1fTmw28g7cFRlSN2enNPh0p/+E5sdS331ykejm2N15yfZ5CZFbJQcmQ4zkDGM0AdLRRRQAUUUUAFFFRw3ENyHNvNHKEcoxRg21h1Bx0I9KAJKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigCrqd3JYaTd3cFs93LbwPKlvH96UqpIQe5xj8a4zw9p1nbPoeknw3efZrpZNdM92277Bdswfyydo+YGVsfQ1u+K7Sy1iOw0S7vbuzmurlJ4HtVbLGFhIVLAEKCBjnGegqr4N8rUb7W/EMa6hA+oXPkPa3hwsZt90W5B2DY3e9AHVdaqadYf2fDLH9rubrzJnl3XMm8puOdi8DCjoB2FW6KACiiigAqjFp5/taW/unEsgHl26gcQx8Z/4ESOT6ADtSahYy389tGzqtmj+ZMgJ3SsMbF/3c8n1wB0zV+luZ25parb+v68wooopmgUUUUAfG37S3/JZrn/AK84P/Qa831PSRp+naXdB7hjfQNKRLbNEq4crhGPEg4+8O+R2r0j9pb/AJLLc/8AXnB/6Ca8paWecRRM8kgQbY0JJ2gnoB25NAHZXOl+Gbfw9ZeIfDl3dXt1Yx2x1DTrvTne3ExPzbpQQoQkYC9TzzXG3E32i5lm8uOLzHLbI1wq5OcAdgK0oNE1o3Fxp32ea1kWA3M0Fw3kbkQFskORnjOB1Pau81G913xJ8LYb/VvDOh3cVnbNDDrH2pIrpED4/wBUsg3EdOUJxz70AeW1bsdPe/W6aOe3i+zQNOwnmCbwCBtTP3m54Uc9aNOtbe8uHS7vo7FFidxJIjMGZVJCYUE5YjAPTnmrXiLQ28Pamlm15b3ha3hn8y3bKjzED7fqM4PuKAMqiiigAqW2SOS6jSeTy42YBnAztHrSWzyxXUUltkzK4aPC7vmB44789q2/sL61e399r+pLYXf22NLnzrRxtMjHe5CLhduM7eCew4pPVFRajJNq5S1jR5NN1AQxq8kUp/ctjJf2478/yru/CHwR1TxNrUGn3mtaVpsskbPJbm5SW6hIGdr2+4MD6g9KS4mHh/w3dw2+p6ZqSXNqYrS9HV41dGDqrYaNt8e35hn5ScYINY3iHVX0/U9I8RWV3qkXie6VdRuruWaBo2djlWjEf3eQcq/PqKxoyk48s91p/wAE9PM6FGnVVXD/AMOa5ku3eL9HdehpLrVlpvgDXvDN9rU8OrWN29tZMtuXE9tuPmQbs/IrPhznuorj9R1dbjR7HTLH7VFZwL5ssE0wdGuDw8ijA2ggKMc9OtU7o3t89xqdyskvnTEzXGz5TI2WOSOATycVpeGbLQ7q5lk8R3d0kEW0JaWKZuLpmOAIyQVGDgnPUdOa3PKPXPh9quo+LdF1uT+1tI3/ANmxvd2Fzi3UtbARwrIWb95CyZLkYwdvIr6ljkWDT0knaONI4gzsDhFAHJz6V8jy2ljDb+IrbStOsdL03T47PUZdM1SR2uLpUiw0ZlibapcsGMe4NnsMHHHWmh+KNdu9LsvD97fX8mqwsyReZLFHGVDFot8hCthVySCRg0AfW2j+K/BelXl/c/8ACwYL8XsvmiO81aKRLfr8sQ42rz056CtOT4leCo4nkPivRyEUsQt7GScDPAzyfavhaDRJf7Wa01CRbOCG5FvdXu0yxW5yRksmcjg9M5xxVt/DcC+MJNETVFeFSdt6LSbDAJvB8vbv56dPfpzQB9Wf8NKfDv8A5/b7/wAA2pf+GlPh1/z+33/gG1fI2m6O2q2dybSVpL6Ip5NjFA8kk4OdzLtBACgAnPrT9U0J9OmV45HudPdlRNQFvIkTNgblG4DJU5BHqpoA+sbr9pfwBFZzSW097PMkbNHEbVl8xgOFyemTxms3QP2o/Ct/BM2v2N1pEiMBGiZuPMGOTkKMYNfPNn4L03UfFw0ix8W6bJZi1e5k1N45I4owqlmXawDE4HYc5rmb60exvZIH3EKco7RsnmIeVcBgCARgjPY0Ae8fFX4tNeeI7fUPCfjK+tdNfToJUsrJipmcysJFY/8ALJwmDyD24o0/9pXX7vxZp1lptjZx6TmOEx6lcgSuAMMz3BwoJPOSteCtaXKNCr28qtOoaIFCDICcAr6gn0rq/EXw41DwlquiweIrmKxs9XgSeO9dGKxgqpYMgG8FSwBGPpQB6jafGbxP4w8P6hDP4n0/R7xLyCJLOztilxPE8yKTDMXI3DJ42ngZriPGHxF8caB421rSLLxfrBt7G+mt4jLc5YqrkDJ7nArqvEyeF/GnwGtfE8mpQf8ACWaLGsEzQBYXmPmYClMDICsGDKM8deteGSSPLI0krs7scszHJJ9SaAOv/wCFufED/obtU/7/AJo/4W58QP8AobtU/wC/5rjqKAL2q61qWuanLqOr3095eTY8yaVyWbAwMn6CqRdmGCzEe5pKKACuptfG921/pU2oGZI9L019Otzp8vkSbCHxlsHPMhzxyOOOtZmm6F/amj313b3tuLiyxI9o52u0P8Uik8HBIG0Hcc8Dg16L8LvCcek/Hu20bUmttTsY/tFvJcoN1vN/o7EgMeOAfwoA8ungs49NtJoL0y3Upf7RbmEqIMEbfmzhtwye2MVVrW8V21pZ+MdYttMCizhvpo7cI+5RGHIXB5yMY5rJoAKKKKACiiigAoorU8P+HdR8TakbLSI4pZ1jMpWW4SEbRjPzOQO/TOaAMuirmrXMV5q1xPb2MOnxs3FtAzMkeBjALEk9M9e9U6AOo0gw+GdKTWbltSttWuD/AMS4QqYR5J+V5hIQQ4I3x7R0JznjFZ48Q3Om3t0PDNxd6bYy3SXEcBm3MpjYmIswAyy564FVdQns5bOwS0kvXlihKzi5cFFfcTiIDouMcHvmqNAHVJ8RNaXxNp/iGYWtxq1irA3U0W57ncCuZTn5iFO0dMAD0rnr3UrzUfs/264ef7NCtvDvOfLjXOFHsMmq1Wr/AE25037N9rVF+1W63EW2RXyjZwTgnB4PBwR6UAVaKKkjt5pYZZooZHihAMjqpKpk4GT2yaAPZ/hL/wAkJ+J3/Xqn/oD14pXt/wAKoJbf4GfE1J4nic2cbBXUg4MbkHnsRXiFABRRRQAUUUUAFek/CD4hf8K/1VbqbVmjsri6jjvdPNsZFeHBJmDA8OpAAHcMa84jjeWRY4kZ3chVVRksT0AFe7/s+eEvE9xq126XMFhp9ldxf2lp19ZgyTqVJAG5SV49xQB2EWq+KfiXF4i8W+G/FiWOg2AuLODTJbNmS5iEO4u43j5jvOD22j6VyPhTTNXu/hP8PbvSNWSzEPiRofs8sJkikmeU+XIwBGduG4/2uor0jWfBuvRalrNj4B8X6PZWPiZTcNZ3ODJG5+V2gCjlWVQpyDjnvzWvo3wpfQvA/hjQLLUFkbSNXh1O4llXiQqSXVMDjluM/jQBz2t6x4q+IfxK1TwX4a15vC8egQrJPdwoWe7c4HQMNq4bpk8j8s6x+KPjCHw1q+hWn2S/8RaHrNvpEd9cKRHe+Y7IGZcja3ycnPeu31/4eapbeNH8W/D6/tdN1W7jMWoxXqs8F0uDtYgZIYHaeMD5R75paf8ACBtO0W126gtzrlxrNrqur6hMD/pTROXZVA4UZZscd+aAOa1vVvHmjXuhfDa58SRvq2vM0x11ICJLaP5mMYG75juGA2R8vGO9bngiDV/DnxF8Tp4m1E65d2Wh2RNxbWpWSZFM2AUySz8HnvkV0fj/AOHzeKLqw1zQ7waZ4m0ps2N6w3JjnKOvOVOT0Gai8EeEvE+l+Mdd8Q+L9Usb2fVI4ooo7JGVYEQuQg3Dp83uaAOp0rUZ7qSSK7ieMsongZoym+JuQCD0dfukfQ9606iufP8Assv2Py/P2ny/MztLds45xWeb691HR47jRBbx3JlVZI70NiMBsSKdvO4AMB2zjtS8jOL5XyN/1/wDVooopmgUUUUAFFFFABRRVa61GysZII7y7hge4cRwrJIFMjE4CqD1PPak2luVGMpO0Vcs1zXinx7ofhKIjULnzbr+G0gIaU/Ufwj3OPxroLmH7TaTQeZJF5qMnmRNtZMjGQexHY1yPhj4ZaN4euPttyX1XU2be13djcQ3qq84Oe5JPvWVT2m0PvO7BxwSTqYpt22iuvz6Lv17Gl4N1/U/EWky3mraPJpRMp8hJM5ePHB55z+AB7VvmKNpVkZFMighXI5AOMgH3wPyp1FaRTUbN3OWtUjUqudOPKn0V9PvCiiiqMRHDFGCEBscEjODXl2o6fcapqv2XVra0i8VQxYTzYh9k12Bcnbg9GHzEDJMZYMcg16lWP4itZLy1jg0/UIrDVcl7OR1QlmXkrggnaQMNt5wTyKGr6McZOL5ouzMS2+F3hGWOK6uvDscFy6K8kIuZGWNscrw204PHTBrq7KwtNNtVttPtorWBekcKBVH4Csyw0GS31w6zJdPHc3VsqX9tCxME0oAAcBslcAEDGMg85NbdRGnCGsUkdNbGYnEJRrVJSS7tv8AMKKKKs5QooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACufg1vUNX1DT7rw4mnX/h6cOLi9NwwkVlZlIRQuG5GOSO9dBXKQ6drXhdL9tHt7C60iGPNho9tD5EiMWBcmUkg9XbG0ZJxQBbbw7e6hHrln4i1c6lpWqI0UdmLZYTbRMCGXepy3B6nnitqytIrCwt7O2UrDbxLFGCc4VRgc/QVmeHfFOn+JYpTZrc208JHm2l7AYJ0B+6xjb5gpwcHocGtmgAooooAKKKKACoLWytbJZFs7aK3WWRpZBEgXe7HLMcdSe5qeigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACqup293dabPDp179hunXEdz5Qk8s+u08GrVFACKCFAY5OOT60tFFABRRRQAUUUUAFFFFAASACT0HWucv8Ax1ollpFnqMU73sV9k2yWqbnlVfvuAcfKqgsT6A9elbFvYfZ9QvLr7Xcy/aih8mWTMcO1cfIMcZ6nrk0Lpdimqvqa2sYvXhFu0+PmMYJIX6ZJNAEtndwX9lBeWcqzW9xGskUi9HVhkEfUGpqAMDA4FFABRRRQAUUUUAc1d63brJqd2viSKC0jZdNCG3DfZbwnAJPViS6DaePzroLSOaGzhjup/tE6Rqsk2wJ5jActtHAyecdqw7a48TQw6k97plrdP/ae2xiimEebQlQJGJz8w+c474AroaACiiigAqC9NyLKX7CqNcbcR7zhQfU/TrU9ULOO7k1K6urrdHHnyYId+RtB5cgd2P5AD1NJkSf2e5PY2gsbGK3DtJsHzSOcs7Hksfckk/jViiimUkoqyCiiigYVyfjDxlcaIw07w7pUuua7IFdbKI4WKMtjzJW/hXr2Jz2710epT3dtps82nWgvbpEJitzKIxK3puIIH1plhptpYvcT21pHbT3snn3RTq8m0DJPc4AH4UAfD/xf07XdN+Jeor4pmilv7g/aMQzvKkSOSVRWYA4UcYxWT4eg0W0sZtZ1yb7Q0L+XbaZDIUlmkxkOzDBSMddwySwAxg5ruf2lv+SzXP8A15wf+g15LQBb1PVtR1q8+16xf3N/c7QnnXUzSPtHQZYk4qpRVuyv/sUN3GbS1uPtMJi3Tx7jDyDvTnhuMZ54JoAtR+GNZluIII9PlaW4szfRKMZeAAkyDnphT+VVdSuLO6uhJp1j9hhEaKYvOMmWCgM2T6nJx2ziqu5vU9MdaSgAooooAdHI8UqyRMyOhDKynBUjoQa91+Cqav468H+M/Dk8OmXUV3AXN5e/8fH2pw/luzbSX5yck5Xt1rye48IXVtp2o3jalpDrp8ixvHHqEbSSlgpzGoOXA3ckdMH0rHsb+60y+gvdPnkt7m3kEkUsbYZGByCD60AdN4ku77xn4ui07TdDsrOe2T7JFaadEq7zGvzMWwC5JVmyfpXKtDKsQlaNxGxwGKnB/GiWaSe4knmdnlkYs7k8sTyTXTaVdSeIdMm0u+cySwxKYJCPuKoCqPoOB9DWVWo6cea2nX0PQy/CRxlZ0ea0mny+cui8r/mc6L26WwayW5lFo0glaAOdhcDAYr0zgkZq54dtY7rXbcTanHpUcR85rt2IMYT5vkx1fj5Rxk45HWs6SN4ZWjlUq6EqwPY02tTgaadmekeIPF81l4d0ddCs2j0q4vXvtuo2ccv2yeJivnPISWkLbiWVuFJwMjmuh8K3198UvFOkWyeJvsl5plvG9rpotltLZm8w+dEixnGPJzyQC2dpGK8Xz0ByQO1ev/Cb4oeE/h74g1S5/sbUEivlKxyNdCTyo1XcqFQgyS4xu4wCOOKBGZ8YvCN74G167tlNxb2WrXs1yLeBNlmYw+YlXB5ZVYggqNueM5rif+Ep1fy8/bH+1ef5/wBuz/pOfL8vb5339u3jbnFfZXi+bRvHHwp05NaiFqPEiQRWReLz/s1zMmYzxjoT14r4qNtDaa2bW+djBDceXM6DkqGwxH4ZoA1dM8Rzadog+xajc6ZqVk5NlLYRCJ5Fk/1okmUh8AKuByOT0q7a3FprviCy8P3vivUYfDW8yedfE7YJChZm8vcVBLkjPU5z3q54d8K6L4q8ca/p2iC9uLCGxvLjS1H+ulaNSYgRjknjIxzTLrwjc3+rW0Og+DNetvsPlx6pHco0xWQ4YkgIuwFecHtzQBz9lJoc1kltqME9rNH5ztewHzGmO393GYyQFAYcsOcHpxUt/pWqy390PEV6Le8t7JJ1GoTEvMm1fLRDzk7SMDgYFT/EKPS4viJrkfh/7P8A2Yt24tvsxBj2dtpHGK5wknqc0AdR9k1q98Dw63Hp148OlXIiGsG6YrCvGyFUJ+Xax3Aju1SRLqXxA1TQdL/tvUNS1i7meBhqUjPFAWYbdrkscEctwMEd65+9htIIrX7DfNdGWAPOhiMYhkycpyfmwADu967H4PeLx4G8Y3WuNaQ3aw6fKDDLdrblhlT8hYHc3HCjk80AfRth+zr4Lh8GwaNqFs11dozSvqCkpI0hXHY/dHGF6ZGe9eB/EL4Q6r8NtIuZtQs4tRtLi5C2uqQzMDbqCflkjxjLgjucbTzX0T8MvjfonxGuprAwf2TqakmK1mmD+cmOqtgZPXK4zgZrQ+I1vDrnwx1u18TW+naazmWKxa/vEERkAIhk3nAUnrjtQB8S6fYRXkdzLPewWyWyCQpI2JJhuAKxjGC2DnBI4B5rXbQLdPFCpouPEWnRxfbmjjfy3NuvzMkmPuOFHzYJx2JrnZUMUrxllYqxXKnIOPQ9xTQSOhxQBJcPHJcyvBF5MTOSke4tsXPAyeuOmajoooA1YdO05/CN1qMmpKmpRXccMVht5kiKsWkz7EAfjXonwVmvtQuns7rU7Gy0XSxPKftTbP391CbZMHBJySox0FeTVq6ZPZxaHq8dy9utxJHELcSWxkckOC2xwQIzjqSDkcUAatz4Vm03w34he7trWS40nU47KS5W6bKN+8BCJjDqSv3jgjA9a5UDJwOTWroep2Onf2j/AGnpq6h9qsZYIN7Y8iZsbZh6lefzrNhmkt545oWKSRsHRh1Ug5BoAaylWIYEEdQe1JXpsPgC08QtZ6hq3iHXDqmsxG82Dw3PM0x+87Iwb94BnlhxzXG+I/DU/hv7HHex3sNxcRs7w3li9uUAchcbvvAgA5HTOO1AGJRVvTdOfU55Iop7eExwvMWuJhGpCjJAJ6sew6k1XhIE8eU8wbh8n97npQAyiuk8e2YtfFtxKmmQ6PHdATppkcgZrNTwI3HBVuMlSARkVzdABRRRQAUV0Pgz/hFX1lofG4vUsJYyq3Nm3zW79mK4O8dsDHWszWNMOlai0K+c9u48y2nmgMJniP3JAp5AYcigCjWpo+iJq1rfzPq2naebOHzVjvZWRrjr8kYCnLcdDjqKy6KANe90zT7KxlQah9s1AGJ0+yLvg8pk3Nlzgh1JCkYx15rPhu7uG0uILeeaO3uAouI0chZADldwHBweRnvXpp8M6P4Yku9Jk1DV47x9MT+0LiyhLxCCdUl851Az5aZVGTOWJDAjGK5zw34im0zwfrdnBoaX8B2mW5MRMahiFXz/AO8oPKDIw/PPSgD0r4f63feIPgz8S73U5FkmTTbe2UqoUCOOF0QYHsOteCV7X8Jf+SE/E7/r1T/0B68UoAKKKKACiiigB8M0lvPHNBI0UsbB0dGwysDkEEdCDXrXwh0/UfiN4i1OyufHHiDTdVliE7SwyM4uETCne5cEkbgBnPGa8ir0z9n/AFLVNP8Ai7pyaRbfaFuwYLv90X8uAkFn4+7ggcnj86APeNH+Et14B0a8u7bxH/aK2Vhc/ZxPp0fnxZibAjnyXjUHnavGc+tct4C8UWV1P4Qj8I33iG/8QXUkaazFfXUk8UNuuBO7K7FV3HBUjnHp0r6I600IinKqoPsKAHUUUUAFFFFABVK/vjp8ts0kY+zSyeVLLnHlM3Ck+xPy/Uj3q7TZIo5o2jmRZEYYZWGQR7igmSbXuvUdRVW2vluLy6tWjaOW2YZVv40YZVx7HDD6qatUDjJSV0FFFHSgYUVwvib4paZpFwdO0SNta1VjsSC1+ZQ3oWHU+wyfpWv4Mm8UXGmTT+MIbeCeWXfBFD1jQj7rDtj6k881iq0JT5I6no1MuxFLD/WKq5U9k3ZvzS3t5lPxt4g8SabcWmneFNFa8ubxWIunGY4ccHI7HkHLYH15rI0L4XvNqEeteOdRl1fUwQyx7z5UXcD1OPQYHsa9GopSoxlPmm7+XQ0p5nUoUPY4eKg3vJfE/n0XkrBRRRW55QUUUUAFFFFABUMtnaz3UFzNbxSXFtu8mVkBaLcMNtPUZHBx1qaigDkvDVj4i0LQ47W+ntr+4OpzSXMs10x8q2eR2XaSOWClQFOB78V1tcd4lttIsNYjGqx2n2HxJImn3EBtWd7u4I/dbnBwFCow6enNanhTWV1Ozu7SS6jur7Sbk2V7JFbmGPzQA2FUk8YZe5oA3aKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKw/FPjHRfBtnBc6/d/ZluZfJgGxmMkmCQowDjOOp4rcrjPivFpn/CvL261fSU1WO1khkjhLFGDGVFDK4BKkZ6jtkd6AG+EYLy98Yaz4g1Pw/qWiXN5bW9uUu54JI3EZfBTyySD83OfbFdrRRQAVl+INUv8ASdOW40vRbjWpjIFNvbyxxsAQfmy5AwMfrWpRQBU0u7uL7S7e5vbGTT55U3PayurNEfQlSQfwNW6KKACiiigAooooAKjE8JuGgEqGZVDNGGG4A9DjrjipK8k1jxdB4X/aCu4X0vUtTudR0OBIINOhWRzsklZiQWGBjvQB6uZ4VuFgaVBMylljLDcQOpA645qSvKrLxC+vfHLSJpND1XSTDol2AupwLGZMyRfdwzZx3+tcB/w0Pr014ddZ9FtNKsZfs9xoTTlru6ycGWMlO2RxkD5T60AfSlFeUXnxB8Y+JPFkOlfD3SLQ2kdta6jNfahIUUxSpvELAKdrMOARnGDXJ3Px21XU/Etxe6NqWg6Zo+ms0MmmavcGO4vWCkllKo20buBg84568AHues69pfh+wkvNZvoLOCONpGaVwCVUZOB1b6DmrdtcxXlpDc2z74ZkWSNsY3KRkH8jXzf8VtX1Pxbqnwu1J9H054NSMc8FtPOWWSRzEXikG3hPujPOQTxxXca34q+Ims+KtS8M/D/TNO09dD8oz39w+6KTMSt5CqU4PzcH0HagD12ivNv+Fp3k3w7Gt2+hNDq8epx6TcadeSeWsVyzqjDeAflBcHOPwrN1jxX8SNOfSvClrY6deeJ9VhuLiS9jc+RYxiXCMRs+YBWAJI6+tAHqkV9aT3MtvBdQyTw/62JJAWT6gcj8anrwH4Gx6vF8ZfHaeJZYJtWVYxdSW4xGz7jkrwOPwr36gAooooAKKKKACiiigAooooA5P4qSvB8J/E0sMjRyLp0pV0JBB29iKi+FFre6d8MdGsNYb/iY20GLmNphI6FmLAMQTztZTj3p3xYUv8I/E6qCSdOlwAP9moPhdFY3egXHibTJp2g8QypeeVPGFaErGsRXgnPMec+9AHbUUUUAFFFFAHK+IYrH/hIIdPNpei78R2k9i9/bu222RI2YE84U/McHGc1a8E3yXnhW3jhgvIY7FmsFN6P3sohPl+YfXdtzn3qbxZpN9rXh+S20q+ksbtJI543Ryu8owfy2I5CtjafYng1k6bq8zarBqNhbtqVtqTi11F7W6eZbK5j+QhUYACMEPuYYJO04OaAOwoopGYKpZiAAMkntQBR1Ke5Elra2QZZJ5PmlC5EUa8sfTJ6D3Psav1S0q7lv7EXciqsczFoAAQfLz8pPuRz+Iq7SXczh73vp7hRRRTNAqO4t47q1lt51LRTIUcAkZUjB5HIqSigDm9N8IWfhLSL+PwVaxW13cKGX7bcTTRlwMLu3MSBz2ret7hJ1ZVlikliOyYRNnY+ASD6deh9amrmbR9FtfiXeWVnDPDqs+nJd3Gz5YJUMhQOQDgyZGN2M7QBmgD5p/aWsEk+LSNaXK3V3c20SNZxRuZIsDC54wd2eAMnjmuIuvh1f6V4F/wCEk8QXcOkmaTZZWFyrfaLvHVgoHygc8tjp7jPoXxughl/aDkludX/seK1soLhrpGIlAQZxFjrJ/dGRz3FefaQD498UNaeIdW17U7l42j07YguZpWBJCne42jGScE0AQ6frmgQeD00lPCkOoa5cSSo19NJJuQMAIxGqMAWBz1B7dai8QalbXVpb6RH4PtNE1CFkEkyGYTSHbjDK7EDJIPQVv6PqOp+DNAks9bsxpYN8YIrr+yIZp0ZSBOVmYhleMFSuO56jrV7wx4P0Tx1qNtc+IPHVzJq+rXxgtIgv2i6CqDiScsw28KOhbqKAMaX4M+NoJWin060ikX7ySanbKy/UGTIrT8E6dc+DfEOq2+oa1pGkaw1uLSOO6tnvjiTDeZF5IdSwAxg569K7Pwv8A9S1T4rakPF0d1faBbu+b+4lZJL4kHaykEknOCeelafin4VeGfhr420rXbHWdU0O2e4T7Nc/YlubazlA/wCWrs+cNz2PegDz3xN4R8OS6hFA/wAQ7WG0tYRFZpf6VcRTCLJPzbYhn5i3PNclqfhWzj1XT9P8OeIbLXp71tg8hHgWNsgAMZQo5z16cV794s8EeCviVoJ8Zan4ugsJ4JBFqF3b3T3dtGTgLGm/bsXLAjAHLGvLfEfhP4eWPgY3+l6xqrXkM00FvNLaqE1Zg2A0Y3nbGmMFup3DigDi7/wX4j06+ktbjR7t5I22lreMzRk/7LplW/AmotP8O3V0ZzdrNZJGHRHktZGEk4+7ANqnDseAD3rovAnxE8XaDMdM0fxMLC1lgeNRfys1vAAC3yg5CMTwCB1NULzxV4i/4RLTIT4i3QLezXa28M7C4Sfcp82U9SSeVJJI+bpQBzVza3Flcvb3kEtvMhw8UqFWX6g8iltLuaxuUntnKOp7HqPQ+1Ov9QvNVvpL3U7ue8upTmSe4kLu5xjljyeKr0mk1ZlQlKElKLs0WdQvW1C9kuZEVGfqEHFVqvaPZwX+pR291K0Sv0KjqfT2pdbsYdO1m4trRpngRv3bzoFZhjqQCR+tRGUE/ZrojqrUq9Sn9cnqpSab899e1yhT4Jnt7iOaE7ZI2DqSAcEHI4PBpla2hw2V59qsrtbaKaeLNveXVw0SWxX5jwAdxYDaAe5FaHGeu3+q32ofH/wI95dSSefb6VPIgO1DIY1JYIPlHU9BXjniCGW38SajFPE8Ui3MmUdSrD5j1Br0u3+LsOqHwrY/8I1pFlfaRcWeNXuJtrOsIwA7hNyoe/XHpWD8V7e91TxReeLHn0y7tNSnCGbSrlp4YpAgHllmVTu2ru6dDQBtfs3TRQfGS0M8qRhrWZVLsBliBgDPf2r690/RtO0nT5LSxtxFA5dpMsWLFiSxZiST1PU8DjoK+OPh3oGsa/4w8L+ILy3s7DRrO9t7cXzosMUjRuMISo+aVumT1PU19EWHjXXNJ0C5m+Jx0vSLSVriC1necieV97bFaILgfIM5DHOB60AfJ3j3TbGy+JGtad4fiX7FHfPFaxwMZBtzgBTkk1zjo0cjJIpR1JDKwwQfQitTwz9uPi/Sf7Hkjiv/ALdD9leX7iy7xsJ9s4rQ8daHcaN4ina/1rStWvbqaWS5bTZi6xSbzuDZUYOc9KAOarrdEOt2fw216/06/t4tNe4hs7y2eBHeXzFcqVYqSoG09CDzXJV23h3VNb1Pwjc+FLfRYr7Tpd06MirAyzj7sjS8b9u4gIT39qCZSjFXk7E3wTtZr34xaFDbXs1jIZHYTwqpYARsSMMCMEAg8dCa9w+InxIsfEeiX8VvaLanwv4ls455dRTzIHIkcbmVMsV+Q5GM4rzj4XW2l6L4q0rWdH0jW9Ra11eaH7UIkUzRfZv9UIy+PMDsWIB+7zW1eaJ4bh1rUJ/HGi+KoP7Rur3UZrWAbYbmANuSR8OCDEGOcA8t3pXFzxvbqcF8ZtOmf4xaqllZNtuPKkgSCAhZF8lCWQAcjrXnte5+IPiL4D8UarcXerXetWs1psg0W70xCstpbhRuVgWXcWO8ZyeG9q8q8SR+GH1a7l8MXF7HZMxa3t7iEFkHZS279cH8aLi9orJ6/czBrpdY8DapoXgvR/EmpeXHBrDuLWHdlyigEOccAHPTrxWJbR2Lxk3l1cQvnhY7cOMeuS4/lXUXfjafxB4Tt/DWu/v7PS1VNLuY4trWwyAdyj7+5QByeO1Fx861308mcjNBNbSbLiJ4nIDbXUqcEZBwexFek+EfhPNr1s0tpc2+oX39n2upQWqSgRBXuCkiTk4K4VSxwQcVheKbi88b+IJL+xs5CtnpsP2jajYiihRYzIc844BP1qlY6tqvhfStTttF1eNY9TiSG68hJEkMYbIGWUEA9Dg8g4ouHOtPPyZ1+t/CSTTNe1g6hcW32H+yLvVdPm0qQSQSNEVzECxLbVLYOeenNedaMca9YEQ+fi5j/dDH7z5h8vPHPTmvRfhzc6tq2lX+i7oriGLQNQg0+3hZDIZZyhKkA7uSOrcVyGleGtbs9SsL+fR7w26PFdHbH8zR+dsyB3ywIougU4vZnqfiz4lHStSnl1GG9ttbWe9Q2RGx7EoR9gOR8hVMvnZw/wDFu4rkvjbD4lh8V2X/AAkupT6nbyWUcmn3U6xqzxsoZ+EAxhyw5GcAVZ8Yz+IPFXxYm8R6lpd5HYw3UwTfYpI0Nvat+8DRE7XKKRuBODXPfFDxFc+J/HN3fS3UVxbKscdv9mlZ4I0Ea/KmQNvqVA4JIpllPTdLsvFKSLDLb6TdWdkqxWsUE876hIoOWAUNhjxnovT3rU+Gvhq88WeII9CstBsru4hn+03M968iiKFQVZGCsDt3Mp4G7IHbNcjpuq6ho18t5pF9cWN0oIWe2laNwD1AZSDX1N8CPAOh3/w6TxHIbxNX1eGe3vLuK8dXK+ceQQflb5V5HP50AeH+JPh1f6JY2niKG6PiS1lu3SdVtLmMgx4Zt+9VbaQcbvrzXMeLPEX/AAlOvNqI06101PJjhS2tFIjRUUKMZJPQV9Vap4IGn+GdQi8X+N9SsNFt9RuXjcajK7NBNGscSSuTuwrZO05BzzXyLqdtDZ6td21pcfabeKZ0hnC4EyBiFcD3GD+NAFWtW1tdHk8Lahc3V9JHq0U8S2lqFyssZ3eYxOOCML371lUUAFbN7NrXiLTjqd9MLmDSYILIO7orRx8iNAvBYDB5AOO9N8LaFceJfElrpdp5Jll3PieXy0YIpdgW7ZCkfWoxfaV/a17OdHzaTJILa1+1N/ozN9w78Zfb6Hr3oASwsI4pLW81601BdIlYqZ7aPBc4PCMw2k5H5ZrZ8JXS+GN+u6pYrdWF7a3dhCFeNmErRbQxUnIALg5x9Kq6N451zRbP7FHcJe2Koyx2WoRi5giJOSyRvlVbr8wGeTVPRtZh0i3vz/ZsF1d3EXlQTzgMtuDkOQhBBJB4J5UjI5oAveC/E6+HPG2nazqaz3ltbOPPhD5MyAY2HPBHTg8cV33j3ULnV7DRvFtxodjcf2lamGSz01yLVEJYRCRFYP5ys2cn5ThQM4NePVseGtYi0rUgL43bafMQLiK1uGiYkHKPwfmKNhwDxkDpQB6t8KY3h+B3xQimRo5Et1VkYYKkJJkEdjXiNfRHg7SorH4L/Eu6g1+01pb+288SRSM0yAq5HnAj5XOeQCeQea+d6ACiiigAooooAK9z/Z61rVNA/e2ltp8tjqWs2+nXDyq32hC6OwKEcY+TkHvivDK9o/Zr8PXGt+N2ubuK6k0nTQLlSkpWFbsECMsAcE7S+KAPqa2utYvY9NuPsUVhHIXN9bXTbpoxg7QhQlc5wTnt71al0u0m1aDU5I2N3bxvFE/mMAFbG4bc4P3RyRVuigAooooAKKKKACiiigDJ1zT9LkEWq6nbvI2nMJ0kjZgU2nOSFI3AcnBz34rVVgyhlIIIyCO9VdUa9XSrg6XBBcXmw+VFcOUjdvRiASB+Brj/ABNB4pC2Hh7wZPb2sfkA3M8kmZLdM4XBPO3ggEAn5e3fOcuRXtc1w1D21dU3KMU+rdl/VjodY8YaFoN7b2ep6hFFc3EiokQOWGTgFgPur7mteeGO5t5IJ0DxSqUdT0YEYIrjfC3wx0fw/ML6+Latqhbe13dDdhvVVOcH3OT712tKm6jTc1byOrFxwlOUY4WTlbeT0u/Jbpeupg+GvBmh+FISukWarKww9xJ80rfVvT2GBW9RRVxjGKtFWOWtWq15upVk5SfV6hRRRVGQUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAUtX09tS0yW3iuHtJyMxXMaIzwt/eUMCM9e3euXbxEuiyW2taolzZ2V0Vtb223QuthOWwry7MszuWReCQMjIFdrXGa14Q0Zre70pbK8C6/fG+nuojuS3uECskj5YYGY0woyCeO9AHZ0Vm6FeT3WmKt4lwtzAxhle5hWJpmX5TKEUkBWILD2NS6vrFhoOlTalrF0lpZ24BlmkzhQTjt7kUAXaKgsr231KwgvbGVZra4jEkUi9HUjIIqegAooooAKKKKACiiigAooooAK5zxhYazcwWN3oetJpf2Cc3F0ssBlS4iCkFGUEeuR7gV0dBAIIIyD1BoAy/DniPS/FehW+r6FdJdWc4yrKeVPdWHZh3B5FalcQ1i3gPX5bzTIUt/C11HcX2rZwEsZEXd5iAfMd/ORyBsGAK7K1uYr2zhurZ98M8ayRtjG5SMg/kaAJaKKKACiiigAooooAKKKKACuVtNBvofixqevSRp9guNJgtY33jcZEkkZhjqBhhzXVUUAcpqGgX1z8VNK1yNE+wW2l3NrI5cbg7vGV47jCnmvKbf4Ua5pOnT6QngPw3rNwlxi2166dV3RFgS0sOdzMMsOCO3pz9A0UAcZ4Q8L3+heLtburmO3SzuLKwt7c242KTDGyvhMkooJGBk8V5pe/BfUPD2sapF4e8MaL4lstRYTW11q5AlsJCwDK3I8xMZIAwckenPv1eV+PhNr3xFTwte+LZ/D2kvoy3rCCSKNppRcYHzuM9AOB6UAP8TfDPUtZ1r4fi2ezt7Tw45lungi2JlfLKpHHkkA7COpx70azo/xA8PeK/EV/4Js7DU7fX0SVTcSiJrKdEWME5PzrtUnHHJHpzt/CzVr/AFXQNU/tPVm1drPWLq0hvGVAZYkYBT8gC9O4rqz/AGh/bC4+y/2b5B3Z3ed5u7j/AGdu3PvmgDyvS/hv4mtPhfa6bqN0l/rdxr1vq967uBtxLGzjdn5iAh571t/ELQPGQ8Saf4n+HxsJ9Qt7WSxltb5cKY3YOXDbhyCgGPevRKKAPIfhJ4M8ZaN488S+I/G1rZwTawiH/RZQy7wxzgAkgY9a9eqolnOusSXhvpmt3hWNbMqvlowJJcHG7JBA644q3QAUUUUAFFFFABRRRQAUVzXjrx5o3w/8PvqmtzdTthtozmSdv7qj+p4FZ9r4z1y5mt57HwzcavpV+yy2t9aOsPlQtgYlSVlbeDknAxjGKANXx5rVz4d8Aa1rFgI2ubKzeaISruUsBxkdxV/w9Z2lh4dsoNPtYrS38oOsMK7UQt8xwPqTWdY6d4iutbuZvEd3YHTF3x21jZxkrMjHhpt4PzADgKccnPauhACqAowBwAO1AC0UUUAFFFFABWBrDR+G1uda07RHvJrqWP8AtBrX/XGNVIDhQCZCowAo5Oa36KAOX0K+Oi6kvh7WNVmu55gZtPlu4ijyR/8APNpDxJKuGJAAIXHHet65vRDfWtoqeZJcFsjONiKMlj7Z2j6sK563tNO8JG20hb4S3N9PN/YsF6pkEDCMsY1cDdtGGJLHOCRnoK0vDuo2+tWQvg8E15CDa3UtuGCCRfvhd3O3JyPbFIiTeiT1/q5sgBVAUYA4AHaiiimWFFFFABRRRQAV574t8L6/pVlYa54IuGvtb0tSsy3x3S6nb5JMLOMdCxK8dQK9CooA+Mfi99u8e+JJPF2i6ZdParapHfwCMtLp0kYw6zKBlADnDMADg+leVAkHIOD7V7R8dtPs/BvxWa60wh7bUttxfaYGnRJ2zlvMbIDByTwp456V5xJ4j0p79518KackTXJmEAlm2qnl7PLzvzt3fPnrnvjigCGx8V3tvqtrfalb2mtfZbYWsMGpxmWJYwMKNoI6duaZqviL+1PtOzR9LsDPOswNlbmMxbU27E+Y4U9SPXmqUGp3dtpl3p8MirbXhRpkMaksUJK4YjI6noRnvVSgD1z4d/Gq98F2tpoOh6fC1pOp8030+Cbtxt8zfwEiBCEqR0B55qn8QfjR4n8VafFpF1cratCs1tqIsZc2978/ykDngAYzk5615fXY6F8P01HwqfEOteItN0OwebyIDclpZJm5zhIwzADHUgUAY1lB4hh8MajdWEF8uiTskN9PHG3kMQwZVdsYyGIIHuKveKdLa20fQ9SuPslrc31uQ2nQQmJoUTaqSuCTkyg7t3APJrrtP1/w19ps7bwXqa+EU0+HdLf6uslw2oTNlTuhQPHgDBGVzWD8UNR0rVNetbjT/EF14hvfsyLe38kCwws4UALEgVSFHI5FAHE0UVq6r4l1TW9P0+x1KdJbfTo/KtlWCNCi8cEqoLdByxJoAo/Ybs6eb/7NL9jEvkm42HZ5mM7d3TOOcelQVtW9hazLp1rL4iggt7sNLcBklKWjjcAHAHJIAwVz96sWgBVZkdXQlWU5BHY10upTWmt2WnXd1eLbOriCc43FFz8zBepxknA9a5misp01KSl1R3YfGSo0alFq8Zr7mtmvNfqek+Lrn4d654YsZNBuBo2p6bbvDJbpp7N/aTAgLIXBATcAWwQcbsVwOmX/APZt8Lk2lreYRl8q6j3odykZxkcjOR7gVWeN4wpkRlDDcu4YyPUV3nh/xFpPhTw7b33hySW81q+8yy1PS7+3SSJ0ZDtkjIGR8xGOc5Hp11OJpp2Zw1ra3F9dxWtnDJPcTMEjiiUszsegAHU10Hi3Qta0Cz0WDXtHh0p5bQyRIIzHNKvmMN0yk535yOQOAKydPu9S0DWItQsTLaXthMHWQx8wyA8ZBHXI6Gpr65OohrzV9XmvLuRSyphpGBOThmbAAz6ZpXIlJRNvSLZbHTLzSru/uLuTVIIJLTStLl3i5mbd5ZdlzhoyeUxuOccVneG7HxPN4hA8NxXZ1Sz3MfKHzw9VYnPTqQap6NqcdjdwC4Vo4POBmnt0U3ATuEZuFOM46c1ow+Jb/Q7bVtKWKYQ3j+ahuC0U8LnG2QsuCSUOCpyp3Zx0NGovfd7af12/4JW0O803RNambWbOLVYGtpYgsbZCSOhCuCepUnP4VTFsNVvYLPQ7C6luJGKrGG82SU+gCqP0qhV7TNZv9Ga4bTLg273MJgkdVBbYSCQCRlTwORg0By6ptl7UNQgufD8Aja0trpXME1nb2Wwsi4IlaQk5Yk4wMfdz3qz4C1KGx8YWK6hpthqtpM/kva6lKI4cMRzvJwh/2jwK5onPWun8CQ6peajqWn6Hp9nfXF9ps1uy3cqRiJGK5dWdgA4wMc96LDjCMVZI9FTUfHNh42n8ER+FfD1nFqMRY6TJblbGYIDJ54bcNx2pguDj5cY4ryzxTYz6b4gninm06RpP3oGlXCzW6B+dqMpIwOmM8V6H45kl0nTZ9anvLXVNYmvlt1uri5ZtQ010RW2ERnyWTA6qCPmx1zjym9vJtQvp7y6ZWnuJGkkKoEBYnJOAABz2AplEt5p0llaWdw81vIt5GZEWKYOyAMVw4HKnjOD2waqVa0z+z/7Rj/tn7T9i58z7Lt8zocY3cdcZ9s1VoAvSagtxBYW7WlpALQFWmjiO+bLbsyc/MR0HTjivWL0aX/wqvxJr/gnzrFkv7ZbyQ2bRwXBSVWje1P8AyyIY5KEsQMV4zWrpvifWdI0+aw0+/kitJ5YppICAyM8bbkbaQRwR+PfNAHp3i/4tWnivSrKaK5NnqH/CP3GnXyXFuZvOdnjICsMYL7C27ovTBrhtW+IWt+Iprca9cvNALWGyuhD8j3UMchcBzzlsn72OwqhfeJ7i41S+vbG2t9POoW/kXUcKBlkzjew3Z2lmG75cYzgYHFZ99qd3qMVpHdyK62cAghAjVdqAkgHAGeSeTk0Ael/CLxv4P8CeKL7XL+C/Esk4trOFX3iG1cku7kL87LhOBjPNd/4e+IvhzxNJe6XoxvZvEWo2EzwX+uoLzyChZ/s4AVRtCqXB6At36V81U+KaSCQSQSPG4BAZGIPIweR7UCaTVmfR3iW7v9N+EGkT6Hpemalc3+n20Umxf9KtpLtR5pZFOX88qAMAY2ng15l8R/s3h2JfC+hS2E+hTzRairQTiaZZhFsdXIPyEEsNhHYVzdj4t1E+ItJ1DUtRvAunm3RHtggkjjh+5tBG0lRnG4GqWt65d614kudYupjNczTeYZWiRCxHQlVAXOAM4FKxPJG90V7qGxEPmWV1IxzzFNFtYfiCQf0+lel/B7xXrPw+u11ia5UeGridYr+3U+a+CpYSLGDkEbcbu2cHrXmWo6hc6rqU9/fOJLm4cySMqKgLHrwoAH4CoEkeMkxsykgg7TjIPajUXLNKyf3/APAse2W3iSLWbX4ha/ot3NAusLYm5QuITbCW5KSQmRuMbP48YwenFcV491O0uviTHJq+h3VlYWsFvbNZLcgyPFHGFVll24IYAENggg5rm9Fv7C3We11iGaSzmQk/ZjiTeB8ncAruxnOcdQM0s2oXmuQW1jdX6CCxVltFuSAQrMDt345/4EcDHGOlFx89r3WhV0+CxutR8u/vGsLUq5EvlGUqQpKrgYzk4Ge2c1Fa2N3fGYWVtLcGGJppfKQtsjX7zHHQDuaZcW8trMYp12uO2Qf1HBr0XUfCelXngNPGOi6xZ6Hai0Wzl055Xa4ubhVw/C5+V2BPPAHXFMpNNXRyHhDQofEvi2w0e51SHSo7uQxm8nGVjOCR3HUgAcjkiukuvCesabcatb2GkWGqweDdQb7ZOLcl7hSxA8xc5aMeWfTAJya5bxI2qr4juDrpQaiNhkMRjwPkXbjy/l+7jp/Ouo8DavqY0LxDZtpEus6bqTwLqLQzN9qj5bDxgMCx5J5BXgbuDQM5GGzfVTqF1G9nbCBDcNE0ojBBYDbGpPzH5vujnA9qoV0fiHw/aDxBeJ4JXUdW0eHZsuZLZt4JQFlfC4BByPwrU1H4W6tZ+ENH8QWlza31vqlvJcFYWx9mEaB2EjNhQ2D0zkkYAoA5LTL7+zdSgvDa214IW3eRdJvif2ZcjI/Grky6Jb6c+ySa9vLi3jdGQeSlpLvO9GBB8wbcYII5Na+qaBo+l6Bo8VtLe3niq5PnXFnFskghjPMYBXJZ2Uq2ATjJBwa1F8YaddXmp6vrmiTmDWpJY7y0toVS1G2MeT5bH5lZZMMwB5GPpQB6j4bsYYfgp49vbODTbS3utHtgLexvUuCrpAwd5Av3GYnO089a+ba9u+E8MifAX4lyvE6pJarscqQGwj5we+K8RoAKt2enSXtreTpNbxrZxCV1mmVGcbguEB+8ec4HbJqpVuzvILa1vIp7CG6e4iCRSyMwNu24HeuCATgEc5HNAFSt/RPBOv69c6bHZ6bOsOpzmC1upkKQyOASVDngnCnjPasCux8LfFDxL4VvNNe1u/tFrp0UkMNnMoMQRyWYccg7jncOe2ccUAUP+EOvbrxbqGhaT5k8tkk0jG6iNs5SJSzEo3KnAPB5r339kv8A5AHiT/r6h/8AQWr5nN7dG6kuTcTefJnfJ5h3Nnrk9Tmvpj9kv/kAeJP+vqH/ANBagD6EooooAKKKKACiiuO1r4naDpOrwaXbtJqV7JMsTxWa7/LycEkjqR/dGT24qJ1IwV5Ox04fC18VLkoxcn5fqdfJIkUbSSsERAWZmOAAOpNebat8UbjVb5tI+Hmnvql4RhrplxFH784z9TgfWvSyMjB5FU9L0jT9Esxa6TZxWkAOdkS4yfU+p+tTUjOVlF2XXub4OthaHNOtT55fZTfu/Pq+mn3mN4K0jX9K06c+KNX/ALRurmQS7MZEBxgqG7jpwAAOcdavRabff2u2oX17CRDK4gEUJXFuyj925JOSHAbdx0xitekdFkjZJFDIwIZSMgj0qowUY8qOTE1XiajqTSu9dFZabaIWisiDQ45tLsrTVR539nzrJbskjL/qyfKJwRk7cZByCc9a16swi24ptWCiiigoKKKKACiiigAoorKu7PV5PFGnXVrfxxaVDDMt3aFctM7bfLYHHG3Dd+9AGrRRRQAUUUUAFUda0uHWdJls7iGGXOHjE6b0WRTuRiMjOGAOM9qvUUAcpNexaBHdX1vZQ6vrSLbjXPsBxMECHEgi+ZjxkqnUg8GmjxT/AGhDfappcz3WkQxrbxrDp7ytJOzD96hB/eRjcAQBwVbnitXUfDdve63ZavbyyWV/bON00GMzxfxRODwVOBzjIxwRk1ynjiS9sNMj1rTdLubWTw7qCfZLaMjyr9JdsbMVj52gSscHByuelAHd6fHdRabbx6jLFNdrGomkhj2I745KqScDPbJqxRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAFXVNNttY0i702+UvbXkLwTKDglGBBGe3Brm/hfdQ3fw/sza289tDDLPbxxXFy07hY5XQfO3J4XgdhwOlN+JzXJ8JR29h4gm8PXV3fQW0N7DC0jB3faFwpBAJOM9q6mxglttPt4LiXz5o4lWSXGPMYDlvxPNAE9FFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFZeq+F9B12dJtb0XT9RljXYj3VskrKuc4BYHArUooAqabpWn6NZi00ixt7G2DFhDbRLGmT1OAMZq3RRQAUUUUAFFFFABRRRQBUvJNQS6sxYQQSwNKRdNLIVaNNp5UAHcc4GDjjNW6KKACiiobtbh7KdbKRIrlo2ETyLuVXxwSMjIzjjNAHLa38L/AAz4j8WW/iHXLae+u7cqYop52eBMdhEflwepGOTXXgYGB0qK1WdLOFbyRJLgRqJXjXarPjkgZOBntUtABRRRQAUUUUAFFFZg12zm1+XRbZ2kvYYfNlKIWSDONquw4ViDkKeSOelAGluG7bkZxnFYUXjHSL6z1SbRJX1eXSmMdzbWK75Q4z8gBwCeD37Vi6VZahpniKaAwyahrt7bM97rUsZS3thhvKjjU/eQOD8gbIySTzW7Z6Tqs/hiSw17U1F/MGWS90qP7OVyeCoJbBA780AZNxJpWpXemS+LJ7ew8QaVBJeCC3uSRbiRHQtkgbvlB6jqDxVrw9Jpem3UFpp2p27Wep2y3OnWccAQsqqPMl3Dly25SSavw+HLS11Zby2ijjDO88+F+aedlCCRj6hAw/GuNu7+XTLXVoLzxXcCfw7qKatqMoticWTlpFtV9RtGOPSkQleTbR6VRUdvOl1axXEJzHKgdCRjIIyKkplhRRUEt9awXlvaTXMUdxc7vIiZwGl2jLbR1OBycdKAJ6KytF0NtGkvGbVtS1H7VN5oF/OJBB/sx4AwvtzWrQAUVDd3dvYWkt1fTx29vCu6SWVwqoPUk8AVKrBlDKQQRkEd6APFfi38J/FnxL8baeRf2Nv4dtAAuSfOi3Y81guPmPyjAJFcJZfs6eMbRRZXUGg6jpqXTT7WuGhmk+QooMojLBejbc4yK+pqKAPkL/hlzx3/AM/Oj/8AgS//AMRR/wAMueO/+fnR/wDwJf8A+Ir69ooA+TtN/Zu+IGl3TTwv4flZoniK3DmRQGUqSAY8ZGeD1B5qn/wy747/AOfnR/8AwJf/AOIr69ooA+Qv+GXPHf8Az86P/wCBL/8AxFH/AAy547/5+dH/APAl/wD4ivr2igD5C/4Zc8d/8/Oj/wDgS/8A8RVvUP2bviBqUkDzSeH4jBAkCiCQxhgowC2I+WPcnk19ZUUAfJumfs2/EDStRivYJPD8rxZwlxI0qHII5Vo8Hr+dF/8As2/EDUPs3myeH4/s8CwL5MjR7lXOC2I/mbnljya+sqKAPkL/AIZc8d/8/Oj/APgS/wD8RVnTf2YvG8GrWks93oyxRzozt5rSYUMCTsKYbjseD0r6xmnitoXmuJEiiQZZ3YAKPcmqwnbUtOZ9Ome3LnCyyQHIAPJCtjOR0PTvzQS5JO3XsfKPxF+F2t2WoQW+rPYRy3VxIbW6hUpCy7uhVQdhwVO0AgcY46Wbj9m3xfc3S6hoqWOkEuHjtZLx2MGMYw+0knIJ5AIr6N17wRp3iHw9JpV7LcHfMs5uS+6QOOCwzwMrkYAwAelb1pbizsoLZZJJRDGsYeVtzsAMZJ7n3rnpU5Qk19ndf5HqY7ExxlOlWk7VUuWS72+F3720fofMLfAb4nyz3ctzeaFcm7jkjkWeVnAL/ecAx8P/ALf3veqP/DNvxA/sb+zfM8P+V9o+0eZ5jebu27cb/Lzt/wBnpnmvrKiujY8uMYxVoo+YYv2XdUm8O2cc11Z22qJ9pa5lSZpEkOF8hQCBgZ3bj296pat+z38StcjtBqd5ok0trF5SzmdvNkXPG99mXwOAT0AAr6rooKPkL/hlzx3/AM/Oj/8AgS//AMRR/wAMueO/+fnR/wDwJf8A+Ir69ooA+Qv+GXPHf/Pzo/8A4Ev/APEUf8Mu+O/+fnR//Al//iK+vaKAPkL/AIZd8d/8/Oj/APgS/wD8RR/wy547/wCfnR//AAJf/wCIr69ooA+Qv+GXPHf/AD86P/4Ev/8AEUf8MueO/wDn50f/AMCX/wDiK+vaKAPkL/hlzx3/AM/Oj/8AgS//AMRR/wAMueO/+fnR/wDwJf8A+Ir69ooA+Qv+GXPHf/Pzo/8A4Ev/APEUf8MueO/+fnR//Al//iK+vaKAPkL/AIZc8d/8/Oj/APgS/wD8RR/wy547/wCfnR//AAJf/wCIr69ooA+Qv+GXPHf/AD86P/4Ev/8AEUf8MueO/wDn50f/AMCX/wDiK+vaKAPkmy/Zn8fWN9BdxzaFI8EiyKkszOjEHOGUx4I9QetNuf2Y/Ht1dS3Dz6GjSuXKxzsqgk5wAEwB7V9cUUAfIX/DLnjv/n50f/wJf/4ij/hlzx3/AM/Oj/8AgS//AMRX17RQB8k2X7Mnjm1vYp5H0SdEYF4nuWw69xzGcZHft1rW/wCGXtUu7TU7me5ttNuEQtY2kEzXCSNycM5VSvYcA55PHSvqCiglxV+bqfHWl/s3+LdTlwl/pKiNws6GaRZYgeuUZAQcdM9a6+P9nPxPo9tcS+GNXj0/VrW4ZbS/hvJImu4HOMOFH7oqB/DnduOelfSnlR+d5uxfM27d+OcdcZ9KpWjalFcmC+SO4ixlLqL5D9GQ9D7gkH0FIlSlGylr6HiHhD4dfFnwt4rm1QXGhy2l9tW/sIp2iinGApbCx4V8DO4ckk56mr9h8HNV8N2mr6dp9nZa1ot/qKzw6TfahLFHbxxMGjbIVtzMeGBGMKOTXtwYMMqQRnHFLTNDwP8A4VH40Gi63PZ23hrTNd1LUIngmsowgs7YIyssTBAY2zt5HJ555rkNV/Zo8ciSXT9M1mzutIjmMtutzcumWIALmMKQGOMZz2r6rooA8f8ACvwu8T6N8C9Z8H6jqNnPeXkMqWsKDEVuWJ6yYy2Sc8jjpXkX/DLvjv8A5+dH/wDAl/8A4ivr2igD5C/4Zc8d/wDPzo//AIEv/wDEUf8ADLnjv/n50f8A8CX/APiK+vaKAPkL/hlzx3/z86P/AOBL/wDxFH/DLnjv/n50f/wJf/4ivr2igD5V8O/s3+LdH162v9UstD1e3gbebOS/kjWQjpkiM8Z7d+lfQPgjS77TLe8GoeG9D0FpJFKpo77ll46t8i8jt1rqaKACiimyOI42chiFBJCqST9AOTQA6gEHODnHB9q8rn8aeKfHVy9l4CsWsLFXKS6pcgA49s9PoMt06V1/grwePCOnzxyahcX9zdyebcSyn5S+OoHOPc5yeKwhW9pL3Fp3/wAu562Jy36pSviJpVOkFq/+3raR9N/JFfxv4Y1rxP8AZbTTtbOm6cwYXiKmWcdsEYJ7gjIH1qDw1p3gvwfryeHdLlhXXZYPNKyktPIn97OMAcdBge1dpSbF3bto3euOar2UOfntqc7x+IeHWGUrQXRaX9bb/MWsvxG+tpoFz/wi8VrLqhXbALuQpGpPG4kA5x1x3xitSitThOX8CeFr7wzo8n9tazd6vql4/nXc08rGNXOSVjUnCKM44xnH4V1FFFAFC4W5i1q0mi8x7eRGhmQN8qHG5Xx+BU/7w9Kv1FdCY2kwtGVZzG3lM4yA2OCfbNZEni3TbfRlvpnZpBbLcyWkC+ZMiFgpbYOcK2QT0GD6UupmrRk499f6/rqblFRWt1b31pFdWU8dxbzKHjlicMrqehBHBFS0zQKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKK5BNSvT8a5NMN1J9hHh9bgW+fk8z7QV349ccUAdfRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAGL4s8N2firw5cabf2sV0D+8hjmkdEEq8oSyEMAD6HNU/h5q+oa34HsrvWLKOxu1aSB4Yw+0CORowRv+YghQcn1rCt/ihPcfGk+BW0Sa2hWB5BeXLbGkKgnKLyChxwc568VP4pmg8B69P44vbvXLuwmgW1udPtszQwsWXE+1mAQADacf3s0Ad5RSA5UEdxS0AFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAc5D4judLM0fi+GGxH2sQW13DkwXAfLL6lMAYYtgbuhxite71jTbCRUvtRtLZ3XcqzTqhYeoyelc54l1Caa8uLbUYobDw1YKsmp3eoQiSO7Uj/AFSKcgrz8zdQQAAc5rJ8S+F/C+mazJ4iv/CepeK7rUgItiQLerbooyNqSECNf92gDvLPU7HUQ50+9t7oRkBzBKr7c9M4PFWa830jxPpegLKuh/C/xFpwmIMotNHhi3kdM7XGcZrRPxJlA/5EXxh/4Lk/+OUAdNL4i0WCZ4p9YsI5IyVdHukBU+hBPFXmlRYDNuzGF3bl5yMZzx1ridZ8JaVqejDVtJ8CaHdareMs0kOr2yQv83LeYwRjvH48963fDr+IJdMmj8Q6fp+lzIdlulhcGdAuOCdyrjB7UAZun+N/7amk1HSYT/wjdlDI93f3EEiPIwBO2KMgN8uPmJXnI255qN/CMOoW9taaXItn4cugbu7SMyC5vHY7gjO3zBCGyeQwwAMDirWieGtctdVS+8SeKZtYaAMLeKK1W0jXcMMXVGIk7Yz05x1rqKAADAAHQUUVQ1m6mtdP/wBEYLcTSpDESM4ZmAzj2GT+FD0JlJQi5PoGkQ3EdtLLehlnuJ3lZGbOwZwqjBI4UL075rkvD0cU/wAX/HcMyJIjW+nB0cAgjy5OCK7yqF5pm6G+k0potP1K7jCG+FursCAQhYHG/bngE0bBGPLFIvKoVQqgAAYAHalpsSukKLK/mOFAZ8Y3HucdqdQUFRvBFJNHK8SNJFny3KgsmeDg9s1JRQAUUUUAcf8AFv8A5JB4n/7B0v8AKvnT4cftCX/hPwzc6Jr0dxqEUcLDT549pkgbHCtuOCoPPOT26V9N+O9EuvEngHWtG08xi6vrR4YjKxChiOMkA4FfEnjzwBq/w71iDTNektZJ54BOv2WQuApJHOQMHg0AfVf7Pmp3us/C0ajqt1JdXdzqFxJLLI2SzFsn6D2HFeoV5L+zT/yRm2/6/J//AEKvWqACiisu98SaPp2t2ej32owQahfAm2tnbDy49BQBqUVQ1rXNM8O6W+o65exWVnGQHmlOFBJwB+dW7a4hvLWK5tZFlhmQSRup4ZSMgj6g0ASUUVhab438Naxr02i6XrNrdalBv822jbLJsOGz9DxQBu0UUUAFVr67Nnbh0t5biRm2xxRDlmx3PQDjqeKS/wDtjW4TTjEsrttMsnIjHdsfxH2qa2h+z20cRlklKDBkkOWb3JpENttxX3kMdu11aRf2rBbvMreZtUblRgTjBPcDvVqiqOs63pvh7S5NR1u9isrOMgPNMcKpJwP1NMpJIvVyPjrxjd+Djpl0LBZ9OmuPLu59x3RDtgep5Of9nHet/Rdc03xFpaajol5He2chISaI5ViDg/rWV45uvDv9gnSvFOoQWMWqH7PA0pwTJ1Xb7g4NZ1FJwag7M7MFOhDERliI80Oq8n19VujoopUnhSWF1eORQyOpyGB5BFOrg/hXLq9po95oGuWsyNpE5hhuGU7JU54Unrj19CvpXeUU588FIMbhvquIlRvdLZrqt0/uCiiszRfEmj+I1uToeowXwtZTDOYWz5b/AN0+9aHIadFFFABRWP4g8WaD4Vihk8Rarback7FYjO+N5HJxVXQ/iB4T8S6j9g0HXrK/u9hk8mGTLbR1P60AdFRRRQAUVw/jT4s+H/AmvWWkaxDfS3N7GJI/ssKuoBbbzlgRz7V3FABRRRQAUUVl2PiTRtS1q90iw1GCfULDH2q3RstF9RQBqUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBRi0qK31Jru0d4PNJM8Kf6uU4+8R2b3GM989pLfUbe4u5rVGK3EJ+eJ1Ktjswz1U+o4q1UUtrBNNDLLEryQktG5HKEjBwfpStbYz5eX4CWiqCakY9TNlewmBpCfs0gOUmGM4z2YDPynsMjPOL9MqMlLYKKKKCgooooAKKKKACmTzxW0DzXMiRRRjc7uwCqPUk1DZ6lZag062N1FcG3k8qYRuG2NjODjvzWD4v8EW3jKWxF9fXUFtbMxlt4Wws+cYz2BGOuO5qJSfLeCuzpoUqbrKGIk4R6u13tfbzMK8+Kq32txaX4K0uXXJd486ZcpGq55wT7fxHA+teiVQ0jRNN0CxWz0ezjtYB/Cg5Y+pPUn3NX6mnGa1m7v8DbGVcLNqOFp8sV1bvKXm+i9F+I1ESNAsaqijoFGAKdRRWpwBRRRQAUUUUAFFFFABXHatq2i6V8SNOjudLZ9W1OMafHdK2R5JEkuCCcY3Rt2znFdjXP8Aiu90TQLNPEWt2ZnaxYLE6RB5ELnblc9Op57DPrgoiV1Zpkuh6mjalqGhzSWS3mnsHW2s0dRFbPnyd2RjcQpzt44rbrDsfDSWPjTVvEIumd9St7eAwFABH5W7kHvnf+lblMsKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK851eeS1+MWq3Fu2yWLwezo2M4YTuQfzr0auf1zw9aTT6lrEMTvqs+kyaemHOHT5nChemdx60AHgLUbvV/h5oGo6jN593dafDLNKQBvdkBJwOOtdBXJ/DCRP+Fa6Jabv9IsLSOzuo/wCKGaNQrxt7qeDXWUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBg+JPBuj+Kp9NuNUhb7TplylzazxNteNlYHGf7pwMjvVrxJ4fs/FPh270XUmlW1u1CyGFtrYDBuDg9xWpXFfEPxDqnguG28TWsct9pNuRFqVmuwCOInPnqTglwdq4zghjx3oAu+HdZ1+fxXrmj69pHkW1q4l0+/iyY54GOFU/7Y2knnuOB36iuH8ReGrL4o6ToeraT4i1DT4IG+12txYnb5ucYLBh2x0I9aueBvEWrasdT0vxFps1nqOjziF5mUbLpGyY5VI4yVAJA6E9ulAHWUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUVRudZ0+01my0m4uVS+v0ke2hIOZBGAXIPTjcOvrV6gAooooAKKKKACiiigAr5e8bftE+M/D3jrWtIsYNKNtY3skERkt3LbVYgZO8c19Q18naBc2en/tN+LtR1K0F3a2A1G6khKBywRWbAB4zxQBS/wCGovHn/Pvo/wD4Cv8A/F1FdftN+PbmzmgCaXAZY2QSxW7h0yMblO/gjtXS3Hh2Hwv8PfGOnX1vb3F1remnXrOaOIEW8JkRfLJIyG+cdOOvNZ1tajx58Fbi1sWutEGg6VDJOLyzhS1vWQsSyzbfM3HGBzgnFAGE/wC0V4vubWxh1Cy0a+NiySQy3Nq7OJFGBITvHzcnn3r6F+CPj3V/iH4NutU15LZLiK9aBRbRlF2hFPQk85Y1454qWS/g1XS9VtIo9DsfClvfafm2WEC78mLBEoALt87/ACknPPHFd7+yv/yTG/8A+wo//ouOgD22iiigAoqpDqdrcapdadE7G6tUR5kMbAKHztwxGD0PQnHerdABRRUdxcQ2lu9xdSpDDGu55JGCqo9ST0oAkrKgur9fFN1Z3Dwy2jwLNAEQq8OMKQxyd247iMYwFxznjn/Cviafx5qr6xo100Hh2xmkt418rDag+OXO4cRjI24wSQ2eOK6u2+yTXU91bYaXIglfn+An5efQsenrSIle6SZarkPiFqV7psPhw6fdSW5uPEFnbzeWceZGzHch9jXX14zeazf61oGkzarcefJD8QFtomKhdsaTuqLx6AUyz2aiiigAooooAKKKKAIbu7t7C0lur2eO3t4VLySyuFVFHUkngCvgTx/4jTxb4+1bXIYTBHeT7ljL79oAC9e/TP419o/Fv/kkHif/ALB0v8q+DKAPsn9mn/kjNt/1+T/+hV61Xkv7NP8AyRm2/wCvyf8A9Cr1qgArxT4kf8nJ/Dv/AHJP5tXtdeafE/wTq+oa5o3jTwqsd3rWgk+Vp85xHcoc5APGG57nFAFf9o7/AJInqf8A13t//Rq1g+KfH3i7w1D8P/D/AILg0+a41jTIgFvEJy4RAOdwAHNVdXsPiv8AE+607QfFfhy00LQftCzX7JMGE6IQ2wkMzDpxtxyeTXReNvBOq3XxX+H99oWml9I0XKTyLIoECAjaME5PA7ZoAq+E/iL46tfilaeDfiJpmnRzajbGe3ewb/VgBjlvmOc7CMcYqj4L8UX3k/FG60DQNNh1PS7qT7OLK1bfdOGlx5g3EucjPGOpre1zwprd1+0l4f8AElvYM+j2unPDNdb1ARyJeMZz/EvbvR8IfCet+HPFHjm61uwa1h1PU/OtHLq3mpukOeCccMOvrQA+w+Ksw+Ar+NrqO2vdStocXVrbPtEcpk2BWHJXGVJB5rnNe+L2u6P8PfDUk8lhc6v4mjZo7qFhbwWmQuFYsxxguMtkcA9ODWRd/CPWZfic2i6W5/4QObUDfXMVtICttMI/uvuO5jkLx8wG4emK7/4jeCNcvLrQtW8FJpu7QYpx/Z13EGW6Vwv7oZBA3bSMnB5zmluZv39OhyemfFu/8Ha9aWHibUfDeq6DOy28VzoVwHlikIDF3j3sxXOVJ7nnPOKrXXxR+KOrfFLXPC3g3TNMuo9OuZEEk0DAIik43vvABOPbJrc8KWnj7W/FFkNe8FaD4Z0u2fzrl44IpHulxgRD72OSGzx93rWl8N/CmuaJ8VfHuq6rYtb2OqXSvZyl1ImUO5zgHI4YdcUy0klZHLz/ABP+I1t4qsfDGuxeH/DV4kDy3moai3+jzLnKmH5xnAIUqCTnPTFSeKvFfi9fglq+o+N9C8P36iWB7SWKUXFrdI0ij7itnI6ht3OR6Vd+JmkfEK48W3a2WgWHi7w1fWwSOwuAkZtT8uTvyrgkgnhsc+1cZB8K/HEnw08XRvo/2SXU5bdLDQ0u/MFukcodipZyAuCcc54NAz0vXfiLL4d8IeFdK8PadBJ4j1+zhXTrQDy7eIlFyST0VSQNucn1ryv4m3PxJnvvCg+IljpVtbDVo/s7WLZZnyMg/MeMV6T4r+Hut3WheDfEOiRpJ4h8K2sO3TZ2HlzkIu9Nw6NleDnFcd4usvi18Qb7QY9b8EQWFvp2oJcmS3uUJxkZzmQ8AelAHonxC8V+LdG8SWFno8/h7R9LmOJNQ1m8QGTpu2RF1J29+ucjpWX8NfirrOu634j0PxPDp9xdaPC10t3pkgMMsYAwByck5znPtjisr4k+D/GUfxW/4Snw/oNp4nsrmwNp9iuZAFt/lALYZhgnsV96yfhdod3onjzUdO8QWbaTqWraO8CQzMGBYkEfMvB4Dc/7OOvFYzqck4p7P8z0cNg1iaFWcH78Nbd49X8tPkbPhvx18YfFZi13SPDOmDw/NcFore5fyp5IM9nZucjo+3B9K534UeMofBPw+8ea/fwxrLFq7eXaPOqmSUj/AFat/ERyeB0BrX8PXvxr8E6Qnh2DwpZ65a6exgtr151XfEvCgDepxgcZGfWqPhT4Q6/q/wAM/FGmeJ9Kj07VrvUxqGnGaUMscu373yE8YLLg569K2POKj/HHxrYeE9P8SXeo+E7uOaZftGlW8oF0kRIwceYSCfmBGPlwCa+gND1601/w3a6zp8kcsFxAJR5UocKcZK7hxkHIPuK8QsG+Lb2EGnT/AA50KO6dBA2rzRwbkY8ecyqccdcBe3TtXumjWB07RbS0lEJljhVZmgiEaPJj5mCgADJyfxoA8O+Hvhew+MvifVPH/i0SXdlHdPZ2OkztvSFQoPzHGCPnyAMc8810fxH+GXhTQfAWo694b0xNE1XSIze2l5Yfu5FkQHAJ5yp7is7X/B3jnwF8QrjxL8M4E1aw1Zma90iRkjRHweRyoA6YIOc5zkU6Zfix8RYW8N+JdDtPC2j3Q/069gkWSSSLo0Sjc2C2euO3WgBL/wCIvjm2+FXh3xzanS3sJIkOrxvA29AZdhkT5xnIx8uOvP02PDPj3xJ8QPHTTeD1t18FW4j869u7N1kmf+OOPLDJ98cd6rfErwzrA8EWPw+8D+GZJtGmEaXF5564t4xIGIXc4JfIySQRg03wT4f8V/DHxb/wjOl6dda14Nm2PHeyPCslrK33zjIJXPUYJ9PcA878P3HxGP7QPid9L0/SpNYKoL6KZsxxwZTaUO7rt2/rxXouq+P/AIheItf1PTfhv4btVi0a8ktbq81KTMdwwOAI+VwRgkjJxkVb8J+E9b079oPxd4hvLBotKv7VEtrkupEjDy8jAOR909R2rNu9P+KPgLXtYuPCmn6f4k0zWdQmvEtWfY1mWOckkrndn1P3e2aAN7wN8RNT1PUNU8LeL7OGz8VaVAZ5ltjugljIBDAjOMb1BGf/AK3E+A/iL8WvGlvDrENn4fTQorzyry4f92Y41IMjcv2U5zXUeAvBWvSeJNa8eeLoI9P1rV7U2w0u3bckKAKoLHJyx2A8HGD+S/BHwXqWg/C6+0Lxfppt3u7ufzLd5A2+J0VTyp78jrmgDCg+IfxS8Z6tqd18O9E0ttBtbgwQT3p/4+NpILI+4BgSM8dMgZql8EdVn1v41+OtRvNOm0ye4jjaSzn+/C27BB4Hp6U/SLL4s/DKe/8AD/hfw5aa7oSztLp7vMFECOS2wZZWOC3O7PI4NXPgh4V8b6X468R6749sHgn1OFD5zPGfMcNyMITjAxQB7fRRRQAUUUUAFFFFABRRXzl8XPi/qPiTWz4A+HO+SeeY2tzcp8jSv0MSFsYGcgtx04OOoB7FonxM8KeIfFV34d0nVYp9Qtc5UEbZcdfLbo+O+PQ11dfGPhT4J+Np9WeaG6stHvrNTNbM19E7yuuTtXy2ODxyTgete8fCH4uf8Jg8vhzxIq2/iawBWUJgpchOGcFcrkY57c8cUAerUUUUAFFFFABVCKa9i1Jre6iEtvJlobiNfud9jjsfRuhxzg9b9FBMo3tZnBeKvjR4N8GeIJdG167uIr2JFdljtmcYYZHI9jWN/wANJfDn/oIXn/gE/wDhWh4Z0mzn+KnjSPUoU1KVFsv3tzAjbB5TFR09CBwOdpJ610fiPQNGj8K6s6aTYqy2UxBFsnB2H2oCMuZXtY2NK1O21nR7TU7Bma2vIVniZlKkqwyMg9ODVuuK8Ga1p2hfB/w1eaveRWsI0q3+aQ/ePljgDqT7CsQePPE3jLUlg8BaZ9nsI5B5uo3q/KwByRjoM9MDJ57VjUrQg7Pft1PTwuXYjFRdSKtBbyekV8+/krs9PYkISo3EDgZxmvK5ovHfxDuJIZVfwvogYo6sD50oHBHYn9F+teqjO0buD3waKdSn7Syb0/MnB436nzShBOXRvXl9FtfzadjB8K+DtJ8H2TQaREweXHnTSNueUjpnt36DFXJdesYfE1voLuwv7i2e6jTYdpjRlVjnp1YcVpVwPxC+1+G9V0/x1punz6o+nxtZ3lpERlbWRgzyKOpcFFAHoTVxiorlitDlrVqleo6lWTcnu2d9RXCfEH4kx+D9N0SWxtlvZtavI7aBi4Magsu4kg88E4x3ru6oyCiqOoazYaVcWkOoXAga8kMUJZTtLAE4LYwvA7kZ6davUAFFFFABRRRQAUUUUAFZXia20288O3MGuTw29k+0SSTsFQHcNuc8ctgY75xWrWBrrTTanDFNHNHp1tF9pmdvJMF22Sq27b+Qc7WBGBkDmgUoqSaZdutfsLPXtO0eeRheakkslsoUlWEYUvz0HDCtKuW8G6G9vbDU9V01LTUZI1iRWcu8MCj5EPJUMMkHZwcDriupoQoNyim1YKKKKCgooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACsfxFoNvrdnG7iZbuzfzrSa3kEcsb46KxBA3DKnI6Ma2KKAMXw/It8Z9T+1N506pDc2CXSTQ2U0ed6KVH3sthj32jpW1UcNvDbhhBEkQdi7BFA3MepOO59akoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiqWs6taaDol5qupOyWllC00zKpYhVGTgDrVm2uI7u1iuISTHMgkQkYyCMigCSq2pafbatplxYX8EU9vcRlJI5UDqwPqDwas0UAY/hLw+vhXwjpuhR3DXS2EAhEzLtLgd8dqz/GHhS91+fT7/SPEd9od7p8vmK0OZIZV7rJCSFbPHJ6V1FFAGF4Q8X6T410FNU0OdpYtxjkWRdskTjqrr2PQ49xW7Xm1j4q0HwRJ40vNU0/VtMt4NTFzc3E8DPFcGQJGrREKAQSANvJGM5ra0n4iWGuazolpp1pdeRrNpcXUM9xGYSFiZR9xhkht+QemKAOvooooAKKoXmt6bZahDp09/apqNyha2s5J1SSfH91Scnp1FcnZnx7eXGnatqdpFZG3v545tHguVKy2sm1Y3eTkFo/mbAHze1AHd0VzFl8Q/Dd0dR+0X39m/wBm3S2lwdSX7NiVhlQN+M5AyPUV04ORkcigAooooAKKKKAKOpaat6hmtzDBqMcUiWt68CyNblhgkA/QZGecVW8PeItL1+1lGlapDqclk/kXUkQxiUDnI7Hvitesa+0zUBrVrqOlXxiijVkubF1zFOhycqBjbJkKNxyMZGKANmisS18SxKFi123bSLoRRNKs7ZhV5GKrGs2ArtkYwOeR61t0AFFMlljghead1jijUs7ucBQOSSewrh/EXiPUdeutH0rwR/pen6ozNea5ZTqUtYEID+W4yPN+YY69DwewBuWOv6he+NL7SW0O7ttOtLcMupTrtSeUtyqeowc59c8Vv15RoHivTPDl9cPJc/EHV96+Xs1HTJpUTB+8uIhz7+ld34c8V2nicXBs7LU7X7OVDfb7GS33Zz93eBnp2oA2pZUhheWZgkaKWZmOAoHU18n638KfFniXxB4j8aaHqNlpmi3tzcyJd3N08Pm2rZJk+VTmNlP4jtX0h4jsrK4vIotTivdQh1CP7KunhS1sWU+aHfA+Q5UDcTjoKh0vw/d6pFJeeMlWWSaWKaHSwwaCx8s7owP7zgn5m6HAwBigD5vsPgt8VvEujw3suroIZrc2yR3moS7jbhuFxtPyHaGA9MHFXp/gJ8WrnRU0e58QW0umRgBLN9TlMKgHIATbgYr6qooA+Vb/AOAvxa1TTIdO1LxBbXdlAQYrafU5XjQgYGFK4GBxXsXwR8B6v8PfBl1pevNbNcS3rTqbaQuu0oo6kDnKmvSKKACiiigAooooAK828T/F3wQgvNKuIJ/EVvFCz6jHZWq3MVvGrhW84EjAyfQ16TXmnwUttIHg7UXtUtTezandjUNhBcnz5AokHb5MYB7UAauo/ELwp4S0rw4tqpk07WZVttNOnRKYh0A4yMLyOn5V1mnWqWVp5CS+awd3d+5ZmLEn8Sa+fPi3YeGILPwTa+BnsU09tefJ06UOizfu8jIJwen0qtDPefC34reOrLw9f3Nxb22hPqfl3z+YJbjEZDvgDON7dMdaXUjee2y39f8Ahj6VDKWKhgSOoz0rgfD+o+ErV/EenSadc2EehX51K8fVYhsWSQs4njJJ+XhiDxivBPCmoeIriW01nSdI8Z/25q08JvNYRy1pcJ5o3EqIvuhcj73GK7vxBcT+I4/jFJNFfaO1pbwIEVtrTpFHKATkf6uQc4HUHrTLPdNL1Wx1vS4dS0m6ju7OcFop4zlXAJBx+INWlZXGVIYeoNfLklz4i0P9nrwZH4W1DWJrnWL6RXtrZt8hjxIDFGAuQvyk455JNS+C9V8U+GLfxLY6PoniDRPDg0a5uojqsbM9rcpGSGSTYqjcccEHpQB9PBlLFQw3DqM81zOg+P8AR/EXijXNBsRcJd6JII7ppkCoSSR8pycjIPUCvCvGHh/VvAHhnQfGlt4p1SfxLrlxDBf3fmgJLEy7wu3HYKo69j61RuPA2l+L/iJ8VrrU5bqOTSBLc24t5AoZ8OfmyDkfKPTvQB9UlgF3EgD1zQrK4yjBh6g5r5nTXL/VvgH4Xt9W166mF7JLDJpdmhe+1ULIyrEjDO1AowTtPQc81y/h3xHrXhnwd8Q7fQ59V0SOwa1ktrS6kzNau86q+cqPmKjB4FAH0x8S7K51X4Z+IdO02Frm8uLGRIoI+WdiOABXxHr/AIH8TeFrWK48Q6LdafDM+yOSZMBmxnH1r2jU9Fu9N+Ifw8vrXxLrg1DxZaRrqN41yvm7SI/lQ7cKOfQ9Kgm03SbfW7bwb4b1LUbrwn4q0ya/mF44MqzRGVg6EqNpLQqDkcjNAHpX7NP/ACRm2/6/J/8A0KvWq8l/Zp/5Izbf9fk//oVetUAFFFFABRRRQAVXlnhmnksFnZLgw7z5Y+ZFPAbOMA56Z9PanzXMNv5fnyBPMcRpn+Jj0AqOzsYrNp3Qs8lxIZJJHOWY9h9AMAD0FIiTbdl8x1nZw2FnHbWy7Y4xgc5J9ST3JPJPc1PRRTKSSVkFFFFAwooooAKKKKACue8ReDdP8SanpmoXMk1vc6bL5kctuQrMMg7SSDxkA/n610NFTKKkrSNqNepQn7Sk7P8Az0YUVx2r+NbjQ/iJp+i6laRw6XqEeIbzcSWl6YPYc8Y5+8pz2rsaUZxk2l0LrYarQjCU1pNXXp/n3XQKKKgivbWe6ntoLiKSe2KieJHBaLcMruHUZHIzVnMT0UUUAFFFFABRRUCXtrLey2cdzE9zCqvLCrgvGrZ2kr1AODj1waAJ6KKKACiiigAooooAKKKKACiiigAr5l+K/wALNV8B+J/+Fh+BcyxQ3Bu7iF18xraQ5JkwfvITkn0z6dPpqkYBlIYAgjBB70Afnt4bstc1vxRBa+GhOdUumZU+zsVYBgQ/I6LtJz7Zr7E+E/wj034caSJZRHd65Og+03m37nqkeei+/GcDNdToPgjw14Xu5rrw/o1rp8867ZZIUwWGc4/Ot2gAooooAKKKKACiikbO07cZxxmgDw/xD8SLPwJ8VPGlk9jd32papBZfYoYMKrMsJGGfOU65zg4xms7/AIX6y+F7y18V6LcQpNYvAlxbOszecysAr9AMgZ3Drg8Cunj+Gmu+K/EN7qnjO4h0+G4dRJbaeQGn8v5ULHngDoTk89q70+ENMtPDsulaNaw2SMvG1ciQjtJ3cEcHPUE1zxnUnK9rLz3Z6eLwuDw1LSo51e0fhXk2/ifa1ku5znhbwdo3iX4b+DJdatftDWWmQGMbiA2Y1yGx1GQDj2+td7b28NpbpBawxwwxjCRxqFVR6ADpVfSLWOy0WztYLNbGOCFY1tUIKwgDG0EdhVytlGKfMlqzhliKtSnGnKTcVsuiv5BRRRVGQVwPifWLrRPi14be6+3f2PqNtLp+YjmEXTurR7xnAO1Xwetd9XM/EHwfb+OPBl5o85jjlYb7ad0LeRKOjgAg5GT+dAHk3jLwbctqVh4P0QSXUHhqS21awhSPL+TLcCNoSc8hNrPvPJzjHGa9/rz3wfqNpr+q6R4qsLNhfappawXcD3qZtLdHco/l4y258rkf0r0KgDhfGX/E98VWHhLWP9F0O9iWdpj/AMv0yOWFsp6oV2LJkdQMV3VYHjbRhr3hS4082kt55kkLCKG4WBztlVshyCBjGfcZHet+gAooooAKKKKACiiigArzq7Tw/qsL2ep6td65pnjHUh9jEJPl25hUNsDZ4XdCTx3zx3rt9a1e00DRLzVtSdktLOJppmVSxCgZPA61T0WCCxW1sNG0iO30QWvnwTo4AV3YkoI+oyGLbvfFAFuCaca9eW8hYw+RFLESOASXVh/46p/4FV+qlzem31CytymVumdN+ejBSwHvkBvyq3SRnDqr3s/+D+oUUUUzQKKKKACiiq+oXqabp1xezRzSpbxmRkgjMjsAM4VRyT7CgCxRTIZRNBHKoZQ6hgGXBGR3HY0+gAooooAKKKKACiiigCrDfGbVLqz+yXMYt0jYXDoBFLv3cI2eSu3ngYyPWrVFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQA2WKOeJopkWSNxtZHGQw9CK8o+HGo6z4M8RXXgXxm9xO00zz6NeKhkhkhPJj3AZUg7vv+mB2zd8H6p4j8YfFDXNSvXn0/QtBuJ9Ns7VBmO9cOyPIzcZI2DjBxu4PWuv8AFnjLRvBelLf65cFEklWGKKMbpJXYgbVXuecn2FAG7RRRQAUUUUAc54/1iw0HwFq2oarJDHDFbtsaaLzV80jEfy4OfnK9q4+ebxZLpfw81+x1G0gsvJthrSyJFGzxyIhZgzABVGD8qkdRgHFejavpFhr2k3GmavbR3VpcIUkikUEEevPcdQexrhfEHhnQNJ8M6T4X+xS69FZ3Av4tMurtpJpIYvveWGz5m3eAIyQCDigDr77xTpdjrlto0ksj6ldwtNbQJC5EoAP8eNg6HqRXHWl58SfF9tqNtcWK+CxHewtaXW5J5ZLbc3mAjLLv2hccAZNejQFTbxlIzGu0YQjBUY6Y7U+gDK0zQ0tbW0OqTDV9QtQQuo3MEYmOST1UADrjjFatFFAHm+ufDu78V3a6r4nlsbDUNNu/PsbnSVMm+JQcCaOYFGbpzg47V1Xh7xdpuveF9L1oSrZQ6nGGgjupFVyemOuCfpW6QGUhhkEYIPesbUPDWkS6XBFFoWm3LacDJp0E0KiOGQDK7eDs5A5AoA2qK5y08Xo3iyHwxqGn3dtqj2IuzKI82r4C71jkzltpbHQV0YIIyDkeooAKKKKACiiigCtqNkL+wlg3CORlzFN5auYX/hcBgRlTgjI6iuE1H/hKPBlrLDo114f/ALKtovPaTUnupbqQk5kkZUBzl2JwowM44rvrq7t7K0mubuVYobeMyyux4RQMkn2wK4bwmZ/FviuPxdfWF3pctlazWEUMkYMV3DJIrpPHJ1IKqvGO9ABbaH4o8VtaXfii4GhX2j6hJ5B0pvMgv4GRRllkzwQWGCMiuv0XQtN8O2LWWi2iWls0rzeVHnaHdtzEDtyeg4HatCigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiq9/ZpqGnXFnJJNEk8bRtJBIY5FBGMqw5B9xUsEQgt44lZmEahQztuY4GMk9z70APrzTU/glo8t9d3HhzVNR8OjUI3j1CKyl3LdBn3Enfnac8ZXHFel0UAcNq3w88LJY+GdLh0eJYNOv1a0RWYbGCl2Y4PzEiPq2a0pPAOjyfEB/F2xvts9k1ldRN80dwh24LKe4C446963ZL0R6rb2QTJmikl3Z+6EKDp77/wBKtUiI/E9f6sea2nwg0jS9Ytki1/UodHS8a7ttCFzshEm3opB3lRjdtzj25NdPJ4J0251XxDd35kuovEFvDb3Vs5wgSNWXAIweQxzzWP40w3xI+HxGD/p13g/9uz13dMs83Pwa00+BE8M3Os6g8FnOZ9Nugyxy6fnqEZcZGC33s/eNVtH+HWjTw6haXHjW9165utMbTImkvEZraAqVOEXhjgj5mBPFdD8V49Rl+F2spowu2ujGnFkSJSnmL5gXHfZuryo3HgC81LwNF8KraVdaS6hZjp6bJY7QFfOF0R1+XjnPf8QD1Dxj8M7Dxl4Y0jRby+ubeHSpYpY5Igu5yiFQDkY6Go7H4W6fY6v4uv0v7pn8VRtHcKQuIQwYfJx/tHrXc0UAeU3PwB0K48IaNoq6pqEFxo8kjW2pQsFmCuxZl44xk9cZ4o0T4A6Dpen69Z32qahq0euQpHO12w3KytuVwwwSwbB59K9WooA878X+E9B0Twzo3iDURdTS+CYEmglhI8yZI0AKEH5fmwCfpxXzxZfFDw1p+i2F4mj31z4l07TZNPtGnZRaxCSSQtJ8p3FtkrDnj+dfTfxa/wCSQeKP+wdL/KvgwAnoM0AfZP7NP/JGbb/r8n/9Cr1qvL/2eNNvdM+D1lHqNrJbPLPJPGsi4LRsQVb6EV6hQAVyHjrWb02snhzwxOYvEN7avNFLgbbSEHDTNntnC4GTlhxXX1xmv/DLSte1y41uW+1iDUZYDArW2pSwqqY+4Ap4UkAkdCeaAH/CaaS4+EvhuWeR5ZHsULPIxZmPqSetcD4y1m8uPHXii313S9a17w5oq2sq2emypCluzRBi7MGWVj1woJGCcitnw1o9x8KvCui2Ktdarr1+YbVtPa/kkiCq3714VIwoRWLHAHArR8QeHPFljrev3vgwWM7+II4hNJdzmI2bRx+WNoCneCMnqMdqBSbSujrNJl0/xBFYa9p87T2hgP2UMpULk4ZsHndxt56YPrTfFniCXwx4em1WHSbvVhBzJBZ7fMCc5bBIzj0HNL4R0BvC/hLT9Gku2vHtYyr3DJtMjElicduSas69p0+r+H77TrS/m06a5haNLuD78JI+8vI5H1pCjGy82fM3hL42w2/xi17WRpus31vrCrDZadGwZ42G3+EtgdD09a+orGeW60+Ce4tZLSWSMM9vIQWiJHKkqSCR7GvHrP8AZv0rSxpV5o/iC/stasp/Nn1KPO645ORt3fJkHGQT3znNe0UyjxL48/ExtC0DU/DE2japazX0Siz1ONlEL/MCSGDZHQjHX8Kv/A/4kt4p8P6docGjam/9m2aRXeqTspiMgX1J3MSR6ZHeug8f/Cq2+ImvaXc6zq92ulWKnzNLjyEnbn59wYbTzjOCcCpPh38MovhzdaqmnaxdXOmXsge30+bOy065wdxyTwCcDoKAOv1W8n0/Sri7tLGbUJoULJawFQ8p9AWIGfqa+X9R+ONtJ8ctP8Sf2drMNjaWhtJtMdgJGlIcZ2Zx1YdeeK+qZFLxsoYqWBAYdvevFJP2adMuLG5nvfEmo3HiKa5+0JrT53ocg/c38ng/NnPPtQB6z4b1ibXtAttSudLudLa4XettdFfMVexO0kDI5x1HeuO+LHxGHgXSZY7vQ9SuLa9tnjS/tSnlxSMCArc5B6HOPpXeabayWOlWlpPcyXcsEKRvcS/elKqAXPucZ/GuW+JHw/PxE0qz02XWbnTbOKcS3MUC5F0vHyN8w9Mg84PagDyz9n34nS3GkWfhIaTqup3qzvJPfb1aKGNm+8zM2ePTr6Zr6DlZkhd0QyMqkhAQCx9Oa878GfB2w8BeM59X8OareQabPB5b6SzFkZ+zli3JHOMjjJ5r0agD538UeJpfir8QLPw1a6RqOjalpdpePJb3pUb5BsKgbSQfuEbunzcV7L4C1bUdZ8G2dzrVrNb3qgxyechUy46OAfUY/HNY2g/C6DSfiVqfjTUNYu9Uv7ostqk2QtpG2cxjk7gAQB0xjpXcXFxDaW7z3U0cMMYy8kjBVUepJrL2aVT2nlqd31uc8KsI1e0rxfVX3S8np80Zfi6+uNM8E63f2MnlXNrp880L7QdrrGxU4PB5Fc/pmo2Hgz4V2+u/ZJJ5prOK7nSI7pruaRQxwScsSWOB2HAGBit3xjbzaj4C122sIzcTXOmzpCkfJkZo2CgfUkVgab4e0fxx8OfDtvd3Fx/xLUhZJbK4aGSC5iTy2G5eQyncDWpwnF/CO71mb43ePYdeuFeePyy0UEjtChLfwBuRxXS/FbWNVs9T8NaWESHw5q1+lrqt4ZdjBW6RbsgqGGfmHI29RWT4K+FGr+EviV4k8R/apLmCdD/ZySajIzTtg8XBI+btyc4613HiNf7S8OJZal4dttZ1F4lmGnyx+ZbCXHeRl2gA5AJ59qCZSUVdnH+CZtHg8a+J/BHhfUZLrTDaG6kmNw8r2cz4jMSOxOVCgNnJ5JGa5a0sdN0f4u+FdF8Ba9cw3VqJo9ak1CSYi7EZQMoEg2l2+bGzgV3/AIS8BXPhrTdWvtLttM0nWNWlM7RQWytHajYAsKMMZXcobOMZY8d6xZPBnjrxfqvh4eNl0m1ttIuPtc13ayebcTyAjCIQiGFDjnBJ6cnFIXM72S/r8/wJPiP4G0Sz03XfEl9e6w+p3ksTWZtLpg8D/KirFGGCsMjcQQTjd6Vd8RW+o+GYfCHiDUbpLzW7e4h0y9eMbI7v7Qyxs7YAJ28lR0BJ45qhb6B47tPFFxq7eGdBvCj409ZtWk/0ZMYzzGcyHn5+oBI6Vd8XWC3l14W0tdNs7DxHqN9HfztAuYwsDrJOpkABOQeMjk+lGorzstF9/wDwD0yiqd7pVtfyCSZrhJFXaHguZIjj/gLDP40+e3uPsaRWNyIZEwBJMhl3AD+LkE/XOaNR3kr6FmiqsMl3DZySagsckkeSBaqx3gDsp5z14yaSx1Oz1EN9kmDPHxJGylJI/wDeQ4K/iKLgpxuk9Gy3RRRTLCiiigAooooAKKKKACiiigAooqlq2s6dodi15q15FawL/FI2M+wHUn2HNJtJXZUISnJRgrt9EXaw/FHjDSPCFitxrE5DSZEUMY3SSkdcD2yOTgVV8I+N7PxlJenTrO7igtmUJPNHhZs5zgjgEY6ZzyK277SdP1N4H1Gygumt38yEzRhtjeozWfNzwvTZ2ewWFxPs8bF2W6Vk9rrv8/8AM82hvPHfxCuY5rEt4Y0VJA6SEETTDqD/ALX6L9a9TUEKAxyccnGM0vSiinT5NW7tjxmMWJ5YwpqEY7Jfq92/UKKKK1OAoXjXVvqFrPBvlt3PkzwqM7cn5ZB9DwfY57Vfoqjp1zPI91bXn+ut5SA4XAkjPKMPw4PuppdTPSMrdy9RRRTNArA8R+CdD8VzQS63bzzPbqVj8q7lhwD1yEYZ6d636KAPIIZ7DwZ8drTwzolmIheeG1tdPUsWjiaN5pBvJO4g47ZNdprnim80bTfDzhbK6udQ1W2028MLkxxs+RIU75BHAP41yXj3wf47ufiVD4n8BtoyOunLaeZqK7njIdySmVO3IbGR15FVLbwR8RdS8JXcGsXuh2eq2epRappRsLdRE06by/mgKPvMwycE9aAOq8V+JNYGuax4c0eGzWVPD51CKe4ZwN5lKMp29toJGO9eW/DHx9rHg/4A3WvahCNVU3zW+nxh3eZ5mOMSEn7ucY289a9A8PeGPGmoeONZ1vxqNNtobzSP7NtYrGUyGEbtxzlRnksefXFZnhX4RX9n8PdQ8Fa5cLDbW98bvStVsZ2WYPklJCnG0qcHAY5/DNAEeg+IPiT4a8UaDp/jGSx1bTvEVx8t5GpRrNjGz+SFwOy5yQe/NN1/xH8RNVj1zWvDt/pGmaV4Xv7qOW3ZHaW+WABirkggAgEfKQea09I8KePtV8Q6BL44v9P+xeH3aeOW0+eS+mwyKzggbPkbnBPI9+Na38G6nF4N8b6WzW/2jXby/ntCHO0LMmE3HHBz160Addot82qaDp9/Igje6to5mReillDYH51dqhoNlLpvhvTbG42ma1tIoZNpyNyoAce2RV+gCpq2q2Wh6Tc6nqk4t7O1jMk0pBOxR1OBk1xH/C+Pht/0M8P/AIDzf/EVofF3/kj/AIn/AOwfJ/KvlP4YfCa6+Illq12009pb2UJ8iVIQ63E4GfKBJHOMfnQB9C+Ivj74Hjt7KPTNVs9RS4vYoLyOaCXEdsxPmPgrzgdv0p2kfGrwXaahqran41tbm0muA1hDHaSr9niCKNh/djPzBj36180+GfANtrOkeKm1TVG03V9AtnnXTXiy82wNvByRjaQAevWs7R/Ca33hd9bvbpoIZL9NOtUjQOzznax3ZI2qEJOeckYx3oA+u/8AhdXw1vZo/wDiooZJIC0yf6PNlSFbJ+5/dLfhml/4Xv8ADb/oZ4f/AAHm/wDiK8FuvgXqOi/F/TfDdjeGayvIGlGoXMXlqyAYmCgE5ZQ3TI61zfin4XxaHrHifTNP1N7q58PJHcy+bCI1kt2VMsCCfnDyKNvQjJz2pdSFfmemn9f8A+yfDXinRvGGlHUvDl6t7aCVojKqMvzjBIwwB7itevHP2YP+SRP/ANhKb/0FK9jplhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRVSC/8/U7qzFrcoLZI2+0OgEUu7dwjZ5K7eRgYyPWrdABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBWvo7o6dcJpbww3bI3kvMhZFc9CyggkZ9xXyT47+E/wAQNO8bJq+qifxBHcX8f+mWqF2focmMZKKAMc8cV9MXNp4js/E+pa3/AGhLe6TFaKLPQ7aOMNLIAdxLsByTjHzY5Oa6SF2kgR3jaJmUEo2MqcdDigB9FFFABRRRQAV5no8V54y+KF/fXwuI9K0OVUjtXuFuLWe4Gdk0TKBsdMEOpJILAHGK7nXr2W001ltI5ZrqciKKO3aMSjJwXUOQDsB3EegqzptiNO0+G23iWRVHmzeWqGZ/4nIUAZY5Jx3NAFqiiigAooooAKKKKAEKqTkgE4xnFcPqemap4S061sfAl5Zq1xfBk07UnyDFxvjt+V27RufB3d67mvPvFsOg6J8S/D/iXXkv7ieZWsLMxqzwWbkMTIVXnLbtmcEflmgD0GiiigAooooAypI9OsvE0cwsZTqGpRGJrmOFmXZECwV2HC/eOM9TmsH4dWl1YR6vaR28sWhpeu2mvdKVnfczNNuU4wokLBeBlcdaz/GPjDw7B478P6HLqd5a6w07GGezRpEi6bo5FwVO8Db0JXr8vWu4ttMtrTULy9gVxPelDOWkZgSq7RgE4Xj0AzQBbooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKK8i8TrpmvfG5dE8ZavcWumW+npNp1iJmt4rmVt3mkyKVJKgIcbu/1rQ+Dl0vmeJdM0zV7nV9B06+WPTbi4BJAZd0iByMuFfIBJPSgD0TFo2rZ4N5HBjqciNm/Lkp+lWGGVIPp2qtHZbNYuL4vnzoIoQmPu7Gc5z77/wBK4jXPEuk+KLPUDDr0cHhvSGZNceOOVJWZTjyg20fIedxQ7gQMHk0kRC9ndGOtjYaZqvwts9IF6tnFd3giGoKVnx5EhO4MAc5z26V6zXM+HLGXUrr/AISHWdKjs7xk8qzjaVnkit+o3jJUSElslexAJrpqZYdaYkEUbbkiRT6hQKfRQBS1m4v7TRrqfR7EahfIhMFs0oiEjehY8Cudj8Yy6ToNja+Ifss3iyaBC2j2UoaR5W4GFBJCZ6uchRkk8V19cl4gbXdM8QrrGneH9P1ezjhEbCBQNRLE4+VnITYM5IJz1oAq/wBt+MtazNoekw6fat/o2dQB8yOT+ObbkbkQqyhf48hgcdbegSeItN1a+tNbjC+H9PtVFvqV3dLJPdOCS8khGAq47EcY603TbDxjqWqQajrmqQaXbQvuTTdPQOJozztmZwSHHT5DjrXP+LPF+kx6prHh3x1rGnW9k0SzWiaelzJcwgHh5tqlBgjODwe4INAHV+NLO18SfDnVrUanbWlpf2LAX7sDEiMvD5zgrjnOa+W7Xxp4J+HGkrB4KsV1/wARqjOviC7iKLbyNlSI4yM4CdDnqc+1e5a5rcev/s7a1PBqNnqSyWc1rbT2kTRC425VRsIGHOOVUYznHFfHdzpWoWWw3ljc24kOE82Fl3H0GRzQB9n/AAE17VPEfwsg1DXb6W+u2upkM0xy20HgV6VXmfwA0TUtB+EdlbaxaSWk8s0k6xycNscgqSO2R2PNemUAFQm8thfCyNxELpozKIN43lAcFtvXGTjNTVwtwP8AjICyOOR4am5/7eUoA7MXdpJftaLPC13EgkaEOC6K2QGI6gHB59qr2tpKNXu725xlgsMABziMDJP1LE/gBXnOu6lLo3xJ8aahbrIZYPDNsyGNclT5k3zfQdfwqvp+oeMfD8/gzVr3xIda0zxC0Frc2l3AiNBJMm8PGUUZACkfMT/gupm7SnZ9NfzPVra9tbx50tLmKdreQxTCNwxjcAEq2OhwRwfWp68qk1zxE2h+Np9HlQXGm+IlRWjhjUpbL5LS54+YhC/Jy3p2qfUPiDeSf8JRr2jzJcaRoOlR3VkqL+6v2lj37nYjI2bcYUj7xzzimaHp1FeLeBvHOqyeINBsrjxLceJLnVWdb+E6a8EFioRnDIxjUnkKvzE5zW34avPFuoReKNdg1ifUpLG/v7Sx0R4okhcxtiMFwA3/AI9QB6dUNte2t75v2O4in8mVoZfKcN5br1U46EdxXlvw+8VX+tavBnxNdT3Um77fo2s2QgNqASD5LogDsGAABY/KSTyKgn8f3mkaXqluZo1vr/xdNpNm624HlRl0Uv8AKNpdQ2QX6nrmgD1k3lst8tkbiIXTRmVYC43lAcFgvXGSBmpq8j0XSte0T4+Ea/r51qI+H5msp5oUjkjQSx7lcIoB+bnI7Vz83xRvLfW9F1DTPG9vqzX96lvcaMbCSO3IkYJmCUxhjszn5m5/SgD3zp1qG0vLa/tUurG4iubeQZSWJwyt24I4NeVW/iPxH8TdU8UW/g/WpvDp8PzmztwYY5BdSfMGaTcrEAFDjbzg81zmi+O4vDfwy8C+HjqcukyanBK1zfQWrTSW6KzkMg2MrFnXaRgkA5xQB79RXnHwn8Uatrlxrun6nqP9s2unzIbPVmtHt2uEk3HaysqjcuADgY5r0egArJ8UaBB4n8N3elXOAJk/duR/q3HKt+B/TNa1FKUVJWZpSqTpVFUg7NO6PPfhT4guJtPufDGs5TVNFYw7WPLRA4GPXaePpt9a69ItJ0vWpmhiSLUNUZWm8tSWl2rtDMB0AHGTgViT+H9PPxMh1uwE51BYdl0sThYgpGA0nBy2MAKPQHjGa6iK0t4LiaeKJVlnIMj92wMDn09qxoxnGPLLp+R05liKOJxHtsNpzWcl0UvtJd9fuv5WK0+mvd3vmXN5MbdSDHbxExrkd2IOW57cD271foorc4IxUW2uoUUUUFBVSLS7GHVbjU4rZFvbmNI5ZwPmdVztH0GTVuigAooooAKTYvmF9o3kYLY5x6ZpaKAKFlFqNtcNDczx3dtjKTMNkq/7LADa31GPp3q6jpIu6NldckZU5HHBp1UodLhttQe7tWeHzcmaFD+7kb+8R2b3GM988UtjNJwslqi7RUFpewX0bvbSbxG5jcEEFGHUEHkGp6ZaaaugooooGFFFFABSMyouXYKPUnFc34z8ZR+ELGB/sFzfXN05jt4oV4Z/Qnt9ACTXIQeEfFvj24S98bX0mlacGDx6Zana3tn0PucnrwKwnWtLkgrv+t2ethst9pS+sYiap0+71b/wxWr/AAXmeqV5zafCyTUdak1Pxzq8utOsjeRACVjC54yO3+6MD616Ki7I1XJbaAMsck/Wlq5041Lcy2ObDY6vhFJUJWctL9fk918iK2toLO3S3tIY4IYxhI41Cqo9ABUtFFaHG227sKKKKBBRRRQAVT1O+bT4YZyqmHzlSdicbFbjd+DFc+2auU2WKOaJ4pkWSNwVZHGQwPUEd6CZJuL5dx1FV7K9jvoXeIMpjleJ1fGVZWIPT6ZHsRVigaakroK5TX/FM2g+L9Pt7uW1i0i5tZPNkY5kil3Ltdhn5YgMhnIwCVBIzXV18x/tXzywa/4f8mR4/Ms50fYxG9d6/KfUe1Awm+PfxD0n4hR+GtcsdHjljv47a4WOFjgMw6Nvx0PWvYfBOkeJvDHiPWNJvrWC70C5u5r6z1FJQskbSuXaJ4ySTgnAYYHHvx8X+HJpbnxtpEtxI80r38G53YszfvF6k1+gWo6fb6rptxYXqs9vcIY5FR2QkHrhlII+oNAHA+LviJdWHgDW7iCKPSPEFh5aSW1424QrJKqCZSMb0w+dw4yMdjWHfJrPgW88IahD49uNcGqXcNlc2t/Mskd2spUGWALggLnPVuo59ewm0fVLbw3e6fqH9k6zeOPs9k18u17u3GGMcmAPmxuxt44UnuazvAvgzwJ50Gq6JpEltqOngwNbXlxLK9i/8SbXZlBBGNy8HHBoA9EooooAKKKKAON+Lv8AyR/xP/2D5P5V8qaD8TNL8N+ENK0iz8MwX81tqI1C5l1NzIpkwBmELt2HCjrur7amhiuYXhuI0licYZHUMrD0IPWs/wD4RvQ/+gLp/wD4Cp/hQB8V3PjzS08ZeJ9Z03S7qOHXtPubcwz3AdopZ+WfcFGVBzgfrSaJqtoPhabJZ4he6bryarJbyyCMywiNY/kJ+827+Ec45r7V/wCEb0P/AKAun/8AgKn+FY/itfDXhPw3ca1e+H7OaG2aMFIrWPcS7qgxkerCgD5df41s0WvRpotuX1C8uJrK5mJeSyiuT+/TPfKhQCMYx3qnqPjaK6/4SnWYraM2+sWEOjJGbtfORkSI+bsxuKEQnnHBYDNfV+laF4KttY1LR9N0vT/tsbi8u4DbhihmJIbLDAB2ngcDHQVY0TRNHvNEtLi50fTmnaMCRvscYyw4Pb1FLqZ6Kou9v6/M8+/Zf/5JFJ/2E5v/AEFK9jqG1srWwh8mxtobaLO7ZDGEXPrgVFfanaadJapeSMjXc4t4QEZtzkEgcA44B5OBTNC3RRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFUdZ1D+zNInutsrFQFXyYGmYMxCg7F5IBIJ9s1erkdX1O1l1WfUJpYfsuhHYrlbgSRXjjaAyqMPGVkXkZwT7UAaXhuKLT/ALTphtxHfR7Lq+mhtnjgnmlyWeMsTnJUkgE4yM9a3KzdB01tM0sJOkaXU7m4uhDK7x+c/LlN5yFz0Hb0rSoAKKKKACiiigAooooAKKKKACuD1fwRrbfE/SfEuj+IL5dPEp/tHS5bp/JZdjAMi5x12/LjHfNd5RQAm4A4JGfrS1zeueBtK17UjfXD3NvOyBZGtpdm9l5ic8H5oySyHsSc5qrp2n+LdH1CF7nUE1qC7Pl3IYeX9kwMJKgJ5G1RvXqWYsCBxQB11Fcq/ia/0i6sdO1TT7jUJwifb76ytnWGJnO1Cq8lgW6gE7ByeK6SK9tZ7qe2guIpJ7YqJokcFotwyu4dRkcjNAHKXNl5XxcttQ1a7tjaz2At9KtpnzItypdpXjUjgmMgEjkgYrsaqXWlWN7f2d7dW0ctzYszW0rDmIsu1iPqDirdABRRRQAUUUUAFFFFABTJ4hPbyRMzqJFKlkYqwyMZBHQ+9PooA4jSb/Tvh7eaZ4S1nXL6/udWnnewub4lzjcNsJckkkbgB64PSr+vfEDRvDXiKLSdVW6j3Wv2ua8EWbe2i3FA0j5+XLDA4PJFb2o2I1Gwmt/OltnkQotxAQJIiR95CQcEeuKi0rShpukwWM13c6i0SbGub1g8svOfmIAB/KgDLt/Hvh+51GS0W8Cqsdq6XD8RTfac+UEbuTtPFReKvEeuaXqmm6d4c8OTarNeP+9uZGMdtbRjOS8gBO70GK1db0aDVtNMIt7Vp4WWe1a4i3pFMnMblQRnaecZrzq10D4ieKfCMl0fG9np+pXGpecr6avm28UMatH5SkMc5YBjzwcg0AelRaLpkF0LqHTrWO4WWSYSrCoYSSAB2zjqwABPfFXq5vQfFMVxf/2FqsrrrVuu2RntHtortgPnaDf99R1O0nAxXSUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXB+NPiYvhzxFbeF9G0i61bxFexpLbWyjbCULEEs/JUAKxPB6V3leZarq0GhfHdjfyiyOraHHZ6ddXEZ8lrhZZG2FuBnleM85A7igA074uSS3eraFrej/2R4k0y2muZIrmXFmY0+6/nYztYEHO2ug+HPiW68QfDLS9e12aH7RcRSSzSIoRAFdhkD0AFcd4U8e+Ibv42XfgvXLrRNSht7JpJLnT7dkO8bcocu3TJBFcVYwC/0z4X6d4igsm8JzzXQla4k277ndOAjcj5fu49Sce1AH0Fouv6V4j00ahod/BfWhYp50LZXI6jNaG9doO4YPQ5r5r1m0ttB+I3jnSPByC20CPwxMb6GyJMMdwIm27yMhXzn0Nc7rGsWE/7PvgDT4NSgkvodVzNbJODLGu+TllByByOvqKAPo3xvd+BraKzHxAOk7GZjajUo1cZwN23cD7Vpw3GgeGvCy3VsbPTdEgi81XiURwojc7hjjBzn8a8b0HSdI8TfG/x1B8R7eC7NrtbTo9TO3ZbKzktGDj5AMEkcVx/j67sI18DaJ4Fube/8OSzXMsNrq0u21mlWd1/eElcoCWC84xigD6DtNTh1W5kNp9rutO1tMW2oWTfu40EXLbwcoSSQCOd1YWk6fpHiO8n0fTtRsZfDeiOqzWNrLve7n5LG5OBxuDZU7g5O4njFeTW/hq9tPBXi3Q/FWr2HhqznntXeC0k8+Gxna4H3Y1YsqFdgJJwCD6Gm+D7DQbLx9Y+H/EqabGbuFrK1uPDd4rw6mmcFLtAXOX4bOVpIzp25dO7/Nnu3g/x3pvjrw/e3/heGbFnK9sIrpRFmRVBA4JwpyOf0rQ8O+J9P1+OaCC+sptRstseoW9rN5gt5ehTOBnBBGcdq+YfB1zbaJ8AfHOo6NcR2muLeLA0sMmJlty8agY7KSWGfrzS+BPDuo3vi7wRfpH4U0+C0ngZvsOpRrc3QyDmRDIWaTA6AA5J4pmh9RXnijRNP1m30m91S2g1C5jaWG2d8O6KCSQPTCn8jXOnxZrmvZj8MaSyWl8dljq83MaqPvzlccrgqYx/HznbivLvgJp+hGbU9Z1XTTcanHrs0Fpe+Uzm2HlFjuYcIuN3J4ya+g7W4t7q0inspY5reRA0UkTBkZT0II4IoAy9Y0W91fTLWy/tea1VWU3kluuyS4UDkKwOY8tg5GeMjvWzRRQAyZikEjL1VSR+Vec/BzRkuPBk/iXVvs95qXieR7u8l+zKnyt8vld8oMHg/wB416Q6iSNkbowwa8vs/h34z0HQb3w54f8AFFg2hyiSO2TUbN5Z7eJ1xsDq6ggZJHFAFPxRZaT8ONMtdF8FwW0usa7qitpdlfzb4bKU7szxIQQgUt2x1H0rJfwp4m0Dxf4e8P8AibXofFGj6zNORPqVuJbi1uRC7boixJUDAIII5zwK27v4S2mgeBfD8enata2uoeGbkXqarqa7kXq0inBXCFsHGeMde9cR4k8XaFofxAs/FXi/xXZ69q1lZiGwtfDsJSJVdmVneQs43BXYgZHQe1AHqPwdN+ng++tNW1S51W4sdXu7Q3d07M8gSTaCckn8M131cB8GhpreB559F1ifWbW51K5nF3cwmOViz5IfPVvU4APoK7+gArkPFvgabX9c07XdF1u40PWbAGNbiOPzUlhOS0bxkgMCcHn0rr6KAPNtL8Az22peIbbVNdn1bVNf0+WO81CWLYIImykUccYYqoBMhxnnFdDd+CkutH8L2BvnUeHrm3uFfywfP8mMpgjPy5znvit60uIbuS4khj2tHIYHcqPn2+h7gEkfXNWqSIhqr3uc7pPg+DTU8RxzXL3MWvXklzKm3Z5YeNUKAg88L196z/D3w00vQ/h7eeDZJpbvS7p58g/I6xyMTsyD1AOM967KimWcV4V8Ea1oT2cWr+Mb7WLPTwfssLReS3OQPNcMTKApwAw7A9q0tF8HxaTo2sac19cSJqt9c3bSxEwyRecclVZTkEdm610dFAHGWXgjVJNZsrvxP4kbWYNMl8+wgFmsDRSYKhmcMS/ysRz1PNKfh1avo+rWUt9I732sPrMEuzH2ecsrJxn5wrKDg9a7KigDgdB+HWq2Pje68T+IPFk2tXVxYtZLEbQQxwqSpygDED7vQdSSa54/A7Ubi18O2V/4za4sPDtws1nCumIjcMDguHyemM16/RQBwWt/DWeW61SbwfrzeGP7ZGdS+zWgczOBgOh3L5bcnJHUnPWn2vw1/s/wfoOmafrDw6p4fDmx1JrcOFZwQ5aIthsqzDBPGc13VFAGJ4c0TUNKWebWtbm1i+uCoeUp5UShc7QkQJVODyR171t0UUAFUb2/eK8t7K0RZbmY7m3H5Yowfmc/yA7n6GpdQvo9OsJbqUFgg+VF6uxOFUe5JA/GpLYzNaxNdqiTlB5iocqGxyAfTNLyM5O75E9SQKASQACTk8da4/RvG09z8QtU8L6xaxWcsPz2JVifPTGTknqSuGwOnzDtXY1578U/D15Nb2fifQFYatpDhv3a5aSPPTA64POPQtWNZzjHnj03XdHsZZTw9aq8PW051aL/AJZdH6N6P1PQqKqaXeSahpNtdz20lpJNErvBKMNGSOVNW62Turnmyi4ScXugooopkhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBVNnBDeS6hHG3ntFtkEZ/1oHIyOhI6A++Kks7uG/s47q1bdFIuVOMH6EdiOhHapqpEWeks8pzCt3cDceSvmNgD2XJx9SfU0tjN+47rRdS7RVXUdUsdItftGp3cNpDnG+ZwoJ9OatUXV7GzjJRUmtGYPibxnonhO28zVrsCUjKW0fzSv9F/qcD3ql4J8U6t4p+13d9oj6dp+VNlI5+aUc5znr2wQMdaraL8L9E0zVp9TvjLq15JKZI5L1t/ljPHB+8R/eOfwrtOlYRVWUuaWi7f5s9TETwFKi6VBOcnvN6W/wAMf1f3CMisVLKCVOVyOh6Z/WlooroPJCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAqwxW1tfzhHxPdnz2jLddqqhYD6BAfwq1VS5smm1Gyu43Cm3LhwR95GXkf99BD+FW6REbq6t/X/DhXjHx0n+HEOq6QPiLa6pPOYZPsxsTgBdw3bvmHOcV7PXzB+1p/wAh/wAN/wDXrN/6EtMszNNl+Al3q1pb2Vj4liuZp0jhk8wrscsADkPxg45r3zwd4m1u612+0DWfC2p6dbWLGKy1KZzMl1Gh27nkODuYAEdc5PNfE/hb/kcNG/6/4P8A0YtfodQBj+JtK03UdJafVEkAsc3Mc9u2yaEqMkxuOVJAIOOoJHenaBdaXrNhb+I9MtljOrW0UvmtGFlkjxlA2PQMeM8ZNaF5apfWFxaTFhHPE0TlTg4YYOPzrjYvBlxpXi3wb/ZQZ9I0LTrmzkeWUb/mWNY8jjcflPOOKAO4ooooAKKKKACiiigArD8VXVuunR2ElvYXl1fyrHbWV++2O4ZSHIzg8hVLDjqorcrk7jUJYPFF/q8txqD6Xp9ulnJpy2LsWnZwwnj4+cbXCkrwMH0oAm0u08v4ka/df2RNB51par/aLSkpc7d/yKvQFc8nvurd0+9F/ZidUKDe6bSc8q5X+lWarWCWsdqVsSDEJZc4OcP5jbx/31updSHfmXb/AIYs0UUUywooooAKAQehzRVXT9MstKjmj0+3WBJpnnkC/wAUjnLN9SaALVFFFABRRRQAVxHxP+Jdn8M9FtLy7tJbuS7nEUUaHAwCC5J7YUkgdzxx1rt6+f8A9rL/AJFfw9/1+Sf+gCgDd/4ag8A/88tX/wDAVf8A4uuMi+O+gaefCdvb6xr99Dpl1M+o3FxEFe6jZH2gjed2GZeCf4a5bUvhPoNvfeCPscl9JZ6jbxT6/P5istgrqhDMwXESkM2C3pUNp8OvB/8AwuLxF4Qv7rUFht4GOlFHBaSRYvMO9tuMYB7CgD6T8AfFDQPiR/aH/COreL/Z/l+d9piCf6zdtxgnP3D+ldlXzb+yN/zN3/bl/wC16+kqACiiigAooooAKKKKACiiigCpqGqWel2stxfTiNIYmmcAFm2KMsQoyTj2BrmrH4h2mseI7rQ9Fsbq5ubdwDPtHkCNo9yzb84K7iEIGWB7VqXnhoalr6ajf3Rb7K8b2IhTypbfH+sUyA5dH+XKnj5e9atlY2unWiWun20VrboSVihQIq5JJwBxyST+NAGTHa+JLwRLqF5Z2IQW8jPYAs0kgJM0Z8wY8tuACPm60y90rxBHo8KaVrnm6hBcNNvu4lEdwhJ/dPtXIUAjBXn5R710FFAHP6peeJ4NcgttLsLKeyuAn+kyOw+zlTmTeO+V4Tbn5vvYFaV/c6fodnd6rdqsEaqHuJkiLMwHAJCgs2Oner1FACKwdAy8hhkUtFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFQCygjsntbaNLeNgwAhUKFLZyQB3yc1PXlXxQe1tvHXhufWvEuv6Jpkn7lxY7o7WV8khZJVcbGOP7pyB2oA1/hVpenafouoafa3d/qcmkatcWputTKvKsgVA+wjOEPHoetd9UFrZWtl532O3ig8+UzS+WgXzHPVjjqTgc1PQAUUUUAFFFFABRRRQAE4GTwK4Hxd8YvDfhHVLWwkM+oyygPcGwXzVtIiceZIRwB14HPHStT4j6rrOleC7o+F9Our/VrjENstvAJRGx/icE8LjPP0rP+GHw30/wN4Jj0+extjqF3EP7Tk4kEzEYK5I5TrhenJ9aAOm8PeJdH8V6UupeHr+K+tGYqJI8jBBwQQQCOncUniLwzpHivSW07X7JLu2ZgwUkqysDkFWBBU8dQRXI2fgO4+Hs11dfDSytpY75y11pl5OYkLclXSQBioXkbMYO7qMVp+FfiDb619k07X7OXQPEU4YnSbviRgucuh/iTg88dDQBx/wSbRX8S+NINK8O2umPpt+Lb7Qk0k0k4DSDLNISQflycYyTXfXHgLw1deEU8M3GlxyaTHkpAWbKHfvyrZ3A7iTkGvKvhN4N8XaV8aPFOsX9vc2GiT3Nx+7mZkW6ZpCY3VejADPPbdXu9AGJ4f8AB+g+F9Ln0/RdOjht7h2knVyZGmZupdnJLfiTWBb/AAZ+H9kb2SLw9Av2tcTFpXOBvD/Llvl5A6Y6Y6V0+q3dwZBptiLiC5uoZTHfrbiWG1ZQMF8kcnPA74NZmprfxag50+0utR1MaXtUTyGLT5jvGQ2MhZDyeh+XjNAFTxX4Q8OeNNS0r+19CbU4njlC6jb3BjWFCo+VmRgzK3QAZHXpWQ0PhzxlHH4W0LQLS90WxzbX89xbvCtsinHlRHAfzCcNuHy4Byc4rrvD2n39jbwi5W1sbYWsUaaVaRjy7RxndtkAG5TkADaMY962qAOW0j4faBpGk6npMenxS6dfsd0UxaVihUZVnYlj825hzxu4qv4b+E3grwlqy6noOhx294qFFlaV5CoOOgdiAeOvWuisknXVdSMofymkjMRY8Y2AHH4ir9JGdO1tF1f5nM23w78K2moate2+jQJNrEfl3oySkq+mzO0c88Ac1S8PfCPwP4V1ePVNE0KOC8jUqkryvJtz3AZiAffrXZ0UzQ5ez+G/hbT/AA9qeiWWnNBp+qSGW7iS5lBkY4z827cOg4BFWHvLDwlBo3h/SrCaXzNtva2sAz5cKYDOWY4woIPJyewNdBUF9FcT2E8VjcC1uXjZYpzGJBGxHDbTjOD2oAnornfDt9aWd4/hm2ub3Urmwi33d5MTIqSMd2xnJyGIbcF7L9K6KgAooooAjnghubd4bmJJYZFKvHIoZWHoQetfC2u+HLPxN8YLzQ/h3CklndXRSyRWKoFC5Y5fkKMMfoOK+7TyDXy7d+Fv+FK+C9U1XXIrc+J9Yu3tNOuoU+0LbwNjzDtbGG2mQZHqB60AevfA/TrHR/h1/Zmn3ElyLK+uLeeZtuySZWw7RkdYyR8pPOOteiV82/Cj4ieEvCfiiy8M+HLjWr3TtX8qHF7HtFtcj5d6LuPyyFst027R1r6R3DJGRkdRmgBaKQOpzhgcdcGmTHfbyCN1DMh2knge9AEWnw28NmDZyCWGZ3nWQMGD+YxckEdR83HtirNVdNgFjpNrbF1P2eFIiwPHyqB/SrJdV6sBn1NJbEQ0itLC0U3zE/vr+dHmJ/fX86ZY6im+Yn99fzo8xP76/nQA6im+Yhzhl4680eYn99fzoAdRTfMT++v50eYn99fzoAdRTfMT++v50eYn99fzoAdRTfNj/vr+dRXd5BY2ktzdSBIokLsfYe3egTaSuyKG8jvL+6tli3JaFA0hwR5hG7aB6gbTn3q5UFultbo3kBEEjmRuerMckmpfMT++v50hRTS97cdRTfMT++v50eYn99fzplDJ7qC1CG5mjh8xxGnmMF3MTgKM9SfSpa4z4meGh4l8LM9k2NSsD9otWQ/MSOqD6jp7gVb8AeLY/FfhO3vJXUXkX7m6XOP3gHX6EYP447Vj7T95yP5HovBp4JYqm72dpLt2+T1176HUUU3zE/vr+dHmJ/fX862POHUU3zE/vr+dHmJ/fX86AHUU0SITgMpP1pQwIyCCPUGgBaKTeu3O4Y9c0bgDgkZ9M0ALRSb1xncMfWuN8V/E7RfDbtaW5Op6nkKtpbHOGPZm5A+nJ9qidSNNXk7HThsLXxdT2dCLk/L9ey82dnXK+P8AUtWs9FS10TRTqs2oMbc5PyxZHBIH485AGOtReCLzxbfteah4sit7S1n2/ZLVcB4sZ6/XI6nOR0FddvXn5hx15qb+1hpdXNZU44PE8tVRqJbq94vTa6tt1/yPL9F+Gs+uagdS+IOqtql3DhTYJIdkBIDBWI9iDgYHua9PijSGFIokCRooVVUYCgdAKqraBNZkvY5VCyQCOaPHUqcq2fYFh+XpVvepxhhz0560U6Uaa0IxOPxGMa9s9I6JLRJeS/pi0Um4c8jjrz0pPMTAO5eenNanIOopN67sbhn0zRvXbncMeuaAFopu9OPmXnpz1pSyjqQMepoAWim+YmM7lx65pd68fMOenPWgBaKQsoJBYcdeelG9ePmHPTnrQAtFJuXj5hz05o3DJGRkdRnpQAtFJvXbncMeuaTenHzLz0560AUtajuJNJl+xhjOjJIgQ4LFXDY/HGMd6v1BdzGKznaFl81Y2Kgn+LHFMsL1LzTba5LIDNEkhAPTIB/rS6meiqebX5f8OWq+YP2tP+Q/4b/69Zv/AEJa+i/EHiPS/DGhXOr6zdpb2dsuXckZJ7KB3JPAFfMXxb1G4+Lfg7TvGug2yG30kzwX9okm+a1UvmOR1xwCq5Ppnv1pmhR/Zot/D1x8RZV12OKXUBDnTFlUsPMGS5A6ZC5PP4c19f18h/s2+FLvUPH9t4htruxMGmmRbi2MxE4DRlQ4TH3ctjOexr68oAK890XU7zwTpV2/iS3umbVPFMtvaDzA5Ec8uIm5PC47dR6V6FXJT+JNOu/FGu6VrtnbJZeHoba/+13BDKpYO2/BHylNmc+9AHW0UyGaO4gjmgcPHIodHU8MCMg0+gAooooAKKKKAMzX9TbTNNBt5IUvLmQW9n9oR2jaZvuB9gJC56ntWLo+nWk2qwWVqIzZ6BnIE1x5sV24JYZY4kj2ScZJwfpxf8VeI38Nx6QyWv2n+0dUt9PPzbfLEhI39DnGOlbwIPTtQAVU0yzawtHhdw5a4mmyB/z0lZ8fhuxVuqGircJpii73+b5spPmHJwZGK/pil1M3bnWnR/oX6KKMgnAPI60zQKKKKACiiigAooooAKKKKACvBf2qbO6vPDWgLZ201wy3khIijLY+Qele9UUAfF6fEPxSmh63pg8Lts1jTbbTpX8iXKLDEY1Ye5Byc1ljxN4kHxIk8Zf8I5L9pdGQ2/2eXyxmDyevXpz9a+z9TuLx9W0+xsWuLfe/nzXItRLC0aEbomYkbGbPBwehostt34gvLvy9Sge2UWmyditvMOH8yNc4PXbu68EUAeFfsoWF3Zf8JZ9ttZ7ff9j2+bGU3Y8/OM/UV9FUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAVNL1KLVtPS8t45443LALcQtE42sVOVYAjkceo5q3RRQAUUUUAFFVNNtLmztWjvL+S/kMruJZEVSqliQmFAGFHGevHNW6AKmnJqEcMo1Wa3mkMzmMwRlAIs/ICCTlgOp7+lW6KKACsPW7efUNY0m2sdXhtHtp/tV1ZkBmuoApUrt6gbmU59RW5XESv4Y0P4wxGWwuk17WbEql+TJJEyqw/cgZKofl3dAOOuTQB29FFFABRRRQAUUUUAFQXV7a2MaPe3MNukkixI0rhQzscKoz1JPAHep6jntoLlVW5hjmVXDqJEDAMDkEZ7j1oAzfFFhqWqeGL6z0LUTpmoyx4t7sLnymBBzj8MfjXEXHj3x94e8OJd+Ifh5JdzQqq3D6ZfpJvYnG5YgGbH54r02q9/f2umWE17fzLBbwIXkkbsB/P6Dk0Ach4K+KOkeLFNrextoOtJII5NJ1B/LnycldoYAtkDPArtTGhkEhRS4GA2OR+NfJfxQ8KeMPGPxMuvE2gaNPa28yxG1kmvYIZSqoArgGQMucZGcHmvcfgxqni3UfDOpR+PmmOq2WoNbkSxKhVQiEDKjDDk8jOfWgD0WqeranBo+kXOoXbosdvGXO9wu49lye5OAPcirlef+Kry28WeJbTw2kqTaPaw/2lq5A3xTxoxCRBkyQ6yKr444HfpQBU0TTrq908NqkTNqHiyRrm6S9spGEVj1+yOwICOqyFVJxk54NekQwx29vHDCoSONQiKOwAwBWL4biF39p11jEzakVaKSB5dr2658olHxtfaxzgCt2gAoqKa7t7Z41uLiKJpTtjEjhS59BnrUtAFKG8kk1q7snChIYYpUIHJ3lwc/8AfFXarfaIF1b7P5eLh4N5faOUDYxnrwW6e9WaSIhs9b6sKKKKZYUUUUAZHiDTr6/tI4NO1EaXE8oa8uI1xL5YGfkborZA5IPGeKn0bW7LXrSS50x2lt45miWYoQkuMfMh6OhzwwyDV8gMpDAEEYIPeuevftGjagt9cX9ppfhrTrYkW8MeDK2DkMMcBcAqE5JJB7UAdFRUdtcRXdrFc27FopkEiMVIypGQcHkcetSUAFeQ/GXVtE8B6rp/jS90yfUdWkgfTrI+coS0OGbzQpB+b5sZ9K9blljgiaSZ1jRRlmc4AHuTXmem3d58UtW8Q+H/ABr4MW28P2Ugihe5bEzSgq2Nytxwc5Q9DjNAHgenfF3TbyLw9d+N7HVNW1jQLt7i3u4LqOJZMsrBXBQkgbR0I71U8RfF59W1BNc0e3u9B8QXSmDVJ7G4xDdwZOBsIJDgbRuz2Nel/Er9nC+v3OpeE9Qjl8iBkSwmjWMhEH7uOMqMMcZG5zk8EmvFfFPwz8SeEf7OTVbGQ3F7bmcwQoZGgAYrtYgEZ4zwTwRQBv6J8TNG8OX9xZ6RpWox+H720mgvYXu1N1cNIm0FpNu3CZJXCjGTnOayLXxZ5viW107TLrVo/DzqLKOyuLpXcRO4YozBQCpkwxGOnFUPD/w48X+KGnXQ9Burg24Uy7gItu7OPvkZ6HpWJ5V7outrHPbtFe2c4zDIpyHU9CPqKT2IqJuDS3segr8QvDS6FN4Xax19PDjS/afIi1CMTSTHG7e5TBQbVKqAMHJJNJq/xA8MajBbSSWXiLUrnT4vLsYtW1KOW3QdldUjVmXgcBgeBzXmjZ3HIwc9PSkplLYma8uCxImkGT0DnirGnJeanqVvZQXYjkuJBGrz3HloCf7zMcAe5qjRQM9ZH7PnxPYArZwkHkEajHz/AOPUf8M9/FD/AJ8ov/Bgn/xVe2/s5eLp/Efw4+xXzRmbSZjbIfNLSSJgMGYE56tj04r12gD5t8J/BDxTpXw58Wx6hCw1/UrdbS0hF6hjaLejkkg8NlT1P864f/hnv4of8+UX/gwT/wCKr7KooA+Nf+Ge/ih/z5Rf+DBP/iqP+Ge/ih/z5Rf+DBP/AIqvsqigD4i174MfEfw7pwvb3S554zII9tnN9ofJzztQk4461x9tpWv3Wvx6JDa3x1SSTyhaFWEgb0Knkepz0HNfobVRdK09L83y2Fst4c5uBCokPGPvYz04oA8DuPBekaT8MITb2PgvUvFNjNFbagbi82RQkg5WQmUfveMdRk5wK808dN421bxJb6pqdxpupXU6taWdhot6lz5C7DwkUbMwA5OTnmvrvUPCmg6ppt7YXuk2j21//wAfKiEKZTz8xIwd3JweorG8OfDbw94Q1WCTw3pUNnbqkryMWaRzI2wLhmJIAUP37+9JkVNY2te58qaF8FviP4g00X1npk0MZcpsvJ/IfI/2XIOPetH/AIZ7+KH/AD5Rf+DBP/iq+yqKZZ8a/wDDPfxQ/wCfKL/wYJ/8VR/wz38UP+fKL/wYJ/8AFV9lVy3xM1e+0H4Z67qmkz/Z721tTJDLtDbGyOcHI/OgD5e/4Z7+KH/PlF/4ME/+KpviT4R/EbSfC8l9q1jbxWmmwmWaZLxGcqPocnivpL4QXXifUfh9bal4z1Bb28vmM8JEQjaKIgAIwCgZyCencV1et6Va63oV5puoW63NtdQtHJCzlA4I6FhyPqKlxi2m+htTrVKcZQg7KWj89b/mfF+t/DrWobWT+w7bUbq40eyR9d+YukM7NnZGR97CMjEDOBk9q4D7Xcf895f++zX2P8MPF2reKvFN7FdWtvaadDp4EtvFGFDT+ZgMQfnJ8sBTkn7vvXiv7RPw+h8J+MI9W0m2it9N1UM4ihDYjlGN5OeF3FsgA9jxShOM480SsThquFqujVVmjyL7Xcf895f++zXfeGvg98QfFmhxatpNi/2OYnymuLkRFx/eAYglT2PQ1Y+BngFPHHj6L7fDHLpenr9ouo5dwEo6BAV75IOCRwDX2Xpmk2ejQSw6dEYYpZmmKbyVVm67QT8o9FGAOwqznPlfwz8Gfiv4W8TWOt2emWk81nJvWKe+Rkfgggjd6E16YPg54hZfL8PeJbzwpompfvdQ0JHE3ks/EqRyDjBXp6GvXr3VLTTprSK8lKPeTCCABGbc+CccA44B5OBS3Gp2lrqNpYzyFbi93+Qmxjv2Dc3IGBgepGaAPF9Y8E69f+HX8If8ILLH4csLlJNMax1uGKdigYF5WYHduLbuACM+1ZviK71LTdd03xF478MyQ6zDYPYbbPXIlhkRldS4iCs4OHPOcZA9BXsPjRfFMmmwQ+DTbpPLLsmllxmJCPvDPH14J5GBXnniPwLaeDfCF1reqTNrWs3E0Vubm4ZgsRmkWMuozksu/IJ7gdKwnOpzcsF83t/wT1sLh8GqXt8VU06Rj8T9ekV977I5/wAHXdvpfgiRT4ROpac2onQtJt7jUEaeRpyRcq8qgLs3ouOBx3pZPAHjHTGsJfCfgxre4trl5ZJdQ1iCYyRtE0ZiG0LjhyQTk5wTnFd5B4M0q98a6BZQ36XcXg22U3Fo7OshuXCmGdgoCsxCOST3Nek1q4ptNrY8+NapCMoQk0pbq+/r3PDP+FE3n9ifYP7a1f8A4R77P9p/4R77VH5v2vbnb5+3Zjd3xiq+s+CfFN6+t3umeC7221LWLWC1dp9fgeKNYmjIIUKDkiIDr3PrXvdFUYnid18KNb1eXUtctJ9Q8PXOsTStq2kvfJcLcqR8vlyIAEOS2M5x9KitvAeq6Pf6E2m+CdUnXw08w0+STxBb4mDuW3SDZnqegxgcV7jXCat4j1LUvDtvofh25I8UX1sA06IpWyx8rzSZ4AzwFGTlhgYGaXUz0VTza/L/AIc8L8TTXmnale+VqOp2XjfVJv8Aic6HpMgukvIT97y2QHyiF3HaxJArprH4S674q0S30K90Y6BoNpbPcaRe3F0s19DNJhtku0gFCSSV2gjA5zXsXgzwBovgrS47ewhFxebmkn1C4G+eeRhhnLnkZx0HFdPTNDw+3+Fuq+FvFNnry6bqfjHWDA5vLuTVobaCV3Voyvlsu4jYR3p158D7uewmt01PUovDrRm8i8LwXSK0V0Rny1nIK7AxOCRXt1FAHhk3wku/FHhey0WfQ7vwxdaLCBpurTanHdu/7zcY3WMDI5JB4wQKreLfhP41fwVeWEN9N4n1zWJ4mu9Qmulgjt4oCTGqo3JJ3Nk5r3yigD5H0HwXq2la5p/w1+IlvNBba5cG+tprG7UyxzKjICx5BTGfl4OcHNbUvhibwL450fTNZt7rxRr8VsBo13e3i2unKVB8uPDj5mRudofncBiu7+Nnjbw/4V8QeE7u8ZbjUNO1EXUtvAoM4g8uRTyeANzDgkZrxnx/8etV8U+INPvtFs4dNGkzSvYzPGssmHAXLK25dwA6joelAHq2neDvEcWtajrWteCNR1m/1a0NrfpdeIbfyHU7SQihQVUbQFGeB+dcD4p1yLwPq2jeHPF+i6yLLSCmo6bb/wBrRSzRsXI2tIqYMXyYC4DDnnmvbrf4y+C9M06xt/EHia2j1L7HBJcqI3b52jVjyikd+g6V8+/tCePNO8ZeKrFPD2ow3+l29qCHSDaRKWbcCxUMRjbx0oAxbv4mQ6ik09xBqFtf2V7c3miXFnchPs7zSGQ+bkHfg4AxjjNaPhf4vWvh++l1K6tNS1PUdWhe31ue4u1/fIQdphAUbGB29d3AryqigD0Kb4k2cdla+HLHT7pvCMTO0tndTh7h3cgtIJFAAZcfJ8uBk5Brd+HGn6P410u6gvtQ1W817R8voekC9SESwht+wMykFtxJIHOBx7eQVNZ3lxp95Fd2M8lvcQsHjljbayEdwaAPR/CP/FZ/E/xBJ41T7I81lfXVyGjkAtJRGTvEed2UPO3rxXAag11Z6ndWz3csjQzPGX3n5iGIz19q+xfhPeR/EL4ZPqfijSbNby6EtpdXKQCJ7qPaAzlgAfmBOccVwfxK/ZvhnsbvXPA1xLNdMRMbCRwVlXb8xRv7xPzc8cnHal1I15l2/wCGPmx7iaRdryuy+hYmuz+Efi+88HePra5s4LW4S8U2k8V1MIUaNiCfnYhVPAwTkdu9aHgz4O+I/EUGl6vHpjXWnPqYtr23JMUkUalC7Hdj5SGIyOeDX2JB4R8OW1rFbw6FpwiiRUQG1RsADA5IyenemWcl8I/h/o/hDTb7UdJE0i6rMZoJbuBoriOAgYicHHRgxzgZzXotHSigArzS98NXmveMfiHp+2S1i1bSLS1hu5IiYyxSVTj+9jIyBXpdchr3ju3s7CyudDaG+Emuw6PcbtyiJmk2Sf8AAl/KgDptMtDYaTaWbOHNvAkRYDG7aoGf0qzRRQAUUUUAFFFFAFXUruLT9NnvbiKWWO2QyskMRkc4GflUZJPsKzNE0/StM1rU5LO7dr3WHXUJraaQb0XasYKp1VflA571Pqmmz6lqmniRIW0+3k+0OfNkSYTKR5e3bgFfvZDe3FM0HRfsLT6hf21qmr3rFruW3d3U44UKX5VdoUlRgZycUAbNUtHvJNQ0W0vJgqvcRLIQg4GRkfpVm4mW2tpZ5M7IkLtj0AzSWpiNnCbdBHEY12IF27VxwMduO1LqR9ta9CWqttplnaX95e21usdzelGuJBnMhVdq5+g4q1RTLCiiigAooooAKKKKACvP3+IPia48TarpOjfD++vF02Qp9qnvEto5x2ZC64bOOxNegUUAR2zyy2sUlxD5EzIGki3BtjEcrkcHB4zUFimoJLdnUZreVGnJthDGVKRYGFbJOWznkY7cVbrN165EGlvF9klvmucQ/ZoJVSR1Y7WKksPuqSxwc4HFAGRpGsubLW9fv7XV4I4p5IvsEiGTasBK+ZDGq7jvHzd88YrS8LWWoaf4Zs7bWNRfU7xVYyXbpsMmWJGV7YBA/CqH2W2vNZs9EtSj2WhLFLKjyzrNHIB+4w3SRdobcCT2zXTUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRnHWiuH+JTEXngvazDPiW2BwcZ+SSgDuKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKyvE5sV8NXh1XUpNLtNgEl5HMYmi+YYIYdOcD3zitWskppnjDw68V7ZPNYXJKSW95C0ZbY+OVbBxlcj14NAF3TYbu3023i1G7W9ukQCW4WIRiVv720E4+mas0UUAFFFFABRRRQAUUV4d8YPjlceHNSuvCXhO1Fxq8iJGl5FIJPKdyQUCDnzB2z3I4oA9B8e/E/wAOfDu3gfXp5GnuSfKtrdQ0jDn5sZGFyMZ9TXzbL8cNR8YePtIbxUgTw7BqSTiximMSxjcNryOBlwhG7BHOD0rb+GfwAvvGMM+t/EOTULKGYt5MGdlw77uXbcDtGc8EZOc16t4W+AHhbwhri6tpN7qn2pIZIkMs0bBd6ldw+TqM5HvQB5M9l4Ju/FV03xbsNat7zVL6V7DWHuWEFzbFzsfn7iquwDGRgjpXd6ze+MLBvh7p3gXWoNYikEvl6ndXZC6htRiySLg8BBw2Sc+laN3pnxHstD1jwzd6HZeMrWUFLDU766jjJRuSsyEgtt/2cZxRqXgnxd4Z8OeA4/CVta6zf+G5JfPWWQRI6OhVgNxHZiAe3BoA3m8T+L9W8df2DpGm6faQaW9nLq9zLcl2KSoWeONdvPQgNkdOnNcjo+v+K5p7rXvhv4X0nTfBtu8ryW1yBbS6kyqd0wKodvIwOudv5ddb6LLa+JvEnifxNpTfZJI7C9t4YT58sc0ETB8KnLFS2Bjr2rnE8N/EDwlp2o+HvB9vDregajEWsJtQnWOTTTI3zo6kguoBYgAAgn8KAOv0jx8+qXnhCH+zxGPEemy3zN5ufIKIjbenzZ39eOlVdb+JUuk6T4zu00sTt4ZnhhSPziPtJkWNvT5fv479KztQ8GeJPD1r4KvfC622r3fhq1NjcWspEP2qJ1RXZGJwpGzjOetZ+neB/F3iDwj43h8T29ppOqeILyOeBYnEsaCNU2g7Sf8AnmAefegDz3xzc+PNR8c+A9Q8cW1nZWV1q6SWFjFzNbAyRkpIcDJA217FeeNPFVx4r13SvDXh3T7yDRmiWWe71FoWcvEJOFEbeuOteeax4Y+L3jXxV4Yu/FWiaTb2uj6glwWtLhQdu9CxILnPC9BXq+teAbfVdUn1Cw1nVtDnugPtZ0yZIxckAKrPuVskKMDGOKAJvCGsxeLPD+ieJ5ovsdxe2bBbcSBgNxBIzgFsbOPqa6Wuf0vwrDoGiaDpWkyO1vpEg2tO2XZNjockDr8+eg6V0FIiO70/qwUUUUyzzj+0/Gfizx1rlhoGq2mg6Toki2rStardS3ExVXztJXau18dT0/KhPc+Kf7K0xvFuv3WmtbeJxZ7rXTwjanH5qrDnDfJG3OTzkGrq2PjPwj471290XQ7fxBpGtyLd4W7S2lt5gqoVJc4ZdqZ4Heom0Hxlrnhu0OuW2y+TxVFqK28l0kn2ezWUMFDLwdq5460AXNP+NPhzUbi8EVnq0dlYTPDeajLagW1sy5+++7jOOOO4qK3+KnhPxHcaNZ6rpOoWttq0qyabc6rZqlvPIpBQqxY/NnG3jriuZ8MfCjxAPAHjzQNVENhNrt881pJ5glG3OQSFPGcfWsPwF8C5LXWtGm8SaDq1pNYOtw94usQSwebGQwAiC7gpIHfigDv9R+OXh7S7V7u80jX0sFunsxe/YR5LyqxUgNu55VvyrR1n4s6HpOtXulwWOq6tcafb/aL3+zLUTLarzw53DBwM4rHk8E64/wAD9b8ONaxHVbu4upIYjKu0iS5aRTu6D5T+FC6f478IeIPER8P6BZ67YazIb2CQ3KW729wyBCkm4/Og2g8Y6n1oAteKPH3hbW9Pj8NS2Wq6w+t6cLmSy0yENNFA6qwLjcNhIYVYtPi14ak8OaTeaPb6lqK30zWUNnaQB7iORE3FHXcMEKM9eleeeOPhB4g8SeOLTxLf6bJqC3enRR3tppt9HaPbXCooIDybgyZ3dP8A9dyP4UX2ieGbDTtO8KQ6xpV1M9zfaXqF8n2y0nZNm+K4UqmMBeNp/wAAC18Q/jn9m8Cy33guK8h1O3vhbXaXdmD9jIJG2UEkKWwdvXO09K7qP4h28WiaXNLpOrXWpXtss7abbWoa5jT7pkaPd8qbhgHPcV5ZqPwt+IGpfCPUdEupGuZpL6D+ztOubqJmtLeIuPmlGFYkFfyq942+HOveMNT0DUNS8NXjpbaOLWa2sdXghkhmEh6uwIZSvPHrQB2V38a/DtnY2U0+n6yJr2+lsIrQWg84TxlQyFd3XLgDmthPDfhvxhZnW9Q8Jww390pBOp2CLcqV+VS3UjoMc9MV5a3wm1yO28ER6Nos9nDpOtyXl7Fe6jFNIiM8R371ADZCHgDP517/AECaurHJ2Xw28IrYW4vfCujPciJRM32KM7nx8xzt55zU3/Ct/BP/AEKei/8AgDH/AIVr6PLPJYuLssZY7iaPLDGVEjBT/wB84q/SWxNNpwTRzP8AwrfwT/0Kei/+AMf+FH/Ct/BP/Qp6L/4Ax/4V01FMsydI8KeH9AuJJ9D0Ww0+aVNjyWtusbMuc4JA5Ga1qKKACiiigAooooAKKKKACqEc07eIp4SW+zpaROBjjczyA8/RRV+qCWsq+Ip7vb+5ktY485/iV3PT6PSZnO9427/oy/RRRTNArO1/Q7LxLoN3o+qK7Wl2myUI5ViM54I6dK0aKAEVQiBR0AwKWiigDyjXND1zwj4w0jxRY+brFxct9m1QWttsM2ejCNScfKB7ZQE9a3fjB4S/4TX4dXWlpqMGnyq6zxyXBCozqDhWJ+6Dnr29K6LxZrNv4f8ACt/qN27okcRC+WwDljwoUnockc9utfKWqatfazfNeancvc3DIiNLJjcwUbVyQBk471yNxoN2662OvGY916dOE170Fa/Vrpf02Xke3/ArwxZ+B/C0+mTeINN1DUby4M80FpcI4iONoUEHLcAHOBXq1fF4JVgVOCOQR2r2n4QfEe8vNQTw3r1wZ96f6FPIfmBAyUY9+OhPPGOcjFU8QpOzPPjUu7M6PX/ikG1BtG8E2D61qZypdVPlRHp/wLH4D3rV8E6J4nsZ7vUvFur/AGq4vFUfY0GUgx0wRwDyRgDHua6Wz0ux0+Sd7G0ht3uZDLM0aAGRickk9+SatU40pc3POV/Loe3Wx1BUXQwtJRT3k9ZP57JX6L7wJwCcZx2Fcp4l1nzPAY1Z/Dk16nmRSSaffRBHiUSjdIy842AF/wDgNdXQQCCCMg9Qa6DyTivDywQfEfWtT+32kkPiO1tZ9NSOTLzRwxkO+MdPnXB967WuT1KbVLdIdM1SOXy9Rklt49U0iPa9lub90u07iPl6v90EcgZq7oOpX72cH2+WzvrVbQySazaTKIZHDkFQuSRhRktnGc9KAN+io7a5gvLWO5tJo54JVDxyxMGV1PQgjgipKAIbyOeaxnjs5xbXDxssUxj3iNiOG298HnHes/QIrc2st4sES3k0jRXlwkQRriSJjFvbH+5wOw4rWqtp6WyWn+gkNC0sj5Bzlmdmb/x4ml1Id+Zdv+GLNFFFMsKKKKACsHxrrMuheD9Qu7KaKPUGiaOwWQA+bcsCIkA7lmwAO9b1efmfQ/i9a6toOqWN5FBour+XMpyI7gxOcYfGCDjlQcj2yKAL2k+GfD/izSbXW/EXhC1XVbqJftX9o6eiz71G07gc+nHPTFXP+Fb+Cf8AoU9F/wDAGP8Awro4YkggSGFQkcahVUdgBgCn0AeRfEvwRpuiaTFqPhvS/DunxowjlW50KGaEEn/WSyHmJAAQSAeSK7WP4c+CmjVj4U0QkgElbGPB+nFbesRXk+jXUWlyW8V20ZET3UZeIH/aUEZH41gfDOSzHgOys9PiuY4rEG3/AH8nm7iDklZQAsq88MvHbsaAJv8AhW/gn/oU9F/8AY/8KP8AhW/gn/oU9F/8AY/8K6aigDmf+Fb+Cf8AoU9F/wDAGP8Awo/4Vv4JP/MpaL/4Ax/4V01FAFKTT0g0N9P0uKK2Rbcw28artSP5cKMAcAewqxaQ/ZrKCAf8so1Tj2GKq6y9wunhbPzPNknij3RjJVTIoY/QLmr9LqZq3tH6BRRRTNAooooAK88sfB4tNYm0TVrO4vNPuNYfXrO/gJVYpw+8xygfdAJAXk7uemK9Dqvf2rX2n3FqlzNatNGyCe3YLJHkY3KSCAR24oAp6H4hs9fiuDaiWGe1lMVza3CbJYG7Bl7ZGGHqCDWpXD3OmeKLrWPDGp2kl5YJBcNFqtg13G8ckAVwsjED5nJCHjoDjHFdxQAUUUUAFU9WluYtFvpNOXzLuO3kaBQN2ZApKjHfnHFXKqWWl2WnTXctlbrC95MZ7hlz+8kwBuP4AflQBl+Hzrt5pWhX2r3K20zWCnUbI24Be4ZVP3s/JtO75eevtW/Xn+padeW1zrenWGl6RvRl1Pw9byz4e5vAGaWR13A4V2Xngc12ul3qahpVvdRzwT+Yg3SW8geMsOGAYcHBBH4UAP1CGK5024t7mUwxTxtE0gYKVDDbwTxnnip1UIiqowFGAKp6rZyX1pHDGVA+0QyPuPVUkViP/Hau0upC+N6dv1CiiimWFFFFAGBrviV9G8R+HdLW184azcywNLvx5OyJpM4xznbjtW/SFVZgWUEr0JHSloAKKKKACiiigArzySeXxJ46v9YgtjdWvhJJYbO3yY5Xvyh8wD+8hjdACe+eK9DrzPxZ4ygvfCuvGLSYJDpOv22nyJdHckrebCfMwpBBG8Y56igDq/BFpqVt4Xhl1q4uZLy9drx4bkkta+ad/kcnomdv4dBXQ0UUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABWN4g8OQ+IZdIknnkhOl6hHfxhAPnZAwCnPb5q2aKACiis7Wtf0nw5Yfbdd1C3sLXeI/NncKu49Bn14NAGjRVXTNTstZ02HUNKuo7u0nG6KaJsq4zjg/UVaoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiism11O/bxJdabeaZJFbrGJbW9jO+OReAVc4G19xOF5yBnPagDWooooAKKKKACimTTR28LyzusccalmZjgKAMkmvDvGv7TXh+x0u/tvCCTXuqI7QwzSxgQdx5gOTuHcDAzQB6R8Q/H+k/D/AMMzahqlxtndSlrbxgGSV+2AeMDqSeOPwrg/gv8ADOExx/ELxRNHqmu6wPtkT7cJAH+bdjAG85544xxXy9d63qni3xBaSeItRutQd5Vj3Tylyqs/KrnoOTwK++9F0i10DQ7PSdOVltbKFYYQ7biFUYGT3oAvUUUUAFZ9lr2l6hHcyWl7HJHaz/Z5pDlVWTjgMeD94cjIzxVDxIseqvDoMWuHTLi4UzzRwnE0tuvDhGBBTll+YdPxrG0fQbXxC1tc5sT4WsyP7K06yYPBPjkTScAEhuiYIUruySaAOtv9NttS+zfaw5+zXCXEeyRkw69M4IyOeh4PpVuiigAooooAKKKKAKOttcR6LdS2W/z4k8xBGMs207toHfOMfjV4HIyKKp6TetqGlw3EihJGysijorqSrD8CDS6meiqb7r8v+HLlFFFM0CiiigAooqrqGp2WlQJNqV1FbRSSpCrytgM7HCqPck4oAtV458TPF2raR42vrKPxRe6DaxaKtzZpb6ctwLm53ONpYo2Oi8cda9ER/E7+O3EkVnF4ajtSEYSbp5pyVIJGPlAG4Yyc8Gt+gDJ8K3d1f+DtGvNRJN5cWMMs5Zdp8xowW47ck8VrUUUAFFFFABRRRQBUjvS2sT2ToF8uFJUbP3gxYEfgV/8AHhVuqt1LbWk0NxOmHkcW6yBc7dx4BPYFsD6kVapERvqmwoooplhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVQubmaHXbGEH/R54plZdv8Y2FTn6B/z9qv1V1K+GnWLXTJvRGTf82NqlgGb8ASfwpPYzqaRu3a2v3FqiiimaBRRRQAUUVleIPE2leF7JLvW7n7PE7bEIjZizYzgYB9KUpKKuzSnTnVmoU0230WrON+OazN8PEMOdi3sZl/3drD/0IrXzrXu2t/EhfGel3mi+HvCt/q0NwhjeRxtC+jcA4wcEZI6CvLtf+H/iTw6scl9pkzQyIH8yEeYqEjJVivQjp+HGa86pONSXNDVGuPy3E4NKVeNr9Lq/zV7r5nNVt+DI7yXxto66aAboXcbR7iQODk5x2wDn2rNsdOvdTuFg060mupW6JDGWP6V7p8KfhlP4emGua+gW/KkW9vnPkAjBLf7RHGOwz68KnByloebBPmTOm8H3vjV7+ez8Y2FrHFFFuiu4CP3rZxjAJHTPYduK6i6u7extXub2eO3gj5eWVwqrzjkngVNVLWNHste0qbTtVh861mxvTcVzg5HIIPUA13xi4Rsnd+Z6tWtTxFdTnFQi7XUV99k3v87FqGeK5hWa3lSWJxlXRgysPYin15nN8IpdLma48F+JL7SZDyYnYsje2Rjj6hq7Pwrb69baKI/Fd3Bd34kb95AAFKdB2HuenephObfLONvyN8VhcNCn7XD1lJdmmpfdqn6pmzWDd+GIxqVvf6TJ9jeCB4HtVA+z3EZ3EIychRvO7coDHpnHFT634q0Xw5Paxa3fJaNdbvKLqSDtxnJAOOo61fs7+z1G3E+n3UN1EekkMgdfzFac0W+VPU4pUKsaaqSi+V7O2j+ZjyalJpOj2umsdOtdaksneCFVkW0Vo1G75gPljBI64OK2UuBFYRz3ssKfIpkcNiPJ9Ce2elLd2lvf2c1pewR3FvOhSWKRQyupGCCD1FYniDTLx9PnW0tbPUrBLRY00W4iCxyurght+DgBRgLtxkDkVRidDVTSrI6dpNtaO4keKMK7gY3t3P4nJrkbyW607w9qGsSXeqJp2plJWtbuE+dpodv3zs24lUCfw9Fx78drBPFdW0dxbyLJDKgeN1OQykZBH4Uupno57bL8/wDhiSiiimaBRRRQBXv72LTtPnvLg4jgjLtyBnA6c9zVTw5fW2reHrPVLOyayj1CMXRhkjCOpcZO4D+L1rmfjKM/CnVM/wDPS2/9KI67mgAooooACMjB5FeeaZqVr4T+Jg8NyTFG1x5JrPTrVCYLdEQsZWZ/us20rsT5RgHAyTXodU7/AEq01LY1zEPOiV1huF4lg3rtZkbqpweooAuUVzfg3xLY69Z3VtpkOpCHSpjYm5v0x9oaPKsVckl8FeT610lABRRRQBTmvWTWbaxjQN5kUksjf3VUqB+Zb9DVyqtpPbXk080EfzxSG3aQqMttPIB7gEkfXNWqSIhrd3vcKKKKZYUVzWi+O9I17xhrHhqxW5F/o+PtJkjAQ5OPlOefyFHhbx5pHjDUtZstJFwJdFuPs1yZowqlssPlOTkfKfSgDY1XWLDRLP7VqlytvDvVASCxZmIAAAyTyew96r6Vq95qGoahbXWi3mnx2kmyK4nZCl0Mn5k2sTjjuB1FYnhiKx8Vzw+M3upr6GTeNMhuIRGtkoJRiFyRvJDDfwSpA6U7xB4cjvdNlvPE3ibULS3spJrgXFhdNYrHCeQsm0/NtA+8aAIZvBF/qA8WQX2szwW+t3UM1q9rI3mWyIqAgZ4GSh6djVuXWPFWm6+0N7ocOo6bc3AjtZtMk/eW8eeXuBIQOhz8meh9qw/EevaB8MvD2n6nfX+uajDcQmxtcXLTmYvmQMcnluMB+oGBW3oenXl94S0W7lk1HSNSgsWVYbq5aYxyOmMzA480qeRuxzmgDVg8S6Tc+JbjQIblm1O2iEssPkuAqnGDvI2nqOAaj8ReLdF8KQwSa9dtapcMViKwSSbiBk/cU4/GstNB8ajRXt38a27XzTq6Xf8AY6ALGFwU2b8HJwd2eOlVf+Ec+IH/AEUC1/8ABDH/APHKANzSfFNrr7Ws2iwXF3p1xHIwv9nlojIwGwq+HycnHy44PNP03xJbXtxBY3kUmnapLB9oNhc48xU3Feq5UnjOASQK5fQPENv/AMLFHhXWNYvtS8SafZPJLLHB9ntJY3KsCYwxBcAqAfrWprttf2s8d3eWX9tw/a38qS2iCXWmxyJ5YMWMl2yTlsqQpJ5xQBp+JLpNJs01phYRR2Lb7q6u1YmG26ybCoJ3YAwOh71Douq266xNowk0+LMIvbC2s0ZWNqxA3uCAoJctwK5HXNZu9N8G/wBk2d3a+I472eXR4Lu6Afy7ktshhmQgiQDDB3JzkZwc10Oj6XaXPjiTW4dShlu7HTE0i7soFG2GTcJc57cEYGOmKAN26a4bWrCKLesIWWWVgPlOAFCk/V84/wBn2q/VO3vWn1W8tggEdssfzdyzAkj8Bt/OrlJGcLO7T6/lp+gUUUm4ZxkZ9M0zQWik3DOMjPpmloAKKKKACiiigAoooyM4zz6UAFcfrV34b1DWNS8MaxYbYre0j1q6mA2IwWQ4YlTuLAxZ+gFdhXB6tLoH9ueINavjE1ounDSLy5iuyZPMLE/Z/KxgMfMGDnJLAUAdpYX1tqenW9/YSia1uolmhkUEB0YZB59QasVneHra3svDOmWtlBPbW0NpFHFDcjEsahQAr/7QHB960aACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK8j+LnwRPxH1i01LTdQg0ydIyl08kTOZ8Y2dDgbQCPxr1FdUtH1h9LWUm8jgFw0exuEJKg7sY6g8ZzVugDnvAXhmXwd4F0vQJ7lLqSxiKNMilQ+WLcA/WuhoooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK4bx/8AFzwz8PQ0GqXJm1JoWkisoQSzYxgMQCEzngn3rzj43/HVNJW48L+DLgPfMpjvL5ACIM8FEPdsdT2zwc9PmK6u7m+uDPe3EtxMwAMkzl2OOnJ5oA7Hx/8AFjxJ8RJoP7Xljt7a3z5dtagqmefmOSSWwcZ/SuLggmuriOC2ieaaVgiRxqWZ2PAAA5J9q6Dwt4B8S+MrryfD+lTXAADPIcIiqTjdk4yM+mTX1X8MfgTovgC6TVbuU6pq/lKBJIv7u3fHzGMe56E8gDtk0Acn8Hv2f7vw7rOneKfE93suoYzJFp8YGYpDkDe3IPynOBjBPtX0DRRQAVUjTUBrEzyzW504xKIoljIlWTJ3EtnBXGMDHrVus7XL2+sNJkl0mwa/vGISKIEABmOAzEkfKM5OOcA4BNAGJrGq6kNL1W80K80W+nlYW+jxu4AaYcPE77sMdwbgYxjBrf0fS7TRtHttP061jtLaBNqQRfdTuQPxJrnk0+11nWrPT7m001l0R4725jgWWNoL5huR04CspDSE5JOSM111ABRRRQAUUUUAFFFFABVW1lthc3Npbp5bwsHkULgEvltw+pzn3zVqqv2eCLVDdmTZNPGsGwsAH2lmGB3Iy34ZpESvdNf1/WhaoooplhRXFP431a7lbTdO8M3ltrO4ukF+VEYgHWYsjEYJBUAfNuIyAOan0/T/ABVq0s2p6hrE2jR3MDx2+lxQRSfZtw+SR2IJMozyoJTI70Aaup+II447+00JrXVdctYfMGlreRpKc4xuyflHI5NZGleGrvxHoul3XxM0/TbnWLOb7TAlsrBLVuMD7x3MMdenpXR2mlWlrN9q8iB7941jmvBCqyzYA+8QPbp0q7QAUUUUAFRziU20gtmRZih8tnGVDY4JHcZqSigCCxW7TT7ddSkikuxGoneFSqM+OSoJJAz2JqeiigAooooAr39lFqFjLaz7gkg+8vVSDkMM9wQCPcVNHLHMm6J1dQxXKnIyDgj8CCPwp1U7Oxazvb11kzBcyCVY8fcfGG/A4B+pPrS6kPSSaW5coooplhRRRQAUUUUAFFFFABRRR0oAKZPDHc28kE6B4pVKOp6MCMEVkXnjHw7YX0NndaxarczSLGkSvvbcTgAhc7eT1OBV/U9MttY0+SyvhIYJCpYRytG3DBh8ykEcgd6lSi9EzSpRqQinUi0ntdb/AOZJa3MNwsiQNnyJDC6nOVYY4OfYg/Qiptw3bcjcRnGecV5dfaN8Qr/Wb6abVrHw/ZTziLzYT80qhtsbAAkhiCB94HoOwrd8JfDiHwzq7atcaxe6lqDxmN5JWwrA4zkck9B1PasY1ZylZR07vQ73gqFKi3Vrxc+kY3l6XeiX4nVatf8A9l6Pd3/kSXH2aFpTFH95woyQK86Pi34ieI1A8PeGE0qF+lxet8wHqN2P/QTXqFFXUpym9JNLyIwmLpYeLcqMZy6OV7L5JpP5nO+D9M8RabZ3P/CV6tHqVxNIHTy1wsQxggcDj8BWzfabZanEkWo2kN3HG4kVJow6hgCAcHvgn86s0VUYJR5Tnq4idSq62ib7KyXolsNjijhjEcKLGijAVRgD8KdRRVnPuFFFFABRRRQAUUUUAZ+r6BpOvQCHWNPt7xR90yoCy/Ruo/CuHvvg3YQzm68KavfaHc/w+XIXQe3UN/48a9IorKdGnU+JHoYXMsZhFy0ajS7br7np+BFaxNBZwwyStM0caq0jn5nIGMn3NcjqHxS8PaR4muNF1Vri1kgYD7Q0W6NsgHtz1OOmOK7OszxBBpcukyvrVjBewRj5YpYg+5jwAoPcnAHvinUU+X3HYyw9XDQnKWLi3G3R2a89mvkZH9vWOsal/aOnalJc6dplm808NmfMFyXBG0oASxUKTgc5YfSruk63DdD7a+qae+m30iR6YqHY+7b80bZPzPuDfKACMEEZFYum/C3w/Y61Ya3bW0tjd25ErW8U5eLeV5HzZOAT2IqxNbanp3iq4jTT4rrQ/sj31u/kxr9iulwNiADJL5dyx5znnmlTc7e+ia9PDxkvq03JPX3lZry3a266Ddc+KfhjQNXudMup7q5urOLzrpbG0kuBbrz/AKwoCE6d8Vd1Txvptp8PbnxfppXU7CG1+0oIJB+8HpnsR3B6Yryn4b+PdJ8O6fdP4otruW6124e9n1M2ybLgMAOgAOwAdBu6movH2i+FtS8D2uhfDXUbe1k8Qa9AJYlupAql1ckmInKLnsFA6ccUoVqc3aL1OjE5ZjMLHmq02o99196uvxPe4JfPt45QMCRA2PTIzXK6x8RtK0jQdd1KWC6QaKCrpdwtbC4fnCxM4AfO04xntXmEH9u+Av2grKzm8R6jrNpqGlyXmpedGuMRpJgKoG1BmMYIx1x3rPuJoviH8HdOguru4jh17xkUi8598sULzNgAE/wgjgcCtjzj2DxjZw+MvA8+kRXsVpdXVvDeeWw8yRI1kRydg5I+Xbkd66XT72PUtNt72BJUjuIxIizRmNwCM/Mp5B9jXgnh/S5Lj9p3xNqU99fLbeHbVWREYlZUEKL5Z7Y5LbfXmsO/8Yt4y0q88S3XjTW9L1KyuLi50LSIbAhdvDQh2RMPnABySOtAH0/RXhmvLq3xB+Jen+HdK8SzaY8fh9DrwhyrruZH2qMYDkspyMYGRntVHTtDk8a+MvEHhK18V65puneHrC0sLmXeu+7kieTMhY52/UYJ70AfQNFcV8JdSvdT+Hls+p3rX81vcXFqtywAMiRSsiE44J2qOe9drQBwniy31LQNYk8TaRpsmptb27O4d93lRjG+C3jXBDynDFjuA2+9bDeOtEh1JdPvZ5LS7MoiZJ4mQISoYMWIwEJO0P8AdLfKDniujqnfaTYalFMl9ZwzCeLyZCyDcyZyBnrweR6HmgCa3u7a7EhtLiKcRSNFIY3DbHU4ZTjoQeo7U+aaK3j3zyLGu4LuY4GScAfiSBXE6t4V/wCEfs31fRtXfT10mANaQSKWgRQMyiQKC0nmYXc53OMZU5Jzq+HtUXxv4e0bXUjltbdmaZraaMqzMpZQevAyCwz1+U8UEybS93c3bO0jsbRLeHcVXJyxyWJJJJ9ySTU9FFA0klZBRRSM2xCx6AZoGeFfF3Urrwb8UbbxDdzNaaFqWiz6dM8WGM0wSUorKOeGdCG/WuHnjtvhV4HmtPt7PYeNvDf2hd8ZaaK8WNcKGXjYTK3UcY616brsOl/FbRfDeoa5cGy869lvNFsIFDS3qRpuMcgb5Q52N3xgjmt3xJ8NbD4kNp03ijTks7Wx8mSzgikZZlQrmWCUA7QMhQCpzx1oA8/8dW9pofhvwx8PrTVNRns5LRJP7GsoW+2akWcnHn48tFDfNgr0U1y0n9t+JPhx4y8Pau2pPD4NkItrNbyMMFG8fv3xiURCPgLjPPtXvHiv4aWniLWNL1nTtRutE1fTImggvbUB2ERVlKbWyP4jzjPNY/hf4J6f4Y0HxLpia1fXg8QweTPNOql04Ybh6n5z1oA89+N2iy2vwz8DM2s6lcbbiGEiaRSGLIW8w4UfOv3R7fnXU654O1Dxx8RrnwjqnibU/wDhHdL0u1kuIFkUS3UrGQB2bbjOUyeOfStLXPhfot94F0XwjfeKZBLotx9oimnlTzZG+barA9B82BjsBVfxl4GsfF+pie61e80zxbaWCvfW+hzOv2tQCURPMIBwQ2PTPOOKAMqLxHrui/DHx1pMXiBNQl8MtHb2OrQEGQo+07WPILJnb+FWvEvg/UdNufD3hPw/4p1WBfEl9d3Op3tzIJJZl8lS65CgDKqQMdCa39B+D+j6b8Mb/wANQTXsL6yokvbqchpy2QwyMlQR93j681ueOvh/YeOtJtra5u7qwu7J99pfWkhWSEkANjBwdyjBzQB5J8O/Cdj4J/ag1PRNLmuZraHR9yvdOHf5vKJyQB6+lfQ9eaeBPgvaeB/F8niFdf1HVbuS2a3b7ZhsglTnPXjaK9LoA517LWLfxzDLa4n0S6gZrpJmXFtMmPLMS8H5ssWznoOlVLvwvq2lz6leeCr6ztr3Vr0XV42pwtMnEYTCBCpH3QeSa2tU8PafrMm++WYt9nktv3dw8fySY3fdI54GD1HYirpSK3sxF5hijVRGrluR2HJ79OtAPRHnXh3xdcWuryP4m8Z+DRbsW8+CD/R5zIAFBO+U44A6jpius0u91G+1O51OLVNLv/DkkWbQWSF5dwxkmQMVYZDcAelSxeDvDscKI2h6dKyqFMktpGzPgYySRyeOtalraW1jbJb2NvFbQJ92KFAir9AOBQiYXUVfc5zQtHa71ZPE0PiDX5La7DSppl4QkMYYcDyygdcdgTxWXp3h9NW+IUus654Cj0+6gO6DV21FJWkK/Kn7tTxleeRxXe0UFHBaj4fTSfiFFrOh+Ao9Qupzun1ddRSJoy3yv+7Y84Xngc0eLrm20HxbZapfa14rCSEOunaZbNPatswCHCRkjOf7wz2rvaKAMa6Otf23a3cF7YQaCkJa6inhbzicE5D7gqgcZyOxovNY1D7TpbaFpS6vp96wM17FeRosEZxhwD/rAQc/L6VsOiyRskih0YEMrDII9DWVrHhnS9c0VNJvYXSyQqUjtZnt9u3oAYyCB7dKALWrapDo2kz6hdRzyRQKGZbeFpZDyBwigk9e1c7D41l8RabdDwjpl619GyIP7TtJLVI9+R5n7wDeFxkqpyenetbw74X0zwraS22jpcLHNJ5j+fdSTnOMcF2JHToKo/8ACL6pPq97JqXii8u9Ju0kjOl+RHGqK4wAsqASDHY5zQBNZ2X2LxPLd3viG5nvJ7MM2k+avkoFwGljixvAyOpJ64rHMvhjXf8AirY9N1ODUedMivBZTR3UW/5cqjDgDfncVIHfpXXwafa2xhaKBPMhhECSsN0gQY+XceSOB3qzQBxSah4rTSbSw0UWGuSuZIJNbE6+VbFWKqZI926R8D5tpHzA8DpTvD0q6lq50+1vNQu7fw/I0F5ezSJi8utvzRyJty21WRgwwM4HOKVbzWLG1um0bTWW7vrkpaaZdLFHFZgFg07GM7mjdsMTy2WHFV7iOXTZJL7V0OialNBbC81XTVMttI5nx5SxtkljwC5TOGHPHAB3VFc4viSewvbS21uCNlvbqS3hu7EmSGNt+Io3/iDsM542gqeRxXQRSxzxiSCRZEboyNkH8RQA+iiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACvNfjX8TD8PPCa/2c1vJq963lwRStyi4OZduPmAIAxxyRXpEsscELyzOsccalndzgKByST2FfCHxS8b6n438bXlxqVzHLb2s0kFmkH+rSMNgFeTnOASc80AcczFmLHqTk1f0DRbrxH4gstH07y/tV7MsMXmNtXcemT2FZ9e0/sz+Em1nx7LrV1ZRXFjpcfDu4zFOxBjYLnJOFbnpQB9OeCPDR8H+CdL0Brn7UbGHyzNs27jknpk+tb1FFABRRRQBleILm8js4rbTGnhu7yUQx3UVqJ1tjgnfIpI+XAxn1IpNN1O/v9YvoZNMktrC1IijuZzte4kH3iqY/wBXjGGzzzxxXEWfihNbtk8QEWNjqGrXUmjaKZ4JJSgV23pLtbBDGFmBGMZAr0PTdOtdI02Cw0+FYLW3QJFEpJCj055oAtUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFUtTs5LuKBrcqs1vcJMhfpwcMOPVSw/GrtY/iXXo9C0a8nige/vIbZ549Pt3/AH86rgHYo54yOQOKNyZRUlZmvkZxnmvO7TwN4puPipd69rni28fRoWR7HT7SRoUc8/LIgOCF6d9+cnGMVW+H/wALodJ8T6h4t1u6vL/Vbid/sxu3OYExtz7sRnn+6QOuTXp1CCMuaKkFFFFBRUtNPW0vby5W4uZTdursksxZI8KFwin7o4yQO/NW6KKACiiigAooooAKKKKACiiigAqlq1pLd2J+yMEuoWEsDE4G9egPseVPsTV2ijcmUVJOLEQs0al12sQCVznB9KWqOy7g1repaWzuEw6lv9Q6jgj/AGWHBHYgepq9SCLuFFFVNV1O10bS59R1CQx21uu6RgpYgdOg5obSV2aRjKclGKu2W6K8zn+MP9oSGDwh4c1DVZem9kKqPfC5OPriut8I3viO+0uWXxZp8NhcmXMUcLZHl4GMjccHOe9ZQrwnK0dfyPRxGV4nC0vaV0o+Ta5vuvc173ULPTofO1C7gtYv788gQfma4zVfjD4V06QxWs8+pTZwFtIsgn/eOAfwzXQ+JPCek+K4baHWoWljtpfMQK5XJxggkc4/wFTaT4Z0TQlxpGl2tqcYLpGN5+rHk/nSn7Zu0bJDw0suhTUq6lKfZWivv1f4IsaRqI1bRrS/WGSD7TEshikGGQkcqfpXLeLPh/ceLNZE0/iG+tdN8tQ1jETtLDOWHOBxjse9drRVypqceWepz0MZUwtZ1cP7r1ts7L5r8TkdH+F3hPRXjlh0wXM8ZBEt05kOR3wfl/SuuoopwhGCtFWM8Riq+Jlz15uT83chu7WK+s5bW5XdFKpVh7H09D70lqGhgitri5E9wkY3PgKz443Y96nqlf6f9rkgnhk8i6t2zHLtzwfvKR3Ujt6gHqBVeZxyVveitf6/pF2imJNFJLJGkis8eA6hslcjIyO3FPpml7hWXquk3F5KbvTtSnsb1Ld4YWyXhUsQd7RZAcjHGfU1qVlT6fqV5qTtPqJt7OKeGa2S0G2RgoO9JSchlYkcAA8daANOMMsaiRtzAAM2MZPrinUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABVK1u4NV80pFvghm2xysAQ7L1K/Q8Z9QaWPUEudSls4IzKkK/vpRjYjdk9zjk+nGetWYYY7aBIYEWOKNQqIowFA7UtzO/O9HoPpsiCSNkb7rAg/Ssa08SR3fjXUvDotnWSwtYbkzlhtcSFwAB7bKq6n4tmsvHeneGrXSnu2urV7ya589Y1t4lYKSQfvckDA9aZocmnwn12w0G88PaL408nQpi4t7S901bp7VGGNqyM4OByRxxmlPwR02DxL4Y1nT79raTQ9jToIi3211AG8kt8hOOwPWr2tfEPUdP8F2mrTWFnp15ealBa2tvJex3IuInlRWdGjOD8rE4HTHNaukeKNVv/id4h8Pvp8baZpkVuyXqSAMryR7tjKTls8kEcDHNS4xbu1qaxrVYwdOMmovdX0fqjjfGGoxzafrPjTRbl0uJbOLQbnT7mHElqzTc7wCcMRKBg9AwOa4aezGjal4KXxFot7oMHhWQMrW1qHW8YlSWYkqAxKZJBbOTxXpWoldP8US67odzYaj4O1HdBr9va/vzHORjz/kJ5OY1b+6oyfWr3h3UG8NmLw7q8dxqVhezn+x7y2hNxA1ux+SJioOxY1KgMxww5HSs505t80JW/I7sLi8PTp+yxFFTV97tS+/b5NEvg3SbfUb/AMQa9p2tG90TxE5drM2hiaKUIsbHeTk8LjGMehrFk+Gmv6H4fk02w8c6uPD9pKbiKwsrbN6IV5FvHOHDdBgcVp+F/ib4dvvHuq+C9Mt7Wyi0xC8VxFPGIpzwzhFHcZYnGehqj8S/FOt2Gp+G28Gal9pk1QsltaWsImW6HylpC3KbACvORgEnNU5SjC7V35GFOjSr4hwhJQi72cn912l+hq+E/CuiwfELX/FFrqEtzqtzHBbz20hw1mvlRkI4ycudoYk+tWrP4eWdnp/iyJZkN14lmuHlu/IAeNJV2hM5+YLkkdOteeR/EK70H4jLd+NdCnh1hLE2hS0kCq8RcPvEZyHORjcGx1Fdp4d+Lul698SdT8FyWU9nf2TukTOdwn2ZLdB8uAO5pU6samxWLwFbCWdSzUtmmmnb0Nr4eeDh4C8E2fh5b03wtmdvPMXl7tzlvu5OOuOtdNXKr4/06b4kXHg23ikkvLSxN3cy9Fj+7hOepIcHI4Fcbb/GvWLzwjP4ntPh5qUukQMQ0wu03MB1ZU25KjPLDgYPoa1OE9coqlouprrWg2GqRxmJL22juFQnJUOobGe/WrtACNnadoBOOATivP8AQWv9Y8e3URu5Es9GbdfJE5Qy37gEA/34ViZQAccqOOK7JorufWldy0VnbJlArf66RgRzj+FR2PUnPYVyvgc/2n4r8SapqTY1aG4WzNqwy1jFsVhFvHyuG4kyOm7HakZr3pczWxm+INE8aeHvF51jwpq91qGm6jKPtOl3SmfypM/KIyT+6iYnDMPuAZweg77SNTt9Y0yK8tZoZlbKu0EnmIHU7XUNxnDAjPtU95ZwahYz2d5GJbe4jaKWM9GVhgj8jWX4bsrjSbabSnhuDaWbBLS6uJkdp0IzjCgbQudgzyQoNM0NqqupX9npmmz3up3EdtaQoWlmkbCovqTVquFvfEM+q67qLxvcxaB4eZHnksoTM2pSFcmNcAhkX5ldQN24DkYoA1dC0TRtHbTtDsdLuHi0i386yvZ496JvLAqsh534JyPQiulqppVzdXmlW9xf2JsLiRcvbNIJDGfTcODVugAooooA+araT4ew+EvEcXxChuG8YG6f7SLtc3zuX/c/Zyedu3Z0/lXs3hLStQuvh7oMutK0XiS307Yt5exebNbSumGY7uSeBkZ5xzXVPa28km+SCJn/ALzICfzqWgD5b1D9pHVdM8eGWbSjcRafby6fLbreFI7iUSD9/t24U/KRjnAY81e/4a2n/wChQj/8Dz/8brj/AIfWPhu6+J3jO58Z2cV1pljBdXDCRGbY3nqoYBeSfmx+NWdU8CWPhb4M+ILPxDpVvD4us54LtZFbeyWssiomHB28lXGOtAHT/wDDW0//AEKEf/gef/jdeufCf4jP8TPDN1q0mmrpxgujb+Ws3mbsKrZzgf3q+VviFFoU3gvwXq2gaPHpbXlrPHdBTkzSROqFyfc5P4161+zRqOoaX4OupZzZf2JLqTRzTSSiJ7aTy0wxLHDKxKqFHOTmgD6JqlqNlJfPZqCohiuFmmVs5YKCVA/4HtP4Vdqjai4k1a+ll8xYF2Qwo33WwNzOB7l9v/AKTM6lnaL6/wDDl6iiimaBRRRQAUUUUAFFV7+6FjptzdlDILeJ5SgPLbQTj9K5P4aeKo/HmizeKbf7ZbRXcnkCxnlV0gMeQWTABG7POfSgDtKKKKACsTxGsskduJXa30yFmuL28jvDA8CxAOvQfMpIIYZHHrWndXkFr5aTXMMEtw3lwCVwPMfBIUAnk8E4HPFYOg2M8IjFrc6TKWuJm10WqMRLclQPly52HOMq2ePSgC9oyLqiQa3fWFkl6UdLa4gfzc27NlSHwDhgFYj19a2KQAKoCgAAYAHaloAwovDQ028ln0C6OnrdXaXF1Bs3xOBneETICM5OWcckjPNc7aNJb2v2a1UeFNZ5sLKxc77KZlYzEwp8ocsuQXwCOeDjnv6o6zo1lr2ly6fqcPmwSYPXBUg5DA9iCAQaAKXhzxEutrcW11btY6rYlVvbJzkxE5wyn+JGKttbAyB0rbrC8NQa1ZNdWGthbpLcILbU9w33afNxIo53qAMtwGLcAc1u0AFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQB8+fEXxXrvg748S+IrK0utR0XS7C3XUIElISJZSw3bc43cHBxjI5r0GLWxffFzTLy2nlawuPC0t0sQkypPnIc4BxuAOM1c0/RZ5fiv4puL+wZ9MvtMs4FeWPMc2PN3pzweGGR71xPgP4a694M+LGqRSySXehSaVOmmzgERW++VWMO3JCHJJwOoGfagBLf9oR7u4i1mPw7ND4OSVba6v5pU8+KYnGRGHJKjK9AT1+ld3efE3R7Wz8RXKRzzx6Daw3Unl7c3EcsYkVowT0wR1xXz/YfC9LOGXS9a+GOuXurwukMd5a37i0u2LYaQvs/doAQR1/CvRvFXwVuta8a6HqGn7rPTprKOz12KO/YM8KKiiNTj5hhAD0zjOKAO0t/ijY3+leGLzTNLvrxvEkrR28ERj3Q7RuYyZbAwoJPPaue1v4v63byzahoXg27vPD2l3M8OqX8rxqQsT7XaJd+TjBPIrM8K/C/VdH+PF5qGDYeG7Mve6da2y5t2aRPKIxkBHAGTweMVzdtrXi7UtB8T+CdC8GT31nqeq39susmVlhjMkzZLfIRhcnPNAHoPiL4xqjaZYeBdHuPEGqazZi70/aAkJXeVbeSQVxtb8cc1o6B8VLPUfCGs6jqljcWOq+HoWbV9MK/PCyqSdpPDKdp2nNcNBa678NL7TZPCmlDxoNN0saJex2chSSCbzTOSygNgYcAVUbS/iV4j8HeO9euNHjsNR1uOO2g0+VD5otYxIHQKRyxVwFPc56cUAP+I3xc8b2Gj2V5p/h++8P291qMQtbmYQSG5gaPJRly21yeRjt3zXu2nXUl7ptvcz2k1lJLGHa2n274iR91tpIyPY15N8YvCGueIPhboCaHYtdXWkywXM1pk+YwWPaVUActk9PrXfaZ4vWTTrSbxFYXGhzzQW7OLoYjWWYlRCrnG5wRgjHcUAdJRRRQAUUUyeeK2t5J7h1jiiQu7scBVAySfwoAfTI54pYfNilR4+fnVgRx15rl/E15PqWj29xYarDp/h6aA3N7q8c2HWDAIEf93cCT5mflx0OaZ4Oiubm1JisI9L8NiAw2WmyQgSSgnJmf+7uy3y85B3E84oA6D+3NJ/6Cll/4EJ/jWVfa9dDXrIadqGgHSCD9sae7InB7eWB8p7dTUH/AAq/wJ/0KGi/+AMf+FcJ8Uj8L/hxoLPc+EdFudTuUItLJLSNWfqN5OMqo9fXigA/aF8SFPhzfaXbpdxPdCF7a6hy0d0u7MiBlJxtUZO7AIPGa+Qa9N8C/HLX/B+lpot7DFrWhqjobG5bkqy42ByDhB/dxjk13ieA/h98VLq113wXLb2t6LfzbvwwjCDzCpCkBh/qh/tBTnIOBmgDxbwj4H1/xxqD2nhyxN00RQzPvCrErHAY5PT6ZPFfcHgTwbp/gfwnZ6Tp9tDFIkSm6kiyfOlx8zZPJGc4z0HFZ3gDR/CWg2kNj4d0tNL1A2aST29xEEvPKLMFMvc/MD1rtKACiiigArnfHMeq3PhiSx0OB5Zr+RbSaSKTY9tDIdrzKcj5kB3D3FdFXIeJL2fSPEltd/bLi+uZo2h0rQ7c+WJZCMO8pBO5BlCWI+QZPOaALOi6O1vqMdoYZotP0iFIYEmgiMdzKQD9oRh8wYZZT0ySfrXTVj+FdLv9H8OwWmr6hJqN5ueSWaQkkF3LbAT1C52g+gHA6VsUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFcl4n+Jfh3wq1zFdzy3l1Z7WurWxj82W3jbH7x1yMJyvP+0KANXxR4p0rwfoFxrGu3IgtoFz6tI3ZVHck8VyvhSNfiDNYeKvEvhm60jUdPYvpsxuSFlgk+ZThH5yu3cGGM1o+K/hn4f8AHWqWWoeITe3K2gUxWv2giDrnJj6ZPQ+oGK66GGK2t44LeNYoolCJGi4VVAwAB2AFAFSS8lh16G0kC+RcwMYmAORIh+YE+6sCP91qvVBfTNbWM1zHCZ3hQusYOC2B0HvUkM0dxBHNA4eORQ6MOjAjINIiOkmm/MfRRRTLCiiigAooooAKKKKACiiucsPiF4R1PV00vT/EWn3F/I5RLeOcF2YZyAPwNAHR0Vh6v408OaEWXVNXtoZF6xB97j/gK5P6Vq2t7b3mnw31vIGt5ohMj9ihGQfyqVKLdk9TadCtCCqTi1F7O2j9CemSTxQlBNKkZkbagZgNx9B6mvNdVfxJ8Qbp38EeJ7GPw+jqBc2kxEnmKAWUsvPB5xkAgjrVvSPhLa22qW2q63reo6rqFvIsqSPJtUMpBHXJ6j1rF1KjlaMPm9D0YYLCxpKpWxCTauoxTk/R7JfeehHkV5ePE/xFvz9h0Xw8sflM0T3t8pXdhiA3O1TwByAQfQdK9E1bV9P0LTZNQ1m8hsrOLG+eZtqrk4GT9SBQ8n9qaQs+k3iqJ41lt7hAHVgcMp91Pf2PUVdSDns2vQ4cPXhh5e0dNTa2T2+66v0+7s2cx4S0DxfZ6xJqXivxCl4JIjH9ihU+WpJBDD7oBGMfd79a6+4t4bu3eC6iSaGRdrxyKGVh6EHrUdjPNcWUcl1btbTHIkiJztYHBwe44yD3GKsU4QUY2X4hXxc8TUVZpLa1ko2+S/4cZDBFbQrFbxJFGowqRqFUfQCn0UVoc7bbuwooooEFFFFABRRRQAUUUUAVLjTYp76G8RnhuYePMjOC6d0b1X+R5GKcmo2z6jJY7ytyihvLdSu9f7y5+8OxI6GrNRT2sFy0TTwpI0LiSMsOUYdwe1L0M3FrWHzJaKoXV3fWl2CLI3Vo2Bugb95GfdT94fQ59jV+mUpJtrsFFVtQ1Kz0mza71K5itbdWVTLK21QWYKoz7kgfjVPQNTvtUt7uTUtLk014L2aCJJDnzY0bCyjjow5oKNWiiigAooooAKKKrx39rLePaRTxvPGu541OSg9/TrQJtLcsVQivp7nUjDb2pFrESstxLldzD+FB1PPU9PTPYt7e/e8+0X1yqIpIjtoPuY9WYjLH8gPQ9av0tyPenrt/X9eYyOKOFSsMaxqWLEKuBknJP1J5p9FNkTzI2TLLuBGVOCPoaZpseKeD/CHiPVvH3jnX9P8AFk+kQzatJZKsUKTuwiYnB8xSFUb+APeotLuNZ0j4weKL/wAW6zLqGj+HtH+ynU54I4vLMvlybSsYGScnnB6CvWPC/hax8JabNZabJdTLcXL3Ust3MZZJJHxuYseT0FZf/CtdDbS9fsLiS/uY/EDh76Se6LyNjgBWPQAcAegxQB5BofhTTtX0D4R6V50kAnmn1OXEhdiyIHGAxO1SUAwOPbNafh7SvFfjTSfiFONXOk3Orap9lsb0hFWdITJH5XAyowANw+bjvzXpOl/C7w3o/iDSNZso7kXej2P2C1LTkqIsMOR3PztzT7v4a6Fd+H49ID31vDDqLanFLb3LJLHOzMxYOORy7UAeXeBdG8M2HjHSvD+paJqXhDXHtpZJdP8Atby2mqq0bxsB87dAC3ODx7V1HiePWfhr4dK6N4hvb43KjS9B0YW1uBBK42w/MQGYIBjknPeuq0P4b6LoniH+3Gm1DVNTWLyYrrVLprl4V54QtyvU9PU1qal4T0jV/Eema5qNqLi80tXFoX5WMsVJbH94bRg9qAPB4bPS/B2veALjWvDOo6I9ndS29zq2oLFtufMjkJUrEzZJd+CR0713MOjNP8e9YutNuY4bnRNEhj0ywkbbb5lVwcqOVUbVztFdt4v8D6N44t7KHXUmZLG4FzD5MpTDgY59RUHiP4eaL4k1q21mZrzT9Ut42iW9024NvMyH+FmXkj0HuaAPNvEI1LXvjz4HvpNOe3n02wmutRti6FrZFZl3HBPDEjb3IYcVzdvbL4p8HXfxI0G2u0n03xTPqLRQ7EmktSYmkV2z2QE4zjk16engy88H6tcXHhLQ49cm1RMahqer6swuccLsDFGJXAB6jkD0qjPol34J1bTdA0y5stH8FzIkJWTT1uBdTM2JEnkJG0yAqoPOTx2oA4CXUxq2p+MfiL4P1grDpqxMZGh/eSxyRqzRc8fKRtwcg7Rz3rB1W68ZaT8M9OTULnUYvCEoi/0VVjQywGQZiDACRSckYJ5HtXuR+FWhaF4M8RaT4c0x5k1n55LOS7MSs3ZVfB2D8DXL2Ph6Kx8RaU/jTw14p1O+tpg9oovZNWsoN2FDszhQrDGcY4wDXP7BKXNFtfkes80nUo+yrU4y0sna0l21Vr287nq3h+Sz/wCEV0yTT4Hs7H7HE0MM3DQx7BtVsnggYB57Ut9PPeWUSaPIrC6O37XGwZYk7sOeT2HvWIdXTXYfEsGi6na675QW1GnwMI2tnIKuryA9zk9sbTXB6P8ADHxJp+mXN/ZahL4fv4ixW1tbo3KTqAPQKQT/AHSG6DmqqSnH4Y3OTD0cNiL0q1V030drr0bWqfonby0PX70XiaZMNL8lrwRkQfambyy+ON5HOM9cVhfD+TTrrwdbXulafNYJctI0kdxkylxIysWZiWbkHBJ+7jp0rH8A6/4kbw1fap4//wBAtbZdyyXdv5EgVc72ccYHA7V12o69pek6bHqGo3scFpIVCTNnaSwyOnqKuM048z09SauGlCt7GDU305dU/Q0KKgs7+01G3E+n3UN1EekkMgdfzFT1d77HPKLi7SVmc74519/DnhSe6tyy3Vw6WdrIFDCOaVhHG7A9VDMCevA6Gsbw3o1pBcWnh+GW1m/sMrd6kIZ5klW/kG/djhWjfdI208cjirfj2Gx1qbRPDN1dTWtzqF6t1bOkO9SbVlmZW5GMgYzVbwUftfxA8bapbfvbC6ntY4LlOUlaKEpIFPcqwKn3oEdzRRRQAUUUUAFFFFAHx1e/DH4pWXiDxDLo3h+5W31WSaKVg8R82Fpd4HLccqp9asa74V+OHiX7b/bOj3Nx9ught7ji3XfHE5dBwRjDEnI696+vaKAPim7+E/xXvtI0/TLrw5cvZ6b5n2WPfCPL8xtz87snJ55r234JfDTxT4W8NX1n4mntI7DUI/OisDEsslrcZA3tldpICqQMkZAr2mo7hJZLaVLeQRSshCSFdwRscHHfB7UAUHvP7I0GT7Vd/brmytx5rkKHlfHBKrwCx7dOavWwmFpCLoq0+xfMKjALY5x7ZrgNRP8AZPjKz1RNRtZZ7Cy2+I3JFvG6YTbPJjPzKNxRDngnkV6FHIk0SSRMHR1DKw6EHoaXUzWsm0/IdRRRTNAooooAKKKKAOa+IXhy+8W+Br/RNLvRY3F35a+eWYbVDqW+7zyoIx3zzWj4b0G18MeG7HRrADybOFYgwQKZCABuIHGTjJrUooAKR3WNC7sFVRksTgAUtc94ttH1uzTw6puYYdUV47m4jt/MjWED95GzZGxnViFbnn6UAZ/2271VrrxDalNX0q3UrptjZwqZXkDbWlzKBtdTvAwcFee9dHo2nHTNNjglmFzcH5p7nyUiaeQ9XYIANxwPyrH8MxxXd19s0+bfpdlALCwaC+MkU6LgMzx4AEispXOScZrpqACiiigAooooA43QJ5n+LvjGF5ZGijs9NKRliVQkXGcDtnAz9K7KuJ8Pf8lk8a/9eWl/yuK7agAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArlbPTtcvbCXVNQtNPs/E8Xn29pM26SJITJlNwVucqqk85z6dK6K8v7bT7eSe8mWJI42kbPJ2qMsQBycDniuYbX764+JmjWdlKz6Le6NNdn91gM4ePYdxGR8rHj9KAOafUvGOv+N9fufBmn6PZjSU/s2S91FHke8mT5/LUK42L845IPXr6bPw/kXxD4PgnjtJfDt1b6pK2oW1nIpWW5RyJlJOcoz5OBz703U/hjK/iLU9W8NeJtQ8Ptq8e2/hgRJUlfoZAHzsbGBlcdKueDtGfwrOvhrRrPbpNjF5lze3U++a6nk+beoBPfcW3Y5I25FAHSLDeprTyK1sNOaAZjEZExm3feLZxt24GMZz3qvpWizaZqGoXUusahfreSb0gunVo7Yc/LGAoIHPcnoK1aKAMC18D+G7LS77TrXS447TUJvOuog7YlfIOTznqB0qxLpmowW7iwvxPJLfi4Y6gnmCKIsC0cYXbjAB25zgnnNa9FAHJaFDHYapDapa3ujyfZ7mQacG821wZs+a0gGN5JyF3ZAY8cVzMfijxRPcLDB4++H8kkj7EjUMWYk4AAE3J7Yr1MgEEEZB6ismPwn4dhmSWLQNLSRGDq62cYKsDkEHHBoAqaBNr1zDbSajqmj30cazR3badEwBlD4UKS5xtAYMDk59K89vPGmiaf4VvrC4sfF3jGRrhZVtr/TZlZiHUhQ4jVQqkbuc/jXpN14S0i71Sxv2gkhmsJGlgW3neKPexyzMikK5J5+YGuZ8T/FDw/wDDTSls/EutSarq8UQcwxxKJ5wz4BwMIuPTI4FAFPwh4+t9QviusR60LrVZESOwfR50trJeQqbimM4PztnaSMgAV3Sa7p4+3efKbSOwlWGaW6Qwx7iARtZsBh8wGRxnjrXzjqf7U+oQ+JLybQ9MW50qZIhBBfgI8DAHfyhOQxI6ntWCv7S3ieXV72bUtO0/UNNuVURaZPGDFAQQcg43NyM8k0Ae9/Fb4t6X8N9JKK0V3rc6H7NZbs7eOHkx0X8s84r4w1/X9S8T65catrdy1zeXDZd27dgAOwA4Ar3XUvi58LfiFcaSfHnhW7F8oWOa6jOyOItgMSyOHZB1GQSPSqsXwP8AAvinStQu/A/jlZ54n2xpdARxIx5CsSN2MdwDQB414U0R/EXizTNJWK4kW7uo45fs67nWMsAzDg9Bk56DFfdml+BvD2j6NpumWGnRxwaZIJbVsfMkmD85Pdjkk5456V5x8PPhMngPwhcedr1hp3iC9m/d6za7ZcQjBCIJRt55zgdx6V3zR2a+ErfSPEmuzax/aUhtFvIx5Tzu2SFBhwE4BGeOnWgB9jZXdlbrcalPqaJo7SjzGljmfU4gnDyBFzwScKMHI75roLO6S9sYLqJZFjnjWRRIhRgCMjKnkHnoeleZ6XMbbXtLuIfh94shksYxZwzTX6NGkZJG51M5DY3E5IJ/IVuaPcz2OtSP4dmk1jQ7q9eK5gLEzafPuO9wXwTEW3Egk442DFAHbVHcXENpbSXF1LHBDEpeSWRgqoo5JJPAHvUlcp45gtPs9nd6s91dWUMuF0i3jB+33B/1Sk8cZBG1iEOfm4FAGHZarBZw2d9bmbRPC1rMVsLSJGNxqkrscnyzlvLyzHaBuO3dnbXoxRS4YqCy9CRyK5nQPDty98uu+JvKl1Qpst7ePmGwj/uRju3q5GeSAdtdPQAUUUUAFFFFABRRTZJUhQvK6oo6sxwKAHVx2t/EvR9PuI7HRz/beqXBZLW2s3BSWVckxGblEfCk7WOeKz7y18QePI9U0HXtJl0OwhnmWLUYbpkkkAP7iWLaeehLK2ByMZ5rpdD8H6LoCyGwsYllmkSeV9g+aVYwnmAdFYgckYzk+tAHFxWXjbx8kdzqFyND0eUQXMFrGhVp4XP761uVJ3bggwGXaPmP4dX4Z8A6B4Vt7ePTbXe9tHLBFPOd8ixSSeYY93dQcYzngCulooAKKKKACqlo9rBI2m2o8s2saHy8HCo2duPb5SPwq3VS5gt4rtdTnm8g28To7lgqlDgndn0IyD259aRErqzX9IsTRJPC8My7o5FKsp7gjBFRWFhbaXp8FjYRCG2t4xHFGCSEUDAHNWKKZYUUUE4GaACivNbr4xW91dG08J6FqGszjjIQoo98AE/mBW34Q1DxrqOpTz+KtMttPsGi/cRRsN4fI68k9M9cduKwjiISlyx1/L7z1quUYqhSdWulDybSk/SO/wCB1VzdQWVs9xeTx28EYy8srhVUe5PArjNX+L3hPSwyw3j6hKOPLtIy3/jxwv5Gus1bSbPXNKn07U4vOtZwBImSM4II5HI5Aqno/hPQdBVf7J0q2t2XpIE3P/32cn9adRVW7QaSMsJLAQg5YmMpSvok0lbzer+5fM5271HUPiF8KdeTTtLuLC8urea2tYrhthkJT5WDEAAEnGe2DzXjNz/YsL6JoHxD8OTeELvSU+yrqFlaGaC7Zm3BEYZwfm3E5bndX0P4r8NW/izw7caVdXFzaiQZjuLWZo5InH3WBBGceh4NefXvgP4g+JdE07w74r1fRZNMtp1e4v7eNmu7hEOU+Vk2o3C5KnPXrzmuTmhyz1Mo4p0cR7fDLktst7ffucbb2H/CI614rsbzwtZ6nd2VxawaKJ5S/nfaXdImly2zqoJGAev1rpfDPxa1W+fwroSaZYnUrprj+1UslJjsY4WkTbsBOzJVTknGPrW34r+EsniP4q6T4ri1iW2trdonu7Uf8tGhbdFgdDyTnPTtUnhP4SW3hf4jeI/EdpOIbXVIjDBaRszbA+1pGYt33gkAcYNOFOEFaKsTiMZiMVLmrzcn5u5yXg74iarL8HrzxHpmmaPYapeeIUtmWOBxAzyvEhkdd2Sfm5wR0rY0vW/E/wAP/F19bePvEUGr6bPpk+qtLHbuGtBG6rsQZOVO/pyeBT9G+D9/ofw9l8MW2o28wXX4tRgmkBBMKSRttbA+/hD046V2WpeFJNS+IVnrcxt5LCLSp7Ga3kXcXMjow4IwVwpzmrOU8K8ZP45134Jap4u1jxBZT6RrKwyjSvs7f6MPOAURtng8DOc5Ga6jT7nx94qisfCnhHUrXQ9N0zRtPml1MIWmDvACI8buQeeg4x1qXVfhJ49u/CC+B7bxBpf/AAjEd0CkkiMLk2+4MIyAm35SCQQeeMnHFXtb+FHi7TfEllrHw48URWEyadFp9yt8uVdYkVEbaFYEkAnkcHpQBHefFbVdM8Et/wAJBAmn+KbDV49L8qImSC6lIVixA6IY33YJByOCK0vDU3jjw98S7LTfFuuW+q23iGC4uRbrAU+wtFtO1PmI2nfjqfuiqum/BvUbT4W32iX2pwX+uahfxahLd3ALpHIsiE7GI3comM9efSu11/w7qmoeMtF1rTLm1hXToLhHWdCxdnC7QMfw8MDz3B5xS8zOScW5LXyOpopqvnar7VkK5KBs4/8Are9OpmgUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABVO+0q01Bke5jPmxgiOaNykifRlII6DirlFG5MoxkrSVzl/FEulTW1r4c1Aw3ktxiQw3aNIu2P5/MkK/cGUB3njIxW3p97Ld6YLt44H3Lvj+yTiZJVxkFWIUHP+TXM3Vquq39rqVvpd7petalbizuJ2EUj2lukjPtkjZipVyCuQCfnrsIYYraBIbeJIoo1CpHGoVVA6AAdBSFy63TKtnqQvJjEbS7t2C7j58JUfTd0J59aa+sW6Xn2byb0vv2FhZSlM+u/btx75xV+ijUVp23/AqXt7Nasqwafc3hYZ/clAB9SzClka9lsVa2SO3uWAJWf5wnrnaefwNWqKB8rbd2VLW1uFtZItSulvGkznEQjUAjG0DJOPqSeamtrWCzt1gtIY4Il6JGoUD8BUtFMaikFFFFBQUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXO+MY9Sg00avo8zvLpivO9gU3x3qAZZCo534X5CDwx5BroqKAK2m3bahpVpePBJbNcQJKYZR80ZZQdp9xnFTys6Qu0aeY6qSqZxuPpntSGRRJ5QdfN2lghbkj1x6VT06xngeS5v5zPdzDD7SRHGOyovoPU8n9AiG3ey/4YNKsZbSKWS6dWubl/MlEYwiHH3V9h6nknJ74qhoHgjw54Xvbi70HS47Ke5XbM6OxLjOe5Pet6imOMVFWRgajoGoS6pdapp+tXIle1MMOn3OHslfHDsgAY/8AfVc/q+g6feXZt9d0yS1+034k8yIebDfyLbEeZLgEwouCOqn5RzzXf0jKroVdQysMEEZBFJpNWZpCcoSUoOzXVHh8Pw0vdO02DVdO1ZomeOa4kv8AQ3d4EjVQ0YSMsZZC3IyrHtx6+q+DJZpvCFhJc6qurSshLXadH+Y8exH3SDyCDnmqOr6TJoV4mvaJdRWNtbRKl/aS7jA9snOURQdjINxAQDdnB7UzdDpdnLq/geyg1GO7nSe9toJjuZCuMxISFV+QSDtB+Ynms4UYU3eKsd2JzLFYqmqdeXNbq0r/AH7/AInL+LdUsPDnxW8MSapqdxJHBJeXcz3A3C3SaLy0RdoztDIeOSM5zWr8GrqCXwXPHFNGz/2neybAw3BWuHZSR1AIII+tM1bXx4r1jxX4csdKttQfSNM328k9vu/0xg/7v5xtOCqHI4561zugfCzQbbRNMl1HxHLa65GivdulzFGVkPLJtX7u05Xg9u9TJ1oyukmvuZtRjltWko1JShPvpKL+WjX4nstFUk1jTHYImo2jMTgATqSf1rjLv4t6dpGvXGm6/pWoaescrJFcNFlZVBxvwcHB68A9audSFP43Y5MLgsRi21QjzNa6b/d1+R6BRWVo/ijQ9fUHR9UtrpiM+Wr4cD3Q/MPxFatWpKSumYVKVSlLkqRafZ6BRRRTMwooooAKKKrX8UV5ayWMk5ia5jZRsYByvQkfmOe2aBSdldGAx0TRINb8aXNxObO9to5rnzE3KscSEBlXGeR9c8YrpLeaO4tYp4DmKRA6HGMgjIrA1q90zwvZ3l94l1HGiziK3itHtd8cPBBGFUswb3yBitXRoJrbR7eO4vmv3Ck/aXiWMuCSR8qgAYBA6dqBRVlqXqKKKCgooooAKKKKACiiigArn9S0fUk8Qwan4dbTrd52RNTe6id5JoUPyqmGAUjLckHqK6CoL6zi1Cwns7nf5NxG0cmxyjbSMHDDBB9xzQBKiLGu2NQq+ijFOqO3gS1tYreLd5cSBF3MWOAMDJPJ+pqSgAooooAKqanplnrFg9lqUC3Fs5VmjYkAlWDDp6EA1booAy7LQLWx8TaprkTym51OKCKZGI2KId+3aMZ58w559K1KKKACiiigAooooAKKKKACiiigAorjNPvdd0zXJ7Cx8BvBps+oSySX41SEht7ktP5ZO7n723rzitrxLosut2CRxa7qOieS/mNPYSIjMMHhi6sMd/woA07u7t7Cymu72ZILeCMySyucKigZJJ9AKzH1u5vLO+bQtPe5ntxGbc3DeTBdB1DbkkwcqAeuOoxXKeGvEGnzeKb2Cz026vLK2sY47/xTfSqkVwEDbeoCyD7xLrxznpiugs75vGWiX0dmt7pdhIRHaahEQkkyj7zorDKjIIBI5HI4IoAralaR6nfXOs+Gng1DWrRv7PTz590Wnv0kdVwcOFYEgY3AAEit7TdMkspZri4vri7uLhIxLvYiIMi7SY48kIG6kDvUmmaXZaNpsNhpdultawLtjjToB+PJ/GrdABXPavr/AIT8I6i11rWoadpV3qQG6Wd1je4EYwMnqdu7HtmrvigkeENY2kg/YZ8Ef9czXw98PJ/C8vjK3l+I11cf2RboZAihpBI4I2owAJ2nnOMdOtAH3Xpup2Ws6bDqGlXUd3aTjdFNE25XGcZB+oq1VDRtR0nUtNR9BurW5tIwEX7LIrKnAIXjocEcVfoAKKQkKpLEAAZJPauQ8S/FLwl4a8P3OqS61ZXnkr8lvaXKSySv2UBScZPfoO9AHYVna9r2m+GdEudW1q6S2s7Zdzuxxn0UepJ4A7mvnDxD+1Zqk00P/CL6Jb2sWwiUX5MrFuxUqVAA9814Vqmt6nrd9cXmq3s11Pcv5kzu3329cdKAPfvib+0nDqWhLp3w/wDtVtLcAi4vZl8uSJf7qAE8n+9njFfPd/f3eqX8t7qVzLdXUzbpZpnLO59STyar0UAFFFFABV7RdMudZ1u006ytpbqe4lCLDCuXb1wPpmqNe2fs0+Bn1zxm3iS5Ei2ej/6p45FG6cgYVlPJXaWPGOcUAe43HhrRZ/Dw8NT6bp0z+GwslraTQrqMzWY6HY23a8gRlHoQOtdtoVhp+m6JbW+j6cmmWmzelokQi8rd8xBUdDk8j1qC/MSeJtJzcXsUsgmAigizDNhP+WrbTjGcryMknrVHwmssN5q9vZ29jHoMdwDp01pN5hlZsmff8xwRKWGOKAOlr4l1DWfH2ofFTxNbeEtR1qe9lvZvMjspn3tHE5VcgHooIA9K+yrrVGNvI2jwx6pNDcLBNDFcIpiORu3EnAKqd23qfxr5L8KeI/8AhEvjF481mKW3W4tLfUXtluWwssgmG1cZBJPoOaAObi8VfFKfRbrV4db8RPp1nJ5VxdC5k8uJ+PlY54PI/Ok/4S74oL4fGu/274iGlGTyRefapPLL/wB3dnrXpPiU+H/DHgTxL4S0LWra50/ULG21RppLlJZBcvcojouzAKhFDbcFveqOuXvg65+DOr6RoXi+BrS0WyaGzNlJGXuVV/MZQ3J81sEnouOetAHo37NHiDWPEPg/WJ9d1O71GWO/CI91M0hVfLU4BPbNe0V4N+yh/wAiPrf/AGER/wCi1r3mgAooooAKKKKACvOfFVyPiBrOtfDdoLzS1WyhvDqTpjfidT+7HcfLjfng544rpdb8VadbaDqVxpusaebq0zFwftHlzc7UaOM7mYkH5BycVY8JxXieGLFtWS4F+Yj5pu5Ekl5YnBZQB34HYYB5FAGlZWosbCC1WaacQxhBLPIXkfAxlmPJPqanoooAKKKKACisfVvFugaErHVdWtYGXrGZAz/98DJ/SpfD/iHT/E2ljUNIlaW3LtHllKnI9jUc8XLlvqdDw1eNL2zg+XvZ2+806ztfufsug3kgS2lbyWCxXc4hjkOPus5B2g+uKyPGOm+K9SNnF4T1WHTozvF08ignHG3b8pP9707Vztt8G7W6uRdeK9c1DWZ+4Zyi/TJJOPoRWc6lS/LCN/PodtDB4SVJVMTXSv8AZScpfPZL7zvNFhmt9EtIbqVZpEjC+YpzuHbnucY579a5LxJ4i8cDXLjS/C3htHjj27b+d/kcEA5GdoyM4xk9K6f+yvsd3p8um/IlvH9lkjZyd0OPl5OSWUgEE9i3rWpVSi5Rte3ocWDr08NUbdNTS0XNe3Sz0av2szzzR/Cnjm51ez1LxN4q2LbzLIbK1T5HA6q2No5HHQ9a9DorOv8AXdP06Ty5pjJMHiR4YEMsieY21WZFyQuf4iMcH0p06apqyNMXjKmKkpTSVtlFJJfd+pehgit02QRJEuc7UUAfpVDVvEOkaC9qus6jb2TXkvk24mfb5r/3R6nkVg6vq1/JZ3A1OdtFi+yzM9rZET6gNsoVJotu4FSvUbCRuFMFnrTSa3baHoFnpcr3C3NtqWoSC4iu5DgM5iVg6HaPatDkbbd2at94hu01W80nS9Dvp7yG286G4njMVnM2BiPzucHn0rN1E3t/YQ2/ibUW0eTUrUxppumXBFx56EyMYpxgtlFxt2jvzWvqujX2taBBZzazd6XdjY811pZVCzAfMBvDYUnt16c07SvDdppslvdTSzahqUNsLY6hdsGmkTcWwcADqeoAoEcPpsOm6H4dm8Sz+I/E2hl1e1i/4Sq5d0ikbhXMLHB6ZHNd7Dd3wuI8wx3NgLISm7if55Jc/dEeOhXnOfb3q/LDFOmyaNJFzna6gisyfw9atBqA0+WfTbjUZElnurV8SFl2jI3AgfKoXp0oAo2njvR5Layk1UXGhTX87W9raatF9nmmcED5UJOQdwx9a6SsaP8AtUanFFqVja3kDzzOl1DhBaxjHlqysSWc8glcDjpXGal408LKdYgtIvEmm3t+4W5vbLSLkyb0G0MpMZXoMZxjFAGt8W9cvtA+Htxc6Zfpps01xDateum77MksgRpMeqgk/hXJXEE3gbxZ4MOleONQ1b+2Zo7S4stRumuRdRMMm4jBPyYIHT+919ej06ysLXw5K2peLLvUE162MNnbeJ3RFLEEBfL2oxJyMr1x6UaT4L0/wbr+lzaD4KtXmmg8q+1S3uQi2o4ztjkYsVJHAXmgD0CisPTvGOj6ho1xqrTyafZW8pikl1KJrQKeP+egHHI56VZPiLTP7ZsdLS5ElzqFu9zbeWCySRpt3MGHH8a9+c0AadFFFAFLUNNjvgkiu0F1DzDcx/ejP9VPdTwfyqWW/tre6htriURyz58rcCA5HYHpn2zmrFRXVrBe2z293Es0MgwyOMg0vQzcWruG7/r+mS0VRvruXTkidLR7i1UEStES0kY4wQnVh1zg59AauRyLNEkkZyjqGU4xkGmUpJvl6jqKKKCgooooAKKKKACiiigAoPANFB5FAHmPgvUr3Vj4X8W3OlyXup61bS2F9eQMUhtYY3kdWKcjlgFznvXp1eaza7Y+A/hre2XhCU3j+Hr6KwlF6pOHkmQsCRjPyzcEcdK9KoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAoopHcRxs78KoJJxnigBarRahbT30tpBJ5ksIzJtBKofQt0z7dajsbye+eSQ2rQWmP3TSkrJJ77MfKPTPPsKsW1rBZ26wWsSxRL0RBgCluZqTlZx2/r+rlew0yKxMkhdp7mY5luJeXf0HsB2A4FYl5qPiaT4kWOm6fpyR6BDbNPfX8v/LVmDKkUfHBDAE+xrqKKexUYqKsgooooKCiiigArmb3wXaw2Eq+E3j8O3r3H2rz7SEBJJcEZlQEeYOTwT1wa6aigDjdR8Saz4SfTl8QW8F9pjeVb3Gqwv5cjXEjbFxb4IC7ivO7jJ9K4/XNHsZPH2oaPpnww8NXsqotylxfzJA94GAMjovltuCs2GOepr1u8s7fULKa0vYVmt50MckbjhlIwRXD65ax+GrfRNCvk/tbQ9Vuf7KaO4J8+MyEsgDjA8pVQrj733eTg0ActrnwyvdW8KwxaR4E8N+H9aa/jYXdvKrm1jRlcSKRGu4kggrxx35r10WC3Olx2msCHUG8sLMZIBslbGC2w5AzzxzWV4WttctrvXf7dctA+pM2mjerbbbYgUcdPmDcHmugoGm4u6Oc07wD4c0jX01jS9PW1ukRlAjY7ORgnb0Bx6YrZ1SW8h0m6k0uAXF6sTGCJmCh3x8oJJAxn3q1RUKEYq0VY3qYmrVmp1pObXdt6Lp6HmMXxZv8ARpBB438MXmntkDz4F3I30DdvoxruPD/ijSPFNo9xol2LhIyBINjKyE9iCBWpJFHNG0cyLIjDDKwyD+FVdP0jTtJEw0uygs1mffIsEYQM2MZwOKzhCrF6yuvxO3E4jA1qbcKLhPyd4+ej1XyZcorA8Xw+JZtLh/4Q+4toLuOYPJ5/SRMEbRkEckj06da44fErxN4dO3xv4TmSJeGu7LlB+ZKn/voUTrRpu0k/W2gsNllbFU+ehKLf8vMlL7na/wAj1CuA+Kmr6n4P8F614q0qaL7dBHDDaiSPcsaGRQ/Hckn9F9K6db0+JPDMFzpBeKK/VfnkG10jJ+YgeuM4+oNcZ8e4kg+BesxRKFjjWBVUdgJUAFapqWqPJqQkqjhNWcfz2/A7TwlqNxrHgzRtSvSpubyxhnlKLgFmQE4Hbk1JrniXRfDNtHceINTtdOhlfZG9zIEDNjOBn2FUfh+MfDbw3nj/AIldt/6LWvDNZ0tfFv7VbaV41nkfTYeNPsrqBzHcp5WSqEYAAbc24/3cVRR75oXi3w/4nM48PaxZ6kbfHmi2lD7M5xnHrg1ly/FPwLBM8U3izSkkjYq6tcqCpBwRXlNh4Z0zQP2pW0Xw7CdItJ9DfH2RsFGZD867sjcOoyCOKwvhT8N/DvjLwz42TXrd7i7t9Qkjhv8Ad+/jwM5B6ZJGTx3NAH0nFq+nT6KNXhvYX04wmcXSuDGY8Z3Z9MV4X8cfiXBc6Dp0ngPx3bqwu1We006X984wfn3qchR0K4wcj0ryiXUrqH4C6Dpn9pyWdhf65cpdkAsNirCQSByQuScDrXY/Gf4f+D/Dfgbw1q2gGKDUJTDGViOwXcbJuMxRvmzkD6bsGgD6F1Txz4Y8Oyw2niDXrGwunhWQR3MwVip4zg+4NXNR8T6JpOjQ6tqeq2trp8+3yrqWULG+4ZXB75HNeLeMdD0zxH+1D4b03XLOO9sptFy8MmcNhZSOnoRmuV+KenatrXx3tPC+iQWd7aaTawGx0i9mWO32+WuYxllznjjOaAPpbQ/Eej+JbR7rQNSttRgjfy3ktpA4VsA4OO+CKyLv4m+CbC8mtL3xTpcFxA5jlie5UMjA4II9Qa8N8F+B/GXhb4iXeoazHpXhfRby2lGoW8F/EIYY2jZEbYXLbfM24OeveuUvvBJ8KeFZZvFmhWGq+Ho7xkTX9FvozdzMSdo3FmUIccgpketAH2JHIk0SSRMHR1DKwPBB6GnVznw+vbDUfAOk3Okajd6lZvDiK5vcec4DEYbAAyCCvTtXR0AFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQB5t4o+LEeleNPDWi6ItpqEOqalLp95IZCHtnjkVGG31BY9eDjijV/HXiHRvhbrniDXrHSrW9t5DHbWa3BkAUuEHmdfmwS21c8flXEfE+x8PWHx48BJo1vY2+pS6p5+oC3RVlcvIhVpMdSTuOT71yvhzT7O++Cfj5r21iuGtvECSQmRA3lsZI1JHodrEfQ0Adrd+PdX8NfDfR9FudV0XXdZ8STNbafeQIiWVvAwVVLptXAG7oUxwQele2abFLDpVpFcvHJNHAiyPEu1GYKASoHQZ6V4H8ZPBnhnSPGvw/t9M0DTrSG91Ty7qOG3VFnTfENrAdRyfzr6CRIrW3VI1SKGJQFUDCooHT2AFAD6wvEni/S/DPh7UNWup0nWwiaR4IZFMjY7AE9a8Q+J/7SS28l/ofgaNZW2+WNXEnCtkhvLXHPHRs9e1fNc00lxPJNcSNLLIxd3c5ZmJyST3OaAPVvHn7QniTxroLaRDbxaRbyN+/a1kYtMvZSTyB646/SvJqKKALtjreq6ZE0Wm6neWkbtuZLe4aMMfUgHrVn/hLPEf/Qf1T/wNk/xrJooA1j4r8RMpVte1MgjBBvJOR+dZNFFABRRRQAUUUUAFFFOiTzZkj3Km5gu5zgDPcn0oA3vA3hS68a+MbDRLRJGE8o894sboosje/JA4HNfc3hzw1o3gTwzHp2i20dta26ZZiQGlb+8zHqST3Pt0rzX4V/CjRvAOn6R4laW41nV7sLH5+mnzIESbAzgdUXu/44r0C01I+L7m907UPDNxFoyKY5W1WHyzNIrjAWMg7kwM789QOKAOY1/XpvDVpb6g1xeReIPFV1FaWtreLlrKIsAQsaZjJiDltx+9xkmtiyvruy+x21/NHoUbaiIrSBYUM+o4DeZ5iKCqCRgXDKRwRnBOK09UNzfeJoLWy0lRNa20rJrNxGCto0ilV8of8tCSvzLlcDHPNW9G8OwaXHby3Mj6hqUMbxnULn5pSHbc6gnlU3Dhc4AAHagBun2894tjqVvFLogkd5r3T3gj3zsy7R5jDOCMA5B54BryfWP2X9F1jXL7UpfEN/G95cSXDIsSYUuxbA/OvcqKAPAf+GTtC/6GTUf+/KVjn9m7QlhZ2v8AXlZLv7PJGY7cNHHkj7Q3zcRYGfXHavpC9u47CwuLufPlW8TSvtGTtUZOB9BXBWmsafc6e3iDxFp9r/Zviya2sbS2S1EkkscgIiM7dwwblSPk5GTmgC98MfhtZfDTRbuw0/UJr+O7nE5eZVBB2gYGPpXa1jfYrvw94VNr4eifU7m2XFvFfXZBfLZ2mQg4ABwOOgAqLw5f+Jb17geJ9Es9LVAvkm2v/tHmdc5+RcY49aAN6isrxBrw8P2MdydL1PUt8gj8rTbYzyLwTkqCMDjrVbw74qHiKaeMaHrWmeSoO7U7IwB89lJJyRjmgDeorF13xj4d8MSwxeIdZs9NedS0S3MoQuB1IzVCP4jeHL7T7u58P3v/AAkEloqtLa6QBcTYY4BCA80AcX4w8LC08fQxaDHatc+ILy3vJEC7JbB7fK/bI1A2Pt8wlg+ckjg849bjVliVXfewABYjG4+teL+LPHz6z4k0kaB4d1iDVNMnWaXzbfy7gx8E25UbmEbjBbPovB6jSu9c+IdzbnUNal0/whosZBuLmcKWCEgY5JIbnj7vP5Vh9Yhzcsbt+SPWWU4hUfbVXGEbXXNJJvrot9emh6bqWrWGj2cl1qd1HbQxozkueSFGTgdT9BzXn1x8dPDkV5cxQWl9cRRqphuERQtwTjIAJDLjJ+8B0qkNKsrfULf+wdF1bxreeXHeWGoa7dNLZxIecxXDBtrHg4A5wPSuIb/hBdFvX+369qV9dWimaWbwrGY49PjLhSJnDsSQxxuOOMcDNVUVR/BYwwksFG7xUZS7JNJP1bu/uR6Vp3xbSRpLvXPD+oaTo4A26jJGzxgnoDhc8nAG3PvVq78WeEviBpt1oel+JWtpnRZGlRJISqhhnBcKDnpjPeq8/inQvBGh6Pp1vrupag3iOVk0zUbhzfYd9oVixIygLKcfWr0fhrVL1X0/4hDS/FWmKhuVneyWHyJV4C+Vlg2QWO7Ix0xzmmoPk5Zu5FTERWIVbDx5LWaV72t67lbQPhh4HtjmFU1eZOWee4EuPqq4X8xXdWtpb2VusFlbxW8K/djiQIo+gHFcD4d0fwhr2isPCGkXnh+21S0iuf7R02D7GzrvOEEi87gVOV9CPWup8OeGo/DkVwkWqatqPnsGJ1K8a4KYGMKW6CiFOEPhVhYnG4nFO9eo5erNeaeK3iMtxKkUa9XdgoH4mqv9taX/ANBKz/7/AK/41yfid/FepyXmlnwTo+saO7AL9s1Pb5wGCC0ZiIHPuelY2g+ALS71TyvEPws8L6dZ7CfPgmSdt3YbfKXj3zWhyHqQIIBByD0IrnLbXZLK8udIMFzqV1aXESt5WCywSk7JGLEZ24IbGT8ue9amqWl7Lostrod5Hpt1sCwTvAJViwR/BkZ4461yl/ZeItF8M3+peJ/FIv49PZL5fsdobMhIiWdGKuxYMO3t3HFJ9zOenv8AYtSK2uyvpWv6kjvcWErSabpjOEkUTYWVZwAwbACldw5Jp2j6RqDWdt9gh/sK3W2tgjzATX2EYl4ZmbcCuOAQxPJNb+hxafHots2j2sdrZzJ58cUaBAPM+cnA6EliT7mr9M0Wupn6doen6WF+yQfOpkKyyuZJFDvvZQ7EsFz2zjp6VoUUUAFFFFABRRRQAUUUUAVbzTLDUHhe/sre6a3ffC00SuY29VyOD7isq+8JwS6nfavpt7dWGr3dv5AullaRIhxhlhYmPPA7Vv0UAcVrGn+L47C2sUg0XxJYRwA3r6qpWe5cMSdsar5eSMYzgZrg9ck0TWfFlsdQ+HHi1NWa1It47a9WHy4UwCAI5wqDpxxn3r3GuF1f/imfiNaX2kf6Vd+IpYoL/Twcv5UY2i5U/wAKxhvmGOd45GKAOI/sHTv+ic+O/wDwct/8k1s+H9PWKSRfCV/qPhfVomV7nRtcn+0i7znygzOzlVOGBMR3c884r1isjXvC2keJY4/7VtEkngDfZrpQBNbMcfPG/VG4BBHcCgDAT4n6Xp7rbeL7W78PXrHbHFcxGQTjoXQx7ht3cfNg+1dfb3trdlvslzDPt+95UgbH1xXL6ppnjK1vJLrSNXtNQsI0VY9GurUI042hSGudxIJ5bO0+lcNNpemaVsg1LwnrXg6bO65vPCbstr5XZpp0VeF5JBHy9e9AHtFVb+0luo0Ntdy2k0ZyjoAyn2ZTww/I+hFeTeIfihZaF5uq6L8QdG1Sws402aJsRp7nACkefvJ3E/Nnaa7QfFfwEVBPi7RwSP8An7WgUoqSszpGvVsLGKXV5oIWJCPIpIj3H3PQH3/OrSsHUMpDKRkEHgiuRb4q+AGUq3i7RyCMEG6XmtLQdT0XV9FnfwTf2E0KyFQ9v+8iSTgkEKR6jgEdaWpPvJ91+P8AX3G7RVSynvGjkGp20du8f/LSOUNHIPUZwR7gjj1NWIZ4rmFZbeVJY25V42DA/QimOMlJD6KKKCgooooAKKKKAPDfEUbp4V+IxdGUP4otCpZSNw3W3I9a9yrhfjJ/yTG8/wCvqz/9KY67qgAooooAKKKKACiiigAooozQAUUUUAFFFFABRRTJp4raFpbiVIo15Z5GCgfUmgG7asfQSFUljgDkk9qp3lxdiCM6XBHcvL0d5dsaDH3iRkn8B+VL9i+1aetvqwhuyTl8R4RiDkfKSenHekRzNtpL/ISK+j1Czmk0meGZlJRZDkx7gPUdRz2pbCzltRI9zdy3U0pBZn4VfZVHCj8ye5NWlVUQKihVUYAAwAKWgFHVOW4VgWl94kvPFEqnTrW00KFniZ7h2+0yuOjoq5XyzkdSG4PFb9Z2uaZLq2lPbW1/cafOGEkVxAxBV1OV3D+Jc4yvcZFMs0aKxZ9H1GTUNMvo9ZljntkEV3GEzDdJ1b93nCuWAIbnAyOc1FeazrUlwiaFoRnSK9NvdNfSm2xGACZYvlbzF5OOnIoA36bJLHDHvmdY0BALMcCuQ1DWtQh8RaNbahrum6DJcXUqDTHUTvqMYbCFHJUoSMZABwTTLZv7e0HVZYNB1K6aa/Vjp/iIGFPlZPmjDBsIMbhgcsPegDtKK5iZbKz8W6lrd/faxaQ2FovnfaJ2XTyhBJZV+6WXHJ7Zq/HJq9t4YWWCS31rUSAyP/x7RzKz5HTdjCH3zj3oA2KKy7nxDZWWoSWuoCWzRWhRLq4XZDM8pIWNHP3myOR7itSgDyDxJ+0f4Z8MeJtQ0S90rVZZ7CdoZHiSPaxHcZcHFcT4t/aK8M6/P4fe20vVIxpmrxX0vmLH8yIrggYbr8w9K5h/Dej+Kv2odf03xKzJpn2i7mndZfL2BELZLdgMc1XtPhno0XhPxre6vb3VveWccl3oQklK/aLUHiUDHzrynzf7QoA7OL9pLw+nxEutbay1k6dLpkdqlt8nyyrIzF9u/AyGAz14rf8A+GrPCP8A0B9Z/wC+Iv8A4uvEdO8P6Jq/wf1rW08P3tpe6SkKDU2vC0NzK0qqyhNoAIVgcAmtbW/DPg6HwStz4b06HWbz+zI5ria21zdPaybAZJHtgnCI3B+buKAPqbwL460j4g+HV1bQ3cIGMc0Mow8L9drds4weCetdJXhX7KX/ACT7V/8AsJn/ANFJXutABRRRQAUdaKoXUt3JqlrbWoeOJczXE2zIKjgRgnjJPX0A9xQTKXKriaVFcj7RPcqYUkfbBbdBDGvA4HGTyT9QO1cV8Svh3q/jVZVstb8u0mgWKTTpiyxPtbcGJUnnPfGeOtei0VnOmpx5WdWDxFTCT54Wb63Sad97pny0fhR4w0zUrawu7jxLHaySJDHJYX5eKJSQB0ztA98V7J46+EeneN5NLu31O+03U9NjEMd/auRIyYPB5wOSTkc16DRRTg4aOV/U1xeJp4hqUaSg+vLez+Tbt8jivAPw10vwSs9yt3PrGqTnbJqV62+XYOAgJJ2gc9OvfpVvwf8AD/TPBmjX9lpzyyS6jNJPdXEh+aRnJxx0GAccelYN/wDCu8tdQuNR8I+Jr7TbmeRpZI5WLJIxOTkjHH1DVzmsfEfxt4Iun0rxANMv7pot8U6dsnAJC49OhArCWI9n/Fjbz3R6dHJljGlgqym+zvGX46O3kzZsvg/4T0r4c3HgrWNQW7hlme5inuWSOWB2AAZcHsVHseh4rBX9nPw/qulLDN4r1HUbmCVPJu2lEhgjAP7oLkqASQfwFeT65O/iXVpdT13F9dy9ZJhuwOyqD91RngDgVufDbxKnw+8QtdW8UrWFyuy6tIpSFb0cL03Dt7Ej3rCOY0nKzTR61bgzHU6XPCUZPsr/AIXX+R9CN4C0yX4iQeMbh5Jb61shZ26E4WL72X46khyOeKzfiF8KNG8fva3c002marauGi1G04lC/wB0+vbB6jHFdnZXtvqNjDeWUqzW86CSN16MpGRU9elufFSi4uz3PP8Awj8IdH8N22orql3deIp9Ri+zzT6m5kJgzkR4JIxuyc9cmuWH7NOhi8EZ1/VjowuvP/sgyHyduc7M5z043da9g1DUrPSbNrvUrmO1t1ZVaWVtqgsQoGfckD8as0CILGxtdNsYbPT7eO3toVCRxRrtVR6AVPXIaZ8StH1DxWvhy6tdS0nUpUZ7eLU7byPtIBIPlkn5uhP0FdfQAUUjMFUsxAUDJJPSvEtZ+LHibxj41Ph74OQ2tzHZKzXmp3K7oGPOAD2HHB/iJ9qAPbqK8hl8AfE3xTZWtz4i8ftod5HuVrXR4CseM8EsHG44HpxWjrnwr1o28M3hXx74hs7y3JkK3t69xHOQMqpBYYBI568E8UAem0V5Dpvjvxr4J1OBPi/bWS6ZqDiOHVLD/VWknZZeOA3rnjB/D1LULi8TTDNo1vDe3BKGOOSby0ZSwyd2D0Uk9OcUAXKKqaff/wBoJOwtbm28md4cXMWwvtON6+qnse9W6ACiiigAooooAKKKKACiiigDnrHwH4Y03xLP4gstHgi1a4d3ku8sXZnOWPJwMms+18EaPpGi6/ZTaPp50m7m+1C1t0cGTaA37wljlty5GMDGOK7GvLf2gvFkPhv4X3VoJJ0vNVYW1u1u4VkOdxJ5B24Ujj1oA8i8bftEWPiK70i70/wfZy3OmzNNHJqpaXy2ypUpsZcHK5Oc9BXmviT4l+LvFkJg1vW7ie284zLACFVG56Y5wASBXK0UAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRU9lZXOo30NnYwvPczuI4okGWZj0AoAgr2Twb+zd4k8U+HYtVvr2HRvPOYbe5iZnZOzEA/Lnng8969J+Hv7NmhWnh1JfHlt9v1O42uYo53RbYf3MqRuPTPbI4r3VEEcaov3VAAoA+X/+GTNY/wChosf/AAGf/Guo0r9lTw4mlwLrWr6jLfAHzntXRIyc8bQyEjjHU17J4g8Q2nh6xWe5WSaaZxFbWsIzLcSHoijpk+pIA7kVyz+J9U0qOay1a0utf1i8HnyaVpCp/wAS+AjaBvYrnkdzuyxxxg0AY2j/AA90rwzdQ+DNO8Q31zaTq92beb95NYSpgxzROihYjnJw4IYjgcGj4maydR+GPiePTtRW502wskt55xG3mPP5keXWUYRhtyCFHDccdK6LRfDFxptlpY8NRvo1tOwuNRN9Ibi9OMFYSzlsjlgfm+X+HrTviZoM9/8ACjWdI8Paekk8sQ8m0hVVDt5isRjgc8k/jQB4/G3hG11zwVH8Mm1W31SS5AOpXjNbR3cA2+bvMwCyllyAE7/hXrV14x1u+8d3Hh/QtCWWy0u4hXVdQnuFCrFJEXwiZDFuRzyOtcGV+Ifjq60fRtZ8A6f4fsLK9gulvGcEW6xOHKoBnBYLt49a9F8PaPf23jzxreXNu0VtqMlqbWViMShbcKxHfg8UAeceFPiR4f8AC3ws1XW/DWjX8C3msyQ29ldT+ZFHOyoOZMYjj5B+Y+uDWnpHxQ+IGo2k2kw+C4r7Xlid0v7S5U6cemP3m4gkZAKh85FYWh+CPHXg34a3+k22jWWtKNWn+2aZMQU1K3eNFR42PK7Wy38J+WpPAfw51qbXdZSC31Lwh4fm0r7IunPftLJDcSKu+WMbmGAVOCSCc/kAO/4TmaT4LaFqXjeG9ur64umhtbITJs1iXcdhkKj5EVsHBIPyDrmtbRfGGu6d480Wy+Lnh3T9Pvr3fBot3YPvVGJUOjKGbGSUweMVyN14evp/g/p+k+KJbTQNX8L3xm0y3upgft6KQ2WVSWGcsOO+K39Hnu/jP8QdA1i7hi0e38Lql1JCJN8s87FSVHUeWDH164PvxHtIc3LfU6lg8Q6TrqD5F1s7feW/2bpJH0jxWJZHcrrUgG5icfKK7bVvhh4EvLq71PWNGtzLO5luJ5Z5EBY9SfmAFcf8OvAPjDw/4F1tLe7h0jVNU1RruJXAcxx52kNwQCQNwxnt07a8HwdXUJBceL/EWoatNnO1X2oPb5snH0xUTnNO0I3/ACOjC4bCzp+0xFbl8km5fovxPQNOlsbrSYjpFxHLZ7PLikgkDqAvy8HnOMY/CvLvE3hnx1o+raevhbxD4i1cSMZJDc3EPlKVYfK+I14IP94d69O0XRLDw/pcen6TB5FtGSVTcW5PU5JJq/VOMpQs3Z+RjTq0qGIc4x54q9lL8L2f6nkt/wCAfH/iaJ5de8SW1s+w+VBAp2qfQ7QOPzrf0/SfiLZ3EO6+8KeUGUTGLT5ld0B55D4zjPbrXd1FdNKlnM1v5fmrGxTzSQm7HG4joM9aVOlGne3XuXi8fVxaippJR2UUkl936nm2naHP4l8Ra6bHxh4nsUt7nawE8CZY5yojMW9VXGFLfeHIJFdZbeCNJF1p19qiyavqmnQmGLUL1t0rKSSdwXCk/Mf4aXwal6+ky3mtQ7dTnmYTymKNd4DHbsZPvxgH5Gb5ivXBroa1OARVVECooVVGAAMAV5p8FNO0X/hXMskENq1xd3V1/aRBDMzec4Ak9PkxxxxXpleYXvwQ05Lm8PhfW9R8PWupRlNQtrZzItzl9xOXJKHtlcccetAHBfFTSfD1pdfDuw8D3ENrp763IFm02cSCKQvFllbLAMOuO3pWl8Pra58J/Hvxb4YstWvrvTl083jC8cOzzMIzvJAHPzt0Ar01/hf4Re00S1GkJHDoUvnWKxyMnlv8p3HB+ckqCS2c4qRfAOmRfEK78X2zyRXt7YmzuUBysnK4fnoQEAwOKAPPbW81nxb4W+HOl3Wu39muv212NQnsyiSTBYiwGdpA/Ad65x9X1b4a6t408C6Dql1Jp2m6G2o2M9ywae3lwhO1gANpMhOCO1dn4g+F9+0XgHQtE1G9t7bRHnaTVYQvmQ4TKEg8HcwwRyMdasax8LxpPw18VxaaZ9d8S6zbyCa+uMCa4YnhBzhVH90YHFAHN3fhfV/hkmneM08WyX2t39zDDqlvfMPK1ASOqbY0ABDKG3df4fwrg/GXi7XPFHj/AMQSGz1+5vNAvHg0U6GuYbR0cgPKNrFi20E8joRXqGj/ALPllFqum3+v+JtZ1mKyYTLZXcp2BwOOQcjBx064xW54r+HmmXniG51PR/E8vhS/vrdoNQ+xui/a1bozKx4Yc4cc89aAOBuPFPi/xN4x8A6Jq2p6hoA1zTZDqVvZoIX3K0ozh1JUkIv58VQ8G/adK8L/ABf8MLfXF1pmjwTpaJcMGK5WUE5x1O0Z7V7RY/D7wyNQ0TWEjlu73R4DDZ3kl3JI207skksQxyzdc4zVM/C3SY7jxdJZXE1sPFVv5V0q/MI3IcNIue535x04oA4TTfB934S8YeDfEdjr+pXTa35FrfC7nUh08nITaFGR8qYxyApznNcn46tZNW8eeI760/4SbWNS0t55bfULKRbaz0/yVLiJi6fMUPJwfmyMV75e+D4L2Pw0rXcq/wDCPzpPFhR++KxNHhvThs8VwDfBq21rxR4hfVPEWrw/bpJpZdPglaOBvNBCyqAfmxjkHPK4OR1WxnfllZvfb/IfqltfeOtY8NeHNQ13UbPT9S8Mm9vBZMiNcSZiHzEqePmPTFcpZfDq71TT/EovPFernS/B1zPDo1ukqiSKSKMSB3bb8w5AA9q9lsPBkFhr+kaqt3K8ml6SdLRCoAkXKHefQ/IOOnNLZ+DYLPT/ABLapeSsPEFzPcSMVGYTLGEIX1xtzzTNDJ+DfivUfGfwx0/V9aMbXjM8LvGuN+xtu4j1OMnHGa7qsPwd4T07wT4WtNC0gN9nt15d2JaRzyzn0ycnA4FblABRRRQAUUUUAFFFFABXJ+Op49CtYfFFva2s+oafmNFlBMs8TcvDDg/6xtq44PTpXWVz3jjQjr3hp0tpIINQs5Beafc3DEJb3KZ2SN6gZPBBHtQBu28pntopSjRmRAxRuq5GcGpKx/Ceur4l8K2GrJFND9ojOUnTY25SVJx6EqSPYitigApCAykMAQeCD3paKAPiDw/8PZ/iL8TfEWlWd9DYNbSXNzukjLAhZcbQB/vVmW3w8uLn4U3/AI4XUIRb2V4LQ2vlnc5JQZDdP4x+VXLPxVH4X8VeNy32lZ9RjubS3ltm2mNzcK2ScggYUjj1rovGnxX8N65DrNro2k3Vvp9/a2SJZFUii82KcySMwQ8blIXcOeO1AHI33w8ubD4YweL57+JTLdLbvpzRlZog24o7Z6BguRxyCCK+gv2Vf+Sbal/2FG/9Fx14/wCIfixofiLwTqmmTeEYrXULx7YRSxXUjIiwxmNGOWyWVTgDoQSTzXoX7OPjDTfDfge7t9cE9nBc6oVgvWjLQySFEHl5XJDADOSAMHrQB9HVUh0uxtr17u2to4Z3GHaMbd/uQOCeOp5qxDPFcRiSCRJUPRkYEfmKfQS4p6tFDOrRX3S1ubR37bo5Ih+ofH/Aadd6vY2FwsV7P9nLAEPKpWM57byNufbOenrV2ggMpDDIPBB70ieWSXuv79RFYOoZSGUjIIPBFLVa8sY7yFY2kmh2HKtBK0ZH5HkexyKI4Li3sWijumnmAOyW5UH6Z2hc/wA6B3lfYs0Hiqlk+olnXUYbVAANjwSs276qVGPzNZHiDxJd6fpF4dM0q5n1RUYWltNERHcSDovmDKjOOMkUXQvaRsm9LnJJfz+IpNMyy+JPDXibVpJFMts4FlBFFuRe2D50WcmvT64vS7rQIPFk97HrsFnJa2a6dPpHmrFDBIG8xmCnALfPgkVoWXxC8K6hrc2k2msQveQlg6FHVRt64cgKfwPNMpSi3ZM6SiqY1jTSQBqNoSTgATrz+tXKCgooooAKKKQsBnJAx19qAFr4q8MDwTPBq0vi3xJrdhrUV7J9hhsgzK2OUP3G53+4r7Jh1fTbm6Ftb6hazTkE+VHMrNx14BrxLw74A1GT4XajoXiDTDFq73DTWE1tpyGa0USCRA0pUKxLDPDMcNjrxSujP2kLXuTL8UPG2keCfD2m31ppbeL9QjeVhqFykCx26BSrzAuu2RwemRyDx2roPDnxY1C+8F65PqWl2914i0PCzWOl3CzLcbsbXj2lvlAYZOTjB5rk/EvgC/8AFtloXi7xB4Qub7WIrf7JrOnO/lyXTgKFlQJIqgD5j1GcgEcUtp8L9S0/4carqvh7w2PD2vXKmJdPtbuSSS6ttwzHIXf92SQGyjdAAcgkUD5tWkjofA3xQ8S3fiyLRvG9voSLdwyzQXGlX0cqwiJdzmXEjYGCMHjoa5fxx8RfF3iPwr4rEPhtV8MtavFDdJNtmiKuAZHOcFTgkKADgg81Y8EeAdWk8Q6M+q+BbPQNIaG+tryKGcvK4kiVP3hzwrcgbTnOc44qLVdF8d6H8NdV+HOleEW1GCSd0ttShnBiNtIxk53ENvUkL0xwfxNQ9926fj/kUPBmvWWmeIPCUtzZzy6pH4VFxHcGXeggjWV2CrkbXbaykndxjGKv618atVm0zRvHEHgyD/hHDcG2llu7hZZmbJ4iUEbD8rfMVOantPhdrdh4v0dr2eyt7XTfCraY91LLhJZ3SZNqdzjeCSQOKyR4B1nVv2e38G6eIJtd0LUzc3Fsj5EilpCux/uksrAjn64NFg5F119Tv/EHxK8RX3jF/Dfw20a31S801Um1U3kgiWNWx+7Qlly3I+bkV2XgzxSfFuiS30mnyadNBdzWk1tJIshR422t8y8Hkdq87u9G1r4ffE688VaLYprcOv2qpd2QnSKe1kVflK7iAyEqATnI5/He+B9zcXvgW8ur+Fbe7n1m9knhRtyxOZSWUHnIB4zTLPRqKKKACs7XdXGiaU939mnu5NwjiggQs0kjHCrwPlBOMseB1NS6tqlromlT6jqEhjt7ddzsFLHrgcDnqQK5WzOrRalFf2lrdXGpaw6tPHqMipHpdspyImSNiN3LhWAJY/eOBQBc1a1GqSw6msUl/qekxLKuhJeRqsdywBVnPZgCwBJwQTweKmj8Oahf3Ftea/rE7t9ka3vNOtCEspywYFtrAvnB/vdq1NI0PT9DimTToNhnkaWWR2LvIxJOWY5JxnABPA4HFaFAFa302ztba2t4LaNY7SNY4ARkxqBgAE89BVmiigBHRZEKOoZWGCpGQa5/xD4D8M+KrqG41/So7yWGPyo2aR12rnOPlI710NFAHE69o02h2Q+w2jan4bFqLW90YjcYYVBHmQ/xEgE7l+ZmwNuDT9JlutO8F3U+neItOn05AG02+1DOIY8jck7AqDtOVHQjAB5Brs6pzaRYTaVNpxs7cWkwYPB5K7DuOSSuMHJOfrQB8e+JbjXYvi94q13wnpU2r2tzNdWYuLe3eeFllQo2GTjIDZHNVtW8feNNTji0y68PCKS30n+wPLWzlD7JAjDIJ/1hEYI9Rnive/hV8JNe+HPijUnPiPz9BlP7iyUZMvXDOCMIw4+5178cVu6pq2h33ijUZNUtLeDTPDEsN7d6jIWVjc7P3TKU4dVRmU7uQcDFAHzTN418SnwzpvgXVvBFrdG1gb7HDc2M4uOQw80KGG49ecEcVFHrviHRfD0um2/w6ttPl1CzOlvfjTrhZ5g4AIBLbS7Y7D8K+sPDGmaM2u65qFrejVb4ai/mSzIDJYkxpmBGIyFAwcDj5jW3qmi2OtfY/wC0YfN+xXUd5B8xG2VM7W464yeDxQB4L+zNpk2n6P4la/0a5srmJzFJflsSphFPleUeQwzuzjnOK9J8NXcWn+Eb7V4/F2ozLcHyrefxUogSCUZA+UrGcEkfXHFdjp2iWGlXmoXVjCY5tSn+0XLbid8m0LnnpwoGBU99p9lqdsbfUrSC8gJDGK4iWRcjocEYoAwrHVNRbw7pepXetaDLEJCdQvYCRbyR5IHlMXIU7toySR1pLm60+48Y3ehX02p3B1CyCtaNbv8AZEQBtxEgXAZgcEbuw6VtrpOnJpo05LC1WxAwLUQqIhzn7mMdefrVskAEk4A6k0Aeew+HNNn8ISaNrPgg2On6ddj+zbM3vnCdyTtcFGyoy3Rjxn2re0zVvEp11dN1Hw0yWMYKnV1vItkhC8ERA7wCeMdq1tLvZdRikuigS1kb/RsghnTH3z9TyB6Y9eL1Ja6mcXzPnT0Of8QW+3WdGvX1fVbRFuRALSyQNDcM3I84bCQox1yAPWtbTF1BdNhGsSW8l6AfNe2RljJzxtDEkcY71aopmgUUUUAFfK3xBu5b34ha3JOWLJdvEueyodo/QCvqmvnT4j+CfE1rqV94j1S2smgurgkjTmd1hXACl9wBBOOT0z9RXnZhCUqSa6H2fB2Jo0cdKFR2clZet1p8zz6iirWm6ZeaxqEVjptu9xczNhEQfr7D3r59Jt2R+uSlGEXKTske+/BC6muPh80cxJS3vZIos9lwrfzZq9FrB8F+G18KeFLTS9yySoC80ijhpGOT+HYewFb1fV0IuFKMZb2PwLNa9PEY6rVpfC5O3+fz3Keq2Danp7WqXc9mWZW86DbvG1gcfMCOcYPHQ1j/ABCFtL8P9Ztbu/WwF3ayW6TbSzB2UgBVX5mb0VeT2rpKintoLoRi5gjm8txInmIG2OOjDPQj1rY805jXvAmk+M/B9hpmsedvt44nt72HMc8DqB86kjKnjoQa5B/hv8SjrZMfxPuhpXn8IYVM/k56btu3djvjGe1et0UAcRqPw2bVvCt1oOpeLvEFzBdTB5Jnmi8woBjy8iMDaep4zkda2PBvgzR/Avh+LSNCgKRL80kr4Mkz4wWY9zx9K36KACiiigDN8RaFa+JvDl9ouoF1tr6FoZGjxuUEYyMgjP4V5B+zx4p8mz1LwZrmoTLqen3TizsrxdjrAAOBkDJzk46gc9K9xrz3x98HtI8capa6vFd3Gi6vb8G/sflkkXBGDyOeevXHHSgD0Kiud8H+C7HwbYtDZ3N9dzzRxrcXF5dSTGVkB+bDMQudxyFwOnpXRUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAHC6N8VNL1KHxc91bzWx8KXU8V4FG/fHGzgOvTJIjJ29vevkr4o/EW6+JPis6lPbpa20CeTaQjlljzn5j3JJJ9s4qn8Q55Yvih4tSOV0V9ZvAyqxAb9+/X1rl6ACiiigAooooAKKKKACiiigAoop0UUk8yRQo0kjsFREGSxPAAHc0AT6dp15q+owWGmW0l1d3DhIoYl3M59AK+xPg58GLP4fWS6nqwjuvEMy/PKACtsCMFEPr1y3fOKqfBX4b6f8AD3wcPEXiW3Wz1q4iLXM11IuLaIn5VB6LkBSc8549q7jWmfxP4btrm0vJrPRJo2mvwLd1upYQM7EUjK7sEMNuSDxg80Aa2q6/ZaSXikMlxeC3e5jsbZd88yKQGKJ1bkj86wtY8R38nhqbUUmj8LWL2qSpqWrRfvLeUyYMckBxjjGDu6npUmn22o61o1qtrCfD+nNZvBEFwbyJcqIXRjkKCgyVYEjIB5Brd/sWwbUGv5bdZbp7dbZ5ZOd8YbcAR06knpQByS211f3Tajoeb/WmtbaFNYukxaRRyJl5rZeQegLICMnbk10/h/w/aeHrFobYvNPM/m3N1Md0tzJ/fdupOMAegAHatRVVFCooVVGAAMACloAKKKKACiiigDi/iD4g1/T7rRND8JR2y6prdw8aXV0cx2yRrvdtv8R25wMiuYFt4oi8fXHhTWtQsduuW32ptasLQW9xNDCAjxMoJ2n94Ar5OADwc8dx4y8EaZ420+3g1F7i2uLSUTWl5avtmt3BBypII5xjkGsW3+GNvpba5q6ajqGseINQsXtor3UJVLxDYQETaFCgnGeO1J7GlNXmle2u/Y8W1u78P6ZqElt4eszf+UxU3+oOX8xh3VBhcf727Naeg/FrxBobKiR2M1sD80C2iQgj28sLg+/NcO6NG7JIpVlOGVhgg+lJXyqrTjK8Xb0P3yeW4atSVOvHn85av/gfKx9ZeE/FFl4u0GPUtPymTslib70TgDKn16gg9wR9K2q8j+AVncxaTrF3IGFvPLGkWRwWUNuI/wC+lH4V65X0mHqSqUlKW5+KZxhKWDx9ShSd4p6fde3y2Co7i4itLWW4uZFihhQySSOcBFAyST6AVJVPU9KsdZtFttTt1uIFkSUIxONysGU8ehA4rc8oxNP+JHgzVdQhsdN8TaZc3Vw2yKGK4Us7egFaviHRxr+g3Omm5mtfPXHmQtg+uD6qehXuCR3ov/D2kanYT2V9p1vJb3CFJFCBdwPuMEfhXGa14a8PeAzoetW08eh6Jo97LNdR5kcSvOghUk5OACVJJ4AoA7vS7M6fpFnZN5ObeBIj5EQij+VQPlQZ2jjgdqtUyGaO4hSaCRJYpFDI6MGVgehBHUU+gAooooAKKKKACiiigArybxL4f0yz+Iusaz4q8G3Hia11KG2SxNpp32xoPKQiQMP4Mllx649q9Oul1A31mbKS2W1Dt9rWVGLsu07dhBwDuxnOeKt0Act8NdBu/DPw70vSNRRI7i3WTciHIUNIzKPwDCupoooAKiujOLWQ2YjacKTGshIVj6Ejp9alooE1dWK2n30eo2SXESsm7KvG4w0bA4ZSPUEEVZqnqV1PZW63EEPnRo+Z0UEvsxyVA6kcHHcA45xVmKWOeFJYXV45FDI6nIYHkEUiYy+y3qh9FFFMsKKKKACiiigAooooAK5HxPrck2q22g2miW/iCyuZ0tdYiE4L2Uco+V3i2nKEAnOR0rf12+k0zw7qN/AqtLa2ssyK/QsqEjPtxXNeDNAsNRurb4g3MR/trWtMtTNhz5cI8sEqg9DkdcnigDqNJ01NI0uCwhnuJ44AVWS5kMkhGSeWPXGcD2Aq5RXF+EviXYeK/F/iDw8lsbO70W4MOJZlJuMMwLKvXA28/UUAdpRXN6N4sl1nxlrmixaVJHbaOyRyX7TKVkkZFfYE+991s56cVt22pWN5dXFtaXtvPPbNtniilVmiPowByp+tAGBN8NPBFxPJNP4U0iSWRi7u1mhLMTkknHWm/wDCrvAv/Qo6N/4BJ/hW5d63pVgsjX2p2dsInWOQzXCJscjIU5PBI5A9K5uD4qeE7661my0rU472+0iCSeWCM480IpYiNjw/TqM4oAsf8Ku8C/8AQo6N/wCASf4VhWHw/ufh9ZTJ4IZLrRnZpbvRLuPe9yzDaxWb+HCAYTackYyM1qfDHxy/jnwfbavfLb2txeS3Bhtkb5vKSQqDgnJxwCRxk9q6rUbwafpd1euhdbaF5SoOCwVScfpQB5T4ZittMuJLT4c6jNpFy7yXk3hPW49kjjOQI1Jzboc/eAbqOOK7Wb4haPpsFpL4kE+gpdQmRZNSTykDhipi3H+PgsB3XmuJufiB4M1z4f2XxP17QGSfTrl4rBWYtL5oPChl4wSv8XApx8c6d4a8KWfiO91e58SaNrkijT4L+EG5Fwz4ZQwUKsaqG6jORweaAOv/AOFseAf+hv0j/wAClqeD4i+GdQtbuTQdSj12e0i857TSyJ52XIHyoDzyRUHiGSeGd9P0y20PTLqVohY3OqbGju2JO9FjVlfcPl+u6sw2nj/SY2vLjUvBVnbx4M0xsZowqZ5yxkwPxoAtnx/qWo/6N4f8Ga4b5hlBq1s1nb4HXMpDYOOgxyaq3V745vJLU6hqOkeDTLOLeGBgNQ+2OwJADHy9pwpGMHPWr1z4MbXbyS/XxnrUum3jeYbKCeE20kTdUBCZ2EccNnB61Fo/w9+HZW/i0XTrCcPGbS7WG6aXaM5KH5jtPHsaALOpax47t9Sni0vwpp15aI2IriXV/KaQY6lPLO36ZNZlw/iHW9S0iPxl4RFtaW2oRXNtPpuom5aO4XOxpFCLiPBbJzxxTpPhb8M01BNOl0qyW8lQuls15IJHXuQu/JHB59qsjTPEdtqes6fbLcx6JcfY7TTHtbiNXsYhERLKu4E/KwXg5J7UAco1t/Zk2z4kX9lqGoXZN4fDOi2IEl4+Sgd1DZuMKoPIGCuecV0moLrmoeGNPgsvAmn3FrubZY3t95Bt4lAER2+WdrFScr/D0ya6Dw14b8OeH457bw9bW6MkxNwUk8x1lIGdxJJBIwccdenNb1BLimrNHk8HhOzjt72+8U/C7TII7eENE2lyC+upH3AYRdikEA5yDxiqdtFbX93b2ez4p2wmlVBK6vCiZ4yzDGFHevZKKVkL2cNNNjxqDWNC0fxVEW+LlvJptnKBJYXl28kzFeCrSeaAfmHdPY561u6/4z+HniDyfM+IEViYs82OprHvB9RyDXfnTbFmJNlbkk5JMS8/pSf2XYf8+Nt/35X/AAoshezhZrlWpwOo/D/S/wDhH5NRHiDxfqdp5ImSC11JpjMpGRsTGDweMVyVtp+k2SstlYfFe2VzllhSVAx9wK90VQqhVAAAwAB0paLIfJG97anlvhC7gsLqe28Oavqk+oG2kkbw54knK3TMuNjAtkxJz6HOQe1dn4U8TN4hgvYbu0FnqWmz/Zr63WTzEjk2hsK+BuG1l5wK0tR0xL60uI4pZLK4miMYvLcKJo891JB5HuDXF2sMlz4mtL1tTgi1rRVePW1gtpEN9b7CUCI3LAMyncM5YEA9qZZ6DRVewvYtS063vbcSCK4jWRBLGUYAjIyrAEH2NWKAOJ8fa/4gs9V0Hw94RW2i1HWpZM3l18yW0UQVnOz+MkNwMjpWbp/iDxtpHi/UfDGrLYa7dSac1/pV0n+iCTayo0cijdt+ZuuT09+Oj8ZeBtN8aQWf26W5s7zT5hPZ31o4Sa3bIJ2kgjnAzkGq/hj4eaf4b1++16W/vtX1i9QRPfahIrSLGAPkXaqgLwD07UAeW3/wg8f/ABK1qKf4n63a2lnZhfJttPG9H+b5+MgKxHG7ntxxXt2g6DpvhnRLfSdFtUtbO3XakaDH1J9STyT3NaNBOBmgDB8QeEfC2tyHUPEui6devbxEGe7gVykYyep6AcmsLSfHvwv0HT1sdF8Q6BYWisWWG3nRFBPU4FWdY8c+Gb7whqW3W7KCWSzmUW11MsMytsYYaNyGB9iK+PvCXw9uPFnhHxJr0F/FbR6BAJpIXQsZhtZsAjp939aAPsX/AIWt4C/6G/R//AtP8aP+FreAv+hv0f8A8C1/xr471n4d3WkfDjQvFpvo549amMUdqkZ3oRu79/u/rTfF/wAPp/CPhvQtWn1CG5Oro5a3RCr2rqFLRvn+IbsEcEEGgD68j1W7uNWsI9Yu5Pt11cG6sdO0qQssUAVlDTuPvxMcHJUAMyjnGa3PDmirZ+fqt7a+TrGo4e7LT+eY/SJZCAfLUk4GMDJrlPgIN/wW0CV/mk8uVd7cnHnPxn09q9HoAKKKKACiiigAooooAKKKKAMLxl4pg8G+GLjV7m2muyhWOG3gXLzSudqIPqxAz7157Bos0Wn+GfBhZzcaheya5qdnOm2M2juzSwN13FXlQY77c8V33iSO1v5YoL02V1Y2IN7fWjK0lx8nzRPGqnIIde4OcYFUNC029sL6fxD5Dald+ILmIz7D5CWlsqERsEk+YELt3L1LHoMUAb2haDZeHrA2tgHbe5kmmmbfLO543u3VmwAMnsBWlXknxn0PX/FuqeH9N8IQu99pt0t9O8uY4UjJwCWJAblTlQS2O3NerWguBZwi+aJrnYvmtCpCF8c7QSSBnpk0AS0UUUAFUY797jV3trZFaC3XFxKT0c4wg9wOT6ZHrSXuoPFfQWNnGJbmUh33fdiiB5Y/yA7n2Bq/iluZ35naL23/AMgooopmgUUUUAFFZWkajql7eX8Wp6I+mw28uy2ma5jlF0vPzgLyvQcHnmtWgCpDBfLqtzNNeJJZOiCC2EOGiYZ3Evn5s8cYGMe9WmVXQq6hlYYIIyCKWigDlLz4Y+Dr+4M0+hQK5OT5LvEPyRgK2dH8OaP4fiMejadBaAjDNGvzN9WPJ/E1pUVmqcIu6SuddTG4qrD2dSpJx7Ntr7gooorQ5AooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooA+APiP/wAlT8V/9hq8/wDR71zddJ8R/wDkqfiv/sNXn/o965ugAooooAKKKKACiiigAooooAK9o/Zm8Ky6v8Qn1qSOB7PSoiXEyEku4IQpxjIIznORxXlnhjw7eeLPE1joemmNbm9k2IZGwo4JJJ+gNfeHgrwpaeCvCFjodkI2FtGBLNHEI/PkwN0hHPJx6mgC1rQknWC1WLT7i3kkzew3pJ/cAHJVcHcc7evFZPg2J9QuNQ8Sy6nHqUOpSn+zpYHcRpZjlF2HA3hi+Wxk8c8Uss97c63rk8HheN7/AE2NLawuriTyxexyKruofadqhuD15FdDp9ja6Zp8Nlp9tFa20K7Y4YlCqg9ABQBYooooAKKKKACiiigAoqpcQ3r6lZy292kVpHv+0wNDuabI+XDZ+XB56HNW6ACiiigDhPFvwl0TxReSX0TyadfSHMkkKgpIf7zJ6+4Iz3rA074B6fBcq+qa1PdxA5McUAh3exO5uPpXrVFc0sLRlLmcdT26OfZnRpexp1mo/L82r/iVtP0+00rT4bLT4Et7aFdscaDAA/z3qzRRXQkkrI8aUnJuUndsKoa7qD6T4d1LUYkWR7O1lnVGOAxRCwB/Kr9YvjP/AJEPX/8AsG3H/opqZJ4/o3x18aXeixeJNQ8DxjwyrE3F9bz5YIG2sVVmGSD2r0L4m6t4TXwc9h4u1C1tI9QTdardbirSrh0LBQSQGCkjoenPSvl6x0izvvg2Lm7+IscT2rSXEHhh2zmRXIGBv6sCTnb3rvfF3iT/AISPxJYTzeHNG0PWU0qJboeM2UQld7YWBXHPOTv4yDjHFAHpVz8TNL+Gnw80S48Uaz/b91fRq0LadbxxiVMDJjUbVCLkDnB6cU7xX8Y7bwp8QdA0m+W1i0XVLL7VNqEjsTFnfgALkHlQPxrxPXv7Lvf2a93/ABLp9U07X5UY2e0rbrK7nEeOkbbQR2IArvtc8JWWo/HbwLpkWhw3Oj2uib7i1FuGhiQ+ZgsvQDeR17mgD2nw94m0bxXpv2/w9qEV/bByhkjzww6gg4NaM1zBbKrXE0cQY7QZGC5PpzXgfwkv9L8I+M/iZI0S21nb6kkFvbW6cu2+UJFGvdj0Civa9V0LSPFWmwR65pkV1EMTRx3UQLRMR1AP3WGfwoAwfiT8S9K+HWhG4vD9o1GcFbOxQ/PM/qfRQSMn8smrXgDWfE2v+HV1PxbpNrpMlxh7e2hkZnEfq+ehPUAdjzzVhfAnh17iyu7/AEyHUtQsURItQvkE1x8hypMhGSQec10NABRRRQAU1ZUaRo1dS6Y3KDyuemRTqrQ6dZ29/c30FtFHdXQQTzKoDShAQu498AnFAFmiiigAooooAKoXt9LYXULSxA2MmI3kXO6JycAkf3T0z2OOxyL9FBMk2tHYKKoPd3NtqywzxGS1uOIZY0J8tgOVf2OCQ3Tse2b9ARkpX8gooooKCiiigAooooAq6pYrqmj3mnu5jW7geBnUZKhlK5H51n+Ebc2Phez037NdQLpqCyQ3YUPKsQ2CTCkjDAZH1rarkPFF1feGrm415LqWPSI4xdalJK5m8uOIf6qGHjaXBJL5429DQB0GuyNF4d1GRGZWS1lYMpwQQh6V8z6R4b1D4beEfCfxPWYTTyz+bq7Rs00txaz7SqgONoYKGycjkjk19Karp0Hifw3LZSXF3bW99CMy2spilCnB4YdMjg+xNQDwppo8E/8ACKgS/wBmfYvsOPM+fytu373rjvQB85P4v8QxfCvWNdvEljk8ZeII4YLveInECrjcmzoR5ez8+tdr4s8NaN8MfG3hO68GNqVjqutamtvcAStcR3cRdBJ5vmMTkByQQOpJ4616C/wt8My+AbbwhNbSyadaEtbu8mZoW3Ftyvjhsk8jscVc0LwPY6JqP2+S/wBU1a6RSsEuq3ZuWtwRhvLLfd3DAOOuBQB5T4T8NaD8WfEnjfWfF+lSOsGprDFFFcypHiKMx7sAgMxC9e2ccVheEJPBvh74TeNvGumaLNGk93Pp9kXO+WGJ0VEX5mO35pDkg5x64r6D0Pw7Y+HtFOlacJBbGSWTEj7mzI7O3P1Y1yem/BbwrpmgXmiRNqM2l3k0c8tpPdl496OGBAxxnAB9QMUAeYSfDtPCXgTwNf8AhHU5YPFWoXtukF5PcN5aLOhdk8rJXZnGcLz3617neS3mqeHdaszYXEU6Qy28bSBQLljF99MH7pJxzjp0qrqvw/0LWPEGhaxcQyx3Gg/8eKQPsjQcYBXHQYHFdPQB8t/DHQrrxvpFh8PdUtLy20rQbye415dqBZJt/wC6i3A7l6SA49K1vh9JbeIptA01bhbjTvB+m3N/LYtAGQ3XnyoqO7DsjAjGfWvdPD3hLSPC76hJpFt5c2o3L3V1Mxy8jsxPJ9Bk4HaqnhHwFongrT7+y0ZJmg1CdridbiTzNzMMEdOmB0oA+fNIhHxF8J6p4hvvB/iDVNbuLq6ksL+2vsW1k5IKBd0o2hDjPy9vy3ta8NeMde0jwheeLra+1eOzgeDX9GtLoJcSoHcxuyKyqRtCc5yTj1r0h/gx4eW1vLKy1HXNP029d3l06z1Bo7b5/vKIwMBT0xV3UvhVoF/qkepW8+paXei0Wzkn027MDzxqAAJCB83CgZPoKAOAttJtvEHwBu7T4X65cxG5vTPZQXVy0ctsV2sbRWyTkYwOcHd171U8DXfhfwTf6xe29jrmk65pGkb9V0Wd/Ma9Y7GNwuXYEgnHUcN0r0CH4L+EbfwlF4fihult7e7N7b3An/0i3lO35kkxlfujpV3w/wDC/RPDvie58QwXeqXup3VubeW4v7wzMyHHqP8AZFAHhKaRrniXwjH4sstA8R33jW8lS6tddM0UVvCu/wC5Gokxs25ABXkt6Vt/FDX/ABH4W8U+EL+w1o6PrOqaaI9XkuGMkETARgu0WGVMEnlVr0HSfhToMsH2Bb3xSmn6XeKIrG8vXFu5jYOrIh4ZN3Q+oNbT/C3w7Pca/c3Yu7q616Jobq5uJ98kcR/5ZxsR8i9OB6D0oAueA/B1n4N8Pm2tbma+uLuT7Td3s7lnuZWAy5yeOABgeldNVLR9MTRtHttOiuLm5S2TYst3KZJWH+0x6mrtABRRRQAUUUUAFFFFABWfd6HYXur2epzQkXlnnypkcoSCCNrY+8vJO05GeetaFFAHEalcXA1uK68QTyaG9hfJFaXsDF7e8hmbHlMp/jIUBmK4UnKtya1bTX9UW806zvdHe7a73mW/011e0twGbaGZiGyQBnCnk1uXdpb39nNaXsKT286GOWKRcq6kYII7gis+Dw3YWVtp1rpQk0200+UyRW1k/lRtkHKso4ZcsTj15oAsW+taddRXMkV3H5drcNbTM+UCSL1XLY9fpV1WDKGUggjII71y+o+HdQ1K21mLxAdP8RWE37zT9LntBEsbLkqryEtu5x82OOuKuR6jfR6Rd22laGy3+nwxJHbSt5NvKxQHZHLg5VemcdR0oA1pr23gtZ7iSZRFbKzTMPm2BRk5A9B2rMtfFNjqvhZ9d8PJNq9uFYxR2ybXmKnBVQ+3nPriqyaXqr+F5TpKWXhvW75xcXLJELqNZTjeT93eSABnirWq6BJrmh29jfatf2s0ZR5LrTJzbPIyjnpnCk87aAOY8WWGn6j4Bv8AWf8AhGtJs9YurV38vWoI1kUhTncyhjuCjjBPavln4f8Ajuw8KaTNZX8N1KlxqtldTJDgrLBEX8yNgSN27cODwe9faOs+GNF8RWsFvr+mW2pxQHdGt3GJNpxjPPesn/hVvgT/AKFHR/8AwDT/AAoA+XvEnxU0LUp2Fno9xPYwa8upWlhcN5MSQi3CbBsb5D5g3YXis/x38StG8ZeE4LSHw0lhqp1C4vp7hLh2RWlKlioJ5LY5BGBgY619Y/8ACrfAn/Qo6P8A+Aaf4Uf8Kt8Cf9Cjo/8A4Bp/hQBifAL/AJIjoP8Auzf+jnr0auVsL9dK1mHwv4a8L3FrY2jAy3Bg+z2kcbAkmJsESNuI+UY6k54rqqACiiigAooooAKKKKACiiigDmrPw5dW/wATNT8RvJCbW806C0SME7w0buxJ4xjDDvXS0UUAFUtU1nTtFjt31W7jtUubhLaFpDgPI2dq/jg1drz341+DNW8d/D8aPoCwtdfbI5v30mxdqhs8/iKAPQEljkiEkbq6EZDKcg/jXOJ41tbua7i0y3luRFOLWCc4WG4myQyK3XC4+ZsY54zXM2nhHWPD3gfSfCn2mSTSbK2xd3FplZ7yRnJECj/lmuSMvk5XIwMk121podo2iWFlqFhZFLNkkhgii/dW7IcpsB6beAD7Z4peRnJ3fInqacXmeSnnFTJtG8oMAnvjPanUUUzQKKKKACiiigAoori/i5e31h8LdWn0q8msbv8AcpHcwMVeMtMi5BHPQmgDrkvLaS4aBLiJpl6xq4LD8OtTV5YvwRg0+00+90DXLmx8U2s5nm1x08xrxnwZBKm4blOOFJ4yeuTVLXPiF4z1Hx/e+CfBdnp8d7pCxz3mo3suEmi2ruxHj5Tlx3PAoA9gorx3VPiN411y2v8AWvAWnaVJ4f0S7mW5uZrwOb+OJQzbBt+QEZwcnrWzpPxp0jVtS8LQx2VxHB4kt5Wgkblopo32tGw9OG+b2HHNAHpNNMiCQRl1DsMhc8keuK8hu/jza3HhCXUtG0yRrq81V9J0pJm2rK4CYkk4+QfP056flX0nUfFFh8UdGuPiamm2ctlot/I99bT/ALt4/MiJLAgbNowO+aAPaKK8Ru/in46TRbTx6uh6fD4NRQbi2F2HuZlMhj8xTtGDkg7fb341dT+LOs6r4qTwx4F0S3uLu+0lNQs729uvKVFdNwLR7TnGRxnmgD1mivO/g14+1Lx34ZvX123ij1DTLtrSeWE/JMRzuC4+Xrjv0zXolABRRRQAUUUUAFFFMllSCF5ZnCRxqWdmOAoHJJoAfRWdpk0l9NJqUGpQXmlXcMT2SRRj5eCWffn5w2VxwMY75rRoAKKKKACiiigAooooAKKKKAPgnxzp17qnxd8VW2mWdxeTnWLwiK3iaRiBM+TgAmq+k/D3xNq+oXFlHprWc1tb/apRqLraBYtwXdmUqMZOK958X3Xi1rS6v9Bsmgthq2q2+sXumWEC3a2aTgKVYgMTs3HcDknkmsK9n1LWfgd4jmtfES3mlWKKqG+hB1QJ5i/6PPkEBNx3hlYngDpxQB47rHgfxBomvRaNdae899NAtzFFZkXHmRsCQymPIIwD0rM1DSNS0mZIdV0+6spZBlEuYGjZh6gMBmvoCD7V4U+HXgHSNJudt/4vdYZNYeNTc2UMnlgxRMeQoDnHPHbHaTQsx+ONC0XxS914h0eZLp9DbUbdTdW80TsjNOepTKvgZYcocDFAHg8vhDxLBBJPP4e1WOKNSzyPZSBVA5JJK8CsevfG1jWtC8IWPiv/AISzVtR1LTdKsp5dOvEVrOa2nlaPym5yxwGyxGenPHFvwp8PtP8A+EgTxFF4S1We8uozd21vqYgj062kf51d9khfylzgZXpjigDwu88Na7p9mbu/0XUbW2GMzz2jogz0+YjHNQvo2qRtaLJpt2jXoBtQ0DAzg9CnHzdR0zXuOk6/rcvir7Jrniqez1S9uo49ZsPEFsklhOPMGI7YKHXOMdl4PWuq0zxhq9/o/wAS7y8FnLP4SmlXRGayizYhfMAC/L6Iv5UAed+CP2cPEXinRYdV1O6TRopZPlt7iImV4weWx/CeuAR716Te/sqeFmsbgadq+qR3ZjbyGneNkV8cFgEBIz6EVfsvFHijxL4D+H8aa69he+I5Z4b29ito2cqsch4UjAPyjkYrm7/xzqHwXm8R+EZtT1bXJBZJcaVeSwpIbaV1bJkYnO3IUjr0NAHY/B/4JD4baheanqOpJqF9PH5MflJtjjTIJOCM7sjrnpXp+o6nBpdvHNdCYpJMkI8qFpCGdtoyFBwMnk9B3r5p8I/EDUZPiNpOoafe+LNYvdSkWLU7S6soY4Gj8vrEobauGAOfl4B55r1Tw4Nc1rxRrfiTUNavLu20DU7+ys9FtoURZFCgAE8b29N3Q+lADNYfwf4L0uwh1vVtWt4NF1sTpLJG7ebPKJJAmQvzph26dMAE5r0m8vYLDT5726YpBbxNNI2CdqqMk4+grxLx3pa+MfCXh7w9PpeteHobnxCsYOpOskp3xyyFlO9uN3GCRjtWXb+Pdaj+Etj4Q1IT2fiC51X/AIR95BtnkSMbPNeQMTyUkIGM+uRQB7j4Y8T6V4w0GLWNAuGuLKZmVJGjZCSpweGAPUVr14V4amn8IfBa0s7DxTDoEVr4hubOTULi281pIlmlBVE2sN5wCPoeai+F+ualp0viG3tdQ1y403+xW1azfXYkEzSbmXzEwW+Q7OASOc8UAe9UV88X2veOvBPwuPxD1LxINR1DXYYY1szCnkQB0JikUYGHUdQBgk85xVH4X+NLxPG+i6Po2seJry21G5eTUo9Zs4/L/wBSTlJAWZfmA44GKAPpWiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKiu7WC+sp7S7jEsFxG0UsbdGVhgj8QalooA43TvhH4D0rUYL7T/DVpDc27h4pAWO1h0OCcVU+JGi/DtI01/4g2FtM6KtvFJJvaRxu4REU5blicAHqa72uA+J2j6tcXfh3X9F0iDW20O7eWXTpPvTK67MpnjcudwyR0oAg8L33w01Hw/qnhjSba3srC2jL32n30D2xCMCS5EuGx/tduORxWfc+J9B8GhNT8KeFWv8ASNPhj02TVre6CxxI0oKxpvOZV3SA7lyMnGeKn0vTdU8X/FM+INV8LDR9JtNPksimoohuL7zdpIZVLKVXYRgn+L349CfSLIaOdNt7S2gtVXbHCsC+XGQcghMbeDz060AN0/QtL0pZxp9jDALi5a6l2r9+Vjkuc981frjfArDS7/WPDU+p3+sX1nKLu5v7pFVXacsdiYOBt2/d4AzXZUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFUYZL2HUpILlfOtpMvDOoA8v/AKZuP5N3HB5GTeooJlG9ncKKoWUV/bXUsNxILm1OXhmY4kTn7jDv14b0GDzyb9ARlzK9rBRRRQUFFFFABSOiyIUkUOrDBVhkGlooA4fwRc6jpl3c6Nr+p3Wq3CysH1G72wxtOfm+zwIQGYBMMWGRnPPYJ4u8T67D430Xwx4SuNIW7vYLie4N+ryGJYwu35UYEbtx5PpVvxpoSm5tfFOnaTJq2u6WVSxtzcukah3Cu23O3IRmOSM8Vx2hro2t/tHeIfEEOrRg6NZw2Pl5AV5GDrICTzlSoHHrQB03hbxN4m/4Ti98K+MrOx+0pafbrS90/KxTQ7lQgozFgwYnr6VoXXxL8I2Pi4+GrzW7aDUljLskjbUTGThnPyhuPuk5rzlvFeseIPHni7xJ4T0tdSstH0ZtOsbiJyq3UpkR25OOVy/T+715FYd/pngrT/2Yo7/U9PjvtS1G2Sd5kkD3TXko4cuTuwGxkegPFAHvP/CQab/b0Oji5DXk9o17GqglWhDBS27p1Yd6ow+OfDk+i6nq8WqwHT9LmeC6uc/IroAWAP8AF1GMZyeBXkHi/XdS8P674Vh0W3ml1vU/Cf8AZ9gIkUlJmeI7mD8YCq1c3Z+HtXsdauPgj9gjfTr3UF1H+0blmR5LZSrEgJkDPlFR05NAH0BqHxA8LaXov9qX+t2kEBtkuhG8gEpjZQykR/eJII4xmpdO8beHdU8Jt4ls9UgbSUjLyXDNt8sDswPKn2PPI9a8z+H2leFfF/xI8YaqujJNHpH2fSrSO9QOI1jjKN8pJByYxgnnH1Ncz4K8CadqPwYh0zW9Zg0651/U5b/RyrnbvRR8siEbHH7s8HIweOaAPbvCvj3w140tVn8O6tBcli37knZKNp5JjbDAe+K355ktreSeY7Y40LucZwAMmvHPAWoWq/FZdC17QtJj8Rafp26PVNCGIJUdRv8AMACgMSARwcc4xW18XtXu7+Ow8BeHp4U1jxA2GMkkieRbrlmcsgJAYoU/GgCn8OPjE3jLx5q+h30ccEJ/f6KRbSxvc2+W+dt3H3dpHTOT6VueKfGGuN42s/CPgeHT5tSaE3d9cXj747SEHbyisG3Elcex/EcNdXF94G+JvgFfEmk6VaWxhm0qy/siWSaTDCNEWRpQpKrkY5PU11HhHUNHs/jH47tryW2t9Ulmt5o/NUK7wCCMEhiOV3dgetAFrwp4/wBTPji68EeOba1ttdVTcWU1iGMF3BzhgCSUI2nIY1jfDr4w33iXx1qfh3xFYwWe2Wb+zrlMxpOscmwoNxO9s/3fQ8VkX1yt98ftb8Y6HcW95aeFtCdbkbmAeYJL+7BxjjjJzxmuaXTL3U/gdonjrSPLtdf0S9utRi37mxA87s6pGQQ3LKQSOnfmgD0+2+J9zfeMPGuk21lFFD4ZsGlV5CS0syhiScH7mAOOvXmuZ1Hx/wDFPSvhjB4zvbXwzHDKqS/Y3DrIImGVYMZcEkYO0c8+vFYMfiltR+DvjzxV4WhFtd6xrfkRvNEhlMcohQoxOR/E2OeM5qr4v8LWHhnTfAv9jvcan4gWS33+Gri7e6hunVRvJUsVTaeOMDn2oA+krSU3FlBM2AZI1Y49xmpao2+qWragmls4jvxarcvbhT8iE7c5xjqCOtXqACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooqpc211LqFnNBfNBBCXM9uI1YXAK4ALHlcHnjrQBbooooAKKq6hqVnpVlNd6hOsMMEbSyMckhFGWOByce1cprd1rWs3MqWeqf8I1o1uFY37xxvJe5XcQgbIEe0/e4fcOB3oA6W+12w0+QRTzF5vMijaKBDK6eY21GZVyVUnPzHjg1xPifU0udOa28d+dZ21xc/udH05WnnuIQCpE3l7jsZgG3LtxlQTnNL4Ph8xbi38HaXdabps0Tn+3NSczTXG4fuXh3lmdQcnbJtwCMDk12Oi6BaaLZwRxhp7iKNkN3OS8r7m3t8xyQC3O3OBxgcCgDF0i41DQU0m3n0u10rQXtliEMl0vmWEvOEZyxEgYlVXbznOaoeJPBGj63qWsapqHgw6lexRx/Z3+3+Wb7CdB84CbenzYz1rstTsE1LTpbZ/LDsMxSPEsnlSDlXCsMEqcEZ7is7VNFfV9Hgsv7Xmi1GyMciXsOAyzBcb2jHysDknYw289OBQByfhiXWvDUK6fo3wvuNNs5pw8pGswSBScAvyxJwB0HpXodzMbe1klWJ5mRSRHGMsx9BSuZI7dii+dIqZC5C7zj8hmq+nQXkcby6jOJJ5Tkxx/6uIdlXufcnqfTpSIk3flQ7T1vRbFtSdDNIxbZGPliHZAe+PU9ST2wKtUUUyorlVgooooGFFFFABRRRQAVznj/wANXHi/wPqGh2V0lncXQTy53UkIVkV84H+7XR0UAeTQ2vxb1SGx8N6g8Olw205F54ltpUaS6hQjb5ceSVdhnJIx06dK2dE+HFzpnxc1zxbc38Vza6pZJai3KHzBhYwWY9DnYenrXoFFAHi7+EfGvhWx8Q+EfB+h6fcaDrU7va3jThBYJN8squjNufaoGNv69KzfiH4at/h/8IvD2g6FrrRa5p18LjT/AN35lxczNv3LGqjIGXPJGAAAecV71XE/Ea8XTzoTW8VnBf6hqKafDqk0KPJYh0djIm8EZ+XGDxzQBzOs/B+6u/hb4c0uyvYv7b8Nlbm1YpiG4lBDEOOvOMZyOetW7bw94o8WeMtO1Txvodna6Y+i3FjdWKTB2R3aPcGYMdyttJXb0HXmtrwlq+qw+L77w1qeq/29HBZR3qamYUjOXdl8rEY28bc56/N9K7egDwxvA/j258Ex/DKfTrGPQ1uNja6swObUMJFAi3bvM3cZIxj866vRfhXJofxTs/ElrqCPp9lpEemRW8ikykIgUMW6dvSvSKKAPOfhD4G1TwJH4jtNUMciXepm5tp4yMSoUHOOowcjB9K9GoooAKKKKACiiigArBUweLfB2/UtNSWO4UubNbpZFYo+VHmIdpyVHfHY96qa/rl9dalJoHhtxBeRqHvtRlQeXYRsMg88NIRyowV4OSO/LRaD/wALF1SxnsdQntPBOnRssUFifs39pT5IaVWiIIi5IxkZYHjHNAHV+E59Ql1HUf7Zkkhu/Lgf+zUjIt7KM79iK+MPJgHeVJGQuAO/T1ieHNCvtC+0w3Ot3GpWR2LZW88Sg2iLn5fMHzSZBHzMSfl9626ACiiigAooooAKKKKACiiigDgvGPwyl8RpbXOk+KNU0bV7SeeSDUFkaVkSZgXi27l+TgBRn5QKxNC+BNta2XiEeJ/EV5r1/r0IgnvWQxMEBVhxubJDIOc9OK9YooA8guPgPLd+BNI0S48X3Taloty02n6oLcjyEO35BH5nbYMHdxW74M+GF74d1G81TxD4svvEmpz2rWcNxcoUEELEMVCl2ydwBzkV6FRQB5RP8DYrvw4dGuddZoH0+xsJGW02lltpmkLD5+CwbHfbjPPSn33wRju/Gd5qseumLTb7TY9LuNPNpudrdURcCbfwx8tTu2mvVKKAPFdH/Z7ubXUdI/t3xve6tpGkTeda6abYxLGw5Xa3mNjnGeOenFP8QfAC61DWtbufD3ja80Sw1xzJe2ItjKsrMSW3HzFyCWOBjjOK9nooA8wufhBe/wDCEeFtD0rxU+n3nhydpotQSzyZSd3GzzBtGGwfmOR9a1tF+Gi29l4iHiXWbjW73xGpivrnaYVEWGCxxpubYFDkDmu5ooA4Hwv8Pde0PU7CTVfHWoapYabC0VrZLEYA4LcGZt7ebhTtGQOgrovDHhz/AIRwav8A6V9p/tLVJ9Q/1ezy/Mx8nU5xjrxn0rcooAwvEnhr/hILzQ5/tf2f+ydRS+2+Xv8AN2oy7Oo2/fznnp0rIi+GWkxfFhvHUbCK5+zeUtvDFsBkO4PK5z8xKsB0GMZya7SigDz64+Fa3HgeTQl1u4t7tNUm1Sz1G3j2NbTPI7qdu75gu8jqM+1VNO+FGrDxVqniDxD40udTu76xeyWOK1NvDGrKRynmMGUZ3BeOea9MooA5d/AWlX3w5s/CGuouoWlvZx2xkKbGLIm0SL12t3HJxWV4W+H+v6LqtjPrPjrUNWs9PgMNtZrEYFfJOGmO9vNIBwMgdBXe0UAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABTJo/Ogki3um9Su5Gwy5HUHsafRQBi+FvD//AAjWkvY/aEuQbiSUSiHY7hjnMhyfMk/vPxuPOBW1RRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUABGRg8is+wspNLMsYuN9gq5iSTloPVQ3dcdM8jpnGMaFFIlxTafVDYpY5ollhdZI3G5XQ5DD1Bp1UrXToNNkuJLTzFjl+c2yn5FbnJVexPcDgnnGcmpbG/t9Rt/OtJNyg7WUghkYdVZTypHoaBRlspbliiiimWFFFFABXHz/AAx8MX2vX1/qmg6Ldx3JV1VtOUSrJyXZ5MnfuJHYYx3zXYUUAU7DSdP0rS003TbOG1sY1KpbxIFRQSSQAPXJrDtfhn4JsryK6tPCukw3ELiSORLVQyMDkEHHUGuoooAz7zQNJ1DVrTU77Tra4vrLP2a5kjBeHP8AdPap006zTUpNRS2iW8liWF7gIN7IpJCk+gJJx71ZooAztM8P6Rosl3JpOnW1m97J5ty0EYUzPz8zY6nk/nVS88FeGdR0m20y+0KwuLG0JNvbSQKUiJ6lR26mtyigDJ0PwtoXhlZl8PaTZ6as5BlFtCE34zjOOuMn86vf2faf2n/aP2aL7b5PkfaNo3+Xu3bM+mecVYooAz9R0DSdXu7O61TTra7nsX8y1kmjDNC3BypPQ8D8qq654O8OeJZ4pvEGiWOpSwrsje5gVyoznAJraooAy7DwzomlaLNpGm6VaWunT7hLaxRBY33DDZXocjg1Hc+F9MuLzTruOJrWfTQEge2Ow+VjHktjrGeCV6ZUelbFFAHMxeBdHiiutMGnaYPD1yqs2lLYqFM+7JlZs4bICjG3jbnNWNG8D+F/Dt8bzQtA0/T7koYzNb26o209RkduBW9RQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVk+ILHXL63iXw7rNvpMquTJJPY/ag646Ab1xz35rWooAxbHw3FDq0esanMb/VVt1g89l2xx8YcxISfL3nBYAnOB6VlRfD20vr1r7xdeS+Ibhm3rDcjFpCwPytFASwRguATk55PeuvooAKKKKACshdPW38UT3djPZwtcwbru3FuPOuHGFjkaTdnaoBXG09evFXYdQt7q7mtrZ2doRiR0XKq393d03e3bvSafpsOnRMIi0ksh3TTyHLyt6sf6dB2pehnzOTXLsV9H0htOa4nubua7u7p98ryMSqf7CA/dQZOB71p0UU9ioxUVZBRRRQUFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVn61oGk+I7JbPXtOttQtlcSCK5jDqGGQDg9+TWhRQBn6LoGk+HLJrPQdOttPtmcyNFbRhFLEAE4HfgVoUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAHN6z4ROreGbnQ/7Uufst9OzXjXOZneFyS8SNkbOuFPO0Doa2dL0uy0XS7fTtLto7W0tk2RRRrhVFW6KACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAqEW0KXElzFDGtxIoVpNuCwHQE/jU1FAmkyjp9/LcO9ve2r211EMuvLRuP7yPjBH5EdwKvUHkVQsYdQtZ2huZ1urbGY5m+WVf8AZYDhv97j3HekQuaNk9fMv0U2KWOaMSQusiN0ZDkH8adTNNwooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooqJ58rMtsY5Z41z5ZfHOOAeuM+uKBNpEjMERmY4VRkmqNjeTag0khtTDZkYiaXIeX1O3Hyr6Z59hTtPtr2IyTajdCaaXH7qNcRRAdl7nryT19B0q7S3IXNKz28iO3t4bS3SC1iSGJBhURcAfhUlFFMtJJWQUUUUDCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigDmfBv3tZ/7CD/yFdNRRUw+E5MH/AAF8/wA2FFFFUdYUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXLeB/9Xq//AGEJKKKh/Ejkq/7xT+f5HU0UUVZ1hRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAH//Z)

Figura 5 – Impacto geográfico da Universidade de Oxford

Fonte: Autora

Para entender o seu impacto acadêmico e sua influência nas pesquisas internacionais foi realizada uma pesquisa nas bases *Scopus* e *Web Of Science* na qual foi possível observar que as áreas de Medicina, seguidas de Física e Astronomia e Bioquímica, Genética e Biologia Molecular são suas áreas de maior impacto acadêmico.

A força científica a partir de suas Divisões Acadêmicas poderia ser assim classificada de acordo com as bases internacionais verificadas e podem ser checadas nos (ANEXOS 1 e 2):

1 - Medical Sciences Division

2 - Social Sciences Division

3 - Mathematical, Physical and Life Sciences Division

4 - Humanities Division

Sobre as condições de operação da Universidade, observou-se que a quantidade de pessoas, equipamentos, condições físicas e tecnológicas são suficientes para que Oxford possa entregar seus serviços de educação, pesquisa e extensão de classe mundial.

O seu perfil de liderança é múltiplo e participativo, uma vez que a Universidade se organiza a partir de comitês e diversos outros representantes que apoiam o seu Conselho Central, mantendo-os informados e ao mesmo tempo conseguindo tomar decisões mais rápidas e condizentes com as realidades de seus *Colleges*, Departamentos ou Divisões Acadêmicas.

A legislação que regulamenta a Universidade é antiga e emendada. Seus *Colleges* possuem cartas de fundação e operação distintas, mas sempre alinhadas com o que a Universidade costuma chamar de Federação (a Universidade de Oxford Central). Contudo, seus documentos históricos de fundação não impediram a construção de um estatuto geral contemporâneo que mantêm os alinhamentos necessários e as diretrizes principais.

Sua configuração geográfica no condado de Oxfordshire é um ponto de atenção. Por possuir prédios espalhados por todos os 46km2 de extensão, a princípio pode-se parecer que a Universidade não possui uma unidade. Porém é possível observar um cuidado peculiar da administração quanto a isso uma vez que há um escritório de infraestrutura para manter a conservação dos prédios centralizadas, além de planejamentos arquitetônicos sempre com o foco de mitigar essa fragilidade de possuir diversos prédios espalhados.

A necessidade constante da construção e cuidado com suas edificações chama a atenção. Em seu site a Universidade coloca esse aspecto como a sua visão de futuro e argumenta que o seu objetivo é fornecer aos funcionários e alunos instalações de última geração em um ambiente inspirador e histórico, para melhorar as oportunidades de trabalho interdisciplinar e minimizar o impacto ambiental.

Ainda nessa perspectiva, se preocupa especialmente com prédios de Inovação e Habitação, já que possui um grupo representativo de estudantes e funcionários estrangeiros. Em junho de 2019, o vice-reitor anunciou uma nova parceria importante para a Universidade com o *Legal & General Group plc*, permitindo que Oxford avançasse com seus compromissos de lidar com o alto custo de acomodação para funcionários e alunos e desenvolver distritos de inovação. Ambos figuram entre os objetivos principais do atual Plano Estratégico de cinco anos da Universidade.

Ressalta ainda que para apoiar este investimento, possui em média 80 projetos de construção e remodelação em curso ao mesmo tempo, com uma despesa anual superior a £ 100 milhões, e aponta que o custo é coberto por uma combinação de fundos universitários, subsídios e iniciativas governamentais e doações.

Historicamente Oxford sempre admitiu homens brancos. Mas observou-se atualmente que esse cenário vem mudando e a presença de mulheres, alunos da maturidade, estrangeiros, BMEs, socioeconomicamente desfavoráveis e deficientes estão sob o foco de atenção da Universidade. Interessante perceber que seus resultados de inclusão são animadores acompanhando-se sua linha do tempo ainda que a Universidade não complete a totalidade de vagas disponíveis em suas temporadas de admissões. Com um processo amplo e bastante competitivo de ingresso, composto por documentos que comprovam a trajetória escolar do aluno, cartas de recomendação e entrevistas, a Universidade seleciona apenas estudantes com alta performance. Premissa que no contexto brasileiro precisa ser melhor avaliada tendo em vista o papel social das Universidades no país.

Com um sistema de Bolsas de estudos e financiamentos impecáveis, a Universidade distribui bolsas integrais e parciais para alunos estrangeiros e residentes do Reino Unido. Uma política que precisa de um investimento robusto e que necessitaria ser mais bem avaliada no contexto brasileiro.

Nesse sentido, Oxford nos ensina diversas formas de ampliar sua receita não dependendo exclusivamente do Estado para conseguir manter suas finanças em dia. Ela possui um escritório de desenvolvimento responsável por captar doações de benfeitores e empresas interessadas em responsabilidade social.

As parcerias para projetos de pesquisas também são uma outra forma de se conseguir capital. Ambientes de empreendedorismo e inovação são incentivados por meio da “The Oxford Foundry” e da “Oxford University Innovation”. Empresas locais, nacionais e internacionais fazem parte desse ecossistema inovador revelando a importância de se manter a relações com a comunidade. Essa simbiose reflete na empregabilidade e desenvolvimento local enquanto capacita e especializa os alunos da universidade.

Todos esses investimentos e parcerias refletem nos indicadores acadêmicos da Universidade que a colocam em primeiro lugar, como a maior Universidade do mundo em 2021, de acordo com o *ranking* da *Times Higher Education World University Rankings 2021*.

Comparar a Universidade de Oxford com as universidades nacionais seria um raciocínio complexo. Tanto por sua trajetória histórica que remonta ao ano de 1.096 (e o Brasil só foi descoberto em 1500) quanto por sua lógica acadêmica, que oportuniza a imersão total do estudante desde o aspecto de moradia até de atividades culturais e sociais no campus. Outro abismo marcante é a forma como o ensino está estruturado: as aulas são ministradas para grupos pequenos, de forma ativa, na qual o estudante é incentivado a desenvolver habilidades de autonomia e diálogo para construir o seu conhecimento de forma participativa e orientada.

A transversalidade do conhecimento também é outra barreira a ser superada no Brasil. Oxford incentiva a interdisciplinaridade e oportuniza o conhecimento fluido, sem fronteiras demarcadas nas quais a matemática e a filosofia caminham juntas e sem rivalidade. A prioridade é desenvolver um estudante resolutivo, integrado no meio ambiente, preocupado com questões atuais e que consiga trabalhar em áreas diversas.

Desse modo, para compreendermos melhor o que a Universidade de Oxford oferece, delimitando os resultados do Benchmarking dessa pesquisa, foram elaboradas tabelas com pontos fortes e fracos de cada dimensão e, posteriormente, os dados foram transformados em infográficos que sintetizam as boas práticas da instituição; resultado esperado desse estudo.

A seguir, será apresentado essas análises com a sequência dos quadros com os pontos fortes e fracos separados pelas 12 dimensões propostas.

### DIMENSÃO 1. ESTRUTURA ACADÊMICA E ADMINISTRATIVA

Quaro 1 – Dimensão 1 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - Eleições participativas para postos importantes como o que incluem todas as camadas da instituição, envolvendo até ex-alunos nas votações.  - Documentos que primam por diretrizes simples e significativas.  - Boa comunicação entre as esferas da universidade oportunizando uma gestão alinhada com a Universidade Central.  - Multiplicidade de vozes nas tomadas de decisão com certa autonomia e agilidade dos processos. | - O Ato regulatório da Universidade é muito emendado e descentralizado uma vez que foi sendo construído ao longo dos anos. Soma-se ao fato, também, cada *College* possuir a sua carta de fundação. Gerando documentos fundacionais e diretrizes quase que independentes.  - A estrutura de Governança é formada por muitos comitês o que acaba gerando a necessidade de contratação/nomeação de muitos postos.  - Possui profissionais qualificados e alinhados com as suas responsabilidades. Isso pode se tornar uma fragilidade quando a Universidade perde seu papel de formar, à medida em que só contrata profissional extremamente qualificados e para de fazer a diferença também ao colaborador (professor e técnico). O bom é encontrar uma proporção adequada entre professores de alto rendimento e aqueles que podem aprender.  - Existem muitas posições de liderança para que seja possível conectar todas as esferas de trabalho da Universidade.  - O Reitor (*Chancellor*) possui um cargo vitalício e trata-se de um posto mais social do que executivo. Ele preside cerimônias e participa de eventos sociais. Geralmente é um professor sênior de renome na instituição. Foi classificado como uma fragilidade à medida em que seria uma prática difícil de ser executada em uma Instituição “nova” e no Brasil pode ser visto como algo não “aplicável”. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Importância de melhorar o contato com egressos e fazê-los partícipes da comunidade acadêmica;
* Zelar para a diminuição da burocratização;
* Mecanismos que permitam uma melhor comunicação entre unidades Acadêmicas.

### DIMENSÃO 2. INFRAESTRUTURA FÍSICA

Quadro 2 – Dimensão 2 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - A quantidade de *Colleges* e Halls existentes bem como a diversidade de suas instalações proporciona aos alunos da graduação e pós-graduação a oportunidade de espaços estimulantes para a aprendizagem e o convívio.  - A criação do GLAM fortalece a aproximação com a comunidade e otimiza os serviços culturais e informacionais da instituição  - Escritório que centraliza as ações de manutenção e serviços de refeições. | - Apesar da Universidade fornecer muitas informações para o público notou-se poucos relatos a respeito dos laboratórios e espaços de práticas de acadêmicas no site em geral. Tudo isso porque esses espaços estão espalhados por todas as esferas de Oxford. Sejam nos *Colleges*, Divisões Acadêmicas, *Facultes* ou Departamentos. Assim, para conhecer melhor essas instalações, os alunos precisam navegar nos sites das diversas esferas da universidade, bem como conhecer os espaços de trabalho *inloco*. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Importância de criar espaços de trabalho coletivos que estimulem o convívio e a aprendizagem;
* A centralização das ações de manutenção e serviços podem ajudar a definir prioridades e manter a infraestrutura da universidade sempre organizada permitindo que os professores se preocupem apenas com ensino e pesquisa.
* Autonomia para gestão de espaços que não são o “négocio” principal da instituição como bibliotecas, museus, espaços de eventos, etc.

### DIMENSÃO 3. COMUNIDADE UNIVERSITÁRIA/ ACADÊMICA

Quadro 3 – Dimensão 3 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - Turmas reduzidas com possibilidade de realizar aulas direcionadas.  - Processo Seletivo realizado de forma coletiva. Muitas portas de entrada na Instituição.  - A Universidade de Oxford possui seus esforços voltados para excelência em Pós-Graduação uma vez que a quantidade de vagas ofertadas é quase 3 vezes maior (3.932 na Graduação e :9.213 na pós-graduação).  - A quantidade de gestores nomeados abarca suficientemente a gestão descentralizada proposta pela Universidade  - O processo de seleção considera a trajetória acadêmica dos alunos além de oportunizar entrevistas e cartas de recomendação proporcionando uma seleção mais holística do aluno. | - Apesar do grande número de aplicações foi observado que as vagas disponíveis não são completadas na totalidade. Ou seja, o número de aplicações é grande e ainda sobram vagas a serem preenchidas. O que pode ferir o princípio da economicidade na esfera pública no Brasil, de fazer mais com menos.  - Não foi encontrado no site o porquê dessa “sobra” de vagas. Mas a pesquisadora pôde observar que a Universidade de Oxford deixa claro a necessidade de um desempenho superior para pertencer ao seu corpo discente. Outro ponto importante a ser considerado é a perspectiva de avanço social (de onde saiu o estudante e aonde ele chegou). Nessa perspectiva os resultados podem ser pífios.  - Apesar da maior quantidade de vagas da Instituição ser ofertada para a pós-graduação a maioria esmagadora de alunos tentantes é graduandos (23.414 graduandos inscritos para 3.932 vagas contra 30.861 candidatos da pós-graduação para 9.213 vagas) denotando que a estratégia de captação pode ser revista para equilibrar um pouco mais a realidade. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* A educação de qualidade requer uma proporção razoável professor/aluno;
* O processo seletivo deve contemplar um olhar mais múltiplo quanto as habilidades dos futuros estudantes;
* Uma universidade com foco na pesquisa, automaticamente gera resultados satisfatórios nos outros dois pilares (ensino e extensão).
* Oxford mostra que o não preenchimento da totalidade de vagas é uma prática aceitável e que seus resultados não são impactados por isso.

### DIMENSÃO 4. ENSINO

Quadro 4 – Dimensão 4 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - Cursos de graduação concentrados na Divisão Acadêmica Humanities Division, com 22 cursos ofertados seguido da Divisão Mathematical, Physical and Life Sciences Division com 10 cursos.  - Cursos de pós-graduação concentrados na Divisão Acadêmica Social Sciences Division com 148 cursos seguida da Divisão Acadêmica Humanities Division, com 117.  - 39 tipos de Bolsas de Estudo diferentes para alunos de Graduação. Oxford gasta centralmente cerca de £ 8 milhões anualmente em apoio financeiro para alunos de graduação.  -77 tipos de Bolsa de Estudo automáticas as quais o candidato já concorre assim que faz a sua aplicação e mais 12 tipos de Bolsas de Estudo que requerem inscrição do aluno.  - Para o ano acadêmico de 2019-20, pouco mais da metade de nossos novos alunos de pós-graduação receberam financiamento total ou parcial da Universidade ou de Oferta de Bolsas e Financiamentos para graduação e pós-graduação.  - *Colleges*, *Faculties*, e Divisões Acadêmicas podem oferecer os mesmos cursos porém com abordagens diferentes sem gerar concorrência interna, mas trazendo a oportunidade de se pensar a disciplina/cursos por abordagens diferentes <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/colleges/which-oxford-colleges-offer-my-course>  - Não há alinhamento de área dos *Colleges* sendo possível que no mesmo *College* se encontre alunos de diferentes divisões acadêmicas. O que favorece a interdisciplinaridade dos conhecimentos.  - A metodologia ativa disciplina o aluno e promove um conhecimento construtivista.  - A quantidade de gestores nomeados abarca suficientemente a gestão descentralizada proposta pela Universidade  - O processo de seleção considera a trajetória acadêmica dos alunos além de oportunizar entrevistas e cartas de recomendação proporcionando uma seleção mais holística do aluno. | - O sistema de alto desempenho na entrada pode comprometer o papel social institucional.  - Altos gastos realizados com bolsas podem ser um ponto fraco para uma instituição pública nacional. Já que o governo é quem deveria dar conta de todos os subsídios.  - Cursos com abordagens diferentes, interdisciplinares ainda é um problema no Brasil. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* O sistema de bolsa de Oxford ocorre para muitos estudantes, alguns que não podem custear os estudos e alguns em situação de vulnerabilidade, contudo o fator em comum é a alta performance do aluno, considerando toda sua uma trajetória acadêmica. No processo de concessão de bolsas não é avaliado apenas a sua condição (desfavorecido socialmente, BME, maturidade, deficiente, etc...) mas sim pela promessa de desenvolvimento acadêmico que já se avista (ponto complexo no Brasil, dada o papel social da universidade, com foco em inclusão).
* Embora exista divisão de áreas (*Humanities Division, Mathematical, Physical and Life Sciences Division, Medical Sciences Divisione Social Sciences Division*) , Oxford entende o conhecimento como fluido, “sem um dono”, diferentemente do que ocorre no Brasil, em que determinadas áreas tomam o conhecimento apenas do seu campo de saber. Um exemplo bem visível é a questão de estudos comportamentais de consumo pelo marketing, que ocorrem na administração e na psicologia. Falar de estudos de comportamento fora da psicologia no Brasil, ou não realizado por um psicólogo é muitas vezes um tabu. Embora esses estudos possam ser realizados por um administrador ou profissional de marketing (com a especialidade).
* Resultados positivos com o uso de metodologias ativas para a construção do conhecimento (normalmente essa prática está associada a quantidade de aluno por professor, possibilitando que seja possível melhores resultados).
* Ao trabalhar com um sistema que prioriza o alto desempenho, a universidade realiza uma seleção muito detalhada. Deste modo um estudante que não atinja a pontuação necessária não entra, mesmo que ainda possuam vagas. Se perde um pouco a essência da transformação do indivíduo. Pois ao trabalhar com alto desempenho já na entrada, o processo é quase uma predição do esperado.
* Cursos com abordagens diferentes são sempre bem-vindos, porém o mercado deve estar aberto a esses profissionais. O Brasil trouxe nos anos 2000 uma série de cursos com diferentes tipos de conhecimento, porém o mercado nunca procurou por esses profissionais, nem abriu vagas para eles em concursos públicos etc. Na própria universidade pública, que possuem mestrados e doutorados interdisciplinares, são escassos os concursos que tenham como pré-requisito Doutorado interdisciplinar. Sempre devem encontrar a área mais próxima ao que cursou e aguardar a solicitação por “áreas afins”.

### DIMENSÃO 5. PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

Quadro 5 – Dimensão 5 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - A Universidade atua em rede e possui fortes alianças internacionais.  - As ações de pesquisa e inovação se refletem nas patentes registradas pela Instituição.  - Programas de incentivo a pesquisa por meio de ações de engajamento e premiações.  - Produção de Patentes .  - Oferta de Fontes de financiamento. | - A pesquisadora não encontrou os dados de anuários de pesquisa da universidade em um local que reunisse todos os materiais de pesquisa sendo realizadas. No site eles se apresentaram descentralizados. Na coleta de dados da pesquisadora os registros de publicação de anuários compilados foram encontrados apenas nos sites dos departamentos ou *faculties*. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Analisando as bases de dados *Scopus* e *Web of Science*, ‘(ANEXOS 1, e 2) pode-se observar que a instituição prioriza artigos publicados em revistas de alto fator de impacto, o que impacta no tempo, esforço e qualidade dos trabalhos produzidos, que vai impactar no ensino de qualidade;
* A universidade usa sua chancela para premiar os logros de estudantes e professores, o que motiva a seguir no caminho “quem não quer ter uma premiação de Oxford no currículo?”;
* Incentivo a patentes.
* Proatividade da instituição em conectar as fontes de financiamento da pesquisa e o pesquisador.

### DIMENSÃO 6. POLÍTICAS DE EXTENSÃO

Quadro 6 – Dimensão 6– Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - A Universidade possui uma política de extensão desde 1878, um programa que via tutores de Oxford viajava para vilas e cidades em todo o país para dar palestras sobre uma ampla gama de tópicos. Foi um esforço inovador, porque permitiu o acesso à educação a grupos em grande parte excluídos - nomeadamente homens e mulheres trabalhadores.  - Divisões Acadêmicas, *Colleges* e *faculties* e outras são incentivados a fazerem suas ações voltadas para a comunidade. | - As políticas de extensão não estão centralizadas em uma divisão acadêmica, *College* ou departamento. Desse modo, o site é um sistema centralizados das ações que ocorrem na comunidade encabeçadas pela Universidade. E por esse motivo as informações que não aparecem na seção “Comunidade Local” se encontram “perdidas” pelos diversos sites da Instituição e não puderam ser recuperadas.  - A princípio, pelo que pode ser pesquisado, a maioria da comunidade precisa se relacionar ou ter ao menos um contato virtual com a instituição para que tenha acesso às suas possibilidades de atendimento. E, nesse caso, acaba limitando o atendimento somente a pessoas que possuem tecnologia (computador, celular e internet)  - Não foi detectado um departamento físico que atendesse a demanda da comunidade. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Ações extensionistas fora no campus da universidade projetam a marca institucional e ajudam na relação com a comunidade. Algumas ações no Brasil também ocorrem na comunidade, mas muitas ações ocorrem dentro do campus.

### DIMENSÃO 7. FINANCIAMENTO

Quadro 7 – Dimensão 7 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - Independência de matrículas dos alunos para saúde financeira. Parcerias e contratos de pesquisa são a maior fonte de renda da universidade. (24,9% no período de 19/20)  - Comitês e planejamento de alocação de recursos para a alocação financeira da Instituição  - Um escritório dedicado a captação e doações para que sua missão caritativa se consolide.  - Transparência com o seu balanço financeiro.  - Suas ações de execução financeira estão alinhadas com as propostas do Planejamento Estratégico da Instituição. | - Os serviços de publicação da universidade relacionados à Oxford University Press representam uma parte considerável da entrada de recurso de Oxford representando no período de 19/20 mais de 40% de sua renda.  - A Independência contábil entre a Universidade e seus Colleges que possuem relatórios financeiros distintos não possibilita ver de uma maneira agregada todos os recursos que circulam na Instituição. No relatório geral da Universidade disponibilizado inclusive na HESA foi possível ver uma circulação de £2.536.311 em libras no ano de 19/20 enquanto nos Colleges foi possível encontrar números como £254 milhões de libras nos relatórios emitidos em 31 de julho de 2020. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* A gestão continuada e planejada dos recursos financeiros é necessária. Com documentos e acompanhamento sistemático por meio de comitês ou grupos de trabalho as ações de financiamento são acordadas e implementadas independentemente da troca de reitores ou outros funcionários de alta gestão que resolvem mudar as prioridades que estavam sendo encaminhadas até então, reduzindo esforços e aumentando a assertividade do direcionamento do dinheiro devido a sua linearidade e planejamento constantes.
* É importante que se sejam pensadas novas formas de incremento de receitas, seja por meio de doações, parcerias com empresas para além do dinheiro público como é o caso do Brasil.
* Apesar de ser uma forte instituição de ensino superior e pesquisa 40% da sua renda ainda advêm de sua subsidiária de impressões de livros para ensino da língua inglesa no mundo. Desse modo, se abrem possibilidades de ampliação da gama de negócios de sucesso em áreas afins, como é o caso da gráfica da Universidade de Oxford.
* Relatórios financeiros devem ser simples, unificados, transparentes e devem possuir série histórica.

### DIMENSÃO 8. POLÍTICA DE RELACIONAMENTO EXTERNO

Quadro8 – Dimensão 8 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - A busca por parcerias com as empresas acontece desde a esfera de pequenas empresas locais até grandes empresas internacionais. Assim empresas de diferentes portes e áreas têm espaço para participarem da comunidade de Oxford.  - O escritório de estágios oferece opções que contemplam todas as áreas de ensino da instituição, além de contarem com uma ampla rede de ex-alunos e network aprimorado para absorver essa demanda, inclusive internamente .  - Intercâmbios, oportunidades de viagens são incentivadas na Instituição com financiamentos, inclusive.  - Existe um processo de internacionalização bem consolidado.  - A comunicação com a comunidade também acontece por meio de revistas e periódicos especializados. | - Não há um centro que unifique todas as ações de parcerias com empresas internacionais e nacionais da universidade. Suas diferentes esferas são estimuladas a buscarem suas parcerias também de forma independente por isso tornou-se inviável consolidar os dados coletados nessa dimensão.  - A estrutura da Universidade é muto grande e impossível de ser simplificada em sua comunicação. O que necessita de muitos sites acessórios para serem atualizados com informações relevantes periodicamente, podendo ocasionar na desatualização de alguns detalhes informados.  - Notou-se que a grande maioria das parcerias com universidades é realizada com instituições públicas. Existem parcerias com instituições privadas, mas elas são bem escassas diante do cenário global. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Considerar a busca de modelos de parcerias com empresas privadas e perdendo o medo da aproximação com o mercado privado, que ainda é considerado um tabu no Brasil;
* No contexto dos estágios acadêmicos, o contato com ex-alunos e comunidade local é muito importante. Além disso, a própria Universidade poderia se beneficiar dos estágios mediante uma política para inserir seus alunos nos ambientes da própria universidade;
* Promover o contato da Universidade fora do campus é uma iniciativa necessária;
* A internacionalização deve ser pensada em esferas amplas e específicas, num processo mais fluído, principalmente quando não envolvem recursos. Isso porque no Brasil, diferentemente de Oxford que busca parcerias com grandes conglomerados, às vezes um professor fica engessado para colaborar com outras Universidades fora do país devido a própria burocracia dos seus departamentos de internacionalização, privando parcerias menores e que não envolvem custos de serem concretizadas.

### DIMENSÃO 9. VINCULAÇÃO COM A EDUCAÇÃO BÁSICA

Quadro 9 – Dimensão 9 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - Projetos que atendem em alguma medida as demandas da educação básica. | - A Universidade não demonstrou uma preocupação de voltada para parcerias mais consolidadas com a educação básica. Trabalhando com foco em projetos que atendem esse público, mas não os levam necessariamente para dentro da Universidade.  - As ações propostas são pontuais e pouco sistematizadas.  - É importante que a Universidade entenda as expectativas dos jovens, sobretudo os recém-formados. Na coleta de dados foi possível observa que a procura pela graduação é grande apesar desse nível de titulação não contemplar a maior quantidade de vagas ofertadas. O que demonstra uma lacuna informacional de interesses entre a organização e esses jovens. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Talvez o braço da universidade não deva ir tão longe, dispersar esforços pode acarretar perda de força e foco.

### DIMENSÃO 10 IMPACTO NA INDÚSTRIA/SETOR PRODUTIVO

Quadro 10– Dimensão 10 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **ontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - Empresa subsidiária integral dedicada à inovação com foco na indústria e setor produtivo.  - Impacto financeiro positivo e empregabilidade de pessoas.  - Empresa de consultoria parceria da Instituição: Oxentia.  - Ambiente empreendedor accessível à comunidade.  - Ecossistema de inovação e empreendedorismo com foco em empresas locais no condado de Oxfordshire.  - Oferta de oportunidades isoladas de aprender sobre inovação e empreendedorismo nas empresas por meio dos departamentos, *faculties* e divisões acadêmicas. | - Apesar da oferta de apoio para pequenas empresas, não foi detectado nenhum tipo de acolhimento/aproximação para que o contato acontecesse de forma simplificada ou direta. Assim que empresas menores não teriam o acompanhamento necessário nem para o primeiro contato com a universidade se não dominarem ferramentas com a internet, por exemplo. Até para se inteirarem sobre o que é ofertado de possibilidade a elas. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* Necessidade de fomentar um ecossistema de empreendedorismo e inovação em parceria com indústrias ou representantes.
* Inserir pequenas empresas no contexto da inovação para que haja oportunidade, tanto de aplicação dos conhecimentos do estudante, quanto oportunidade de crescimento da empresa. Contudo as formas de aproximação devem ser pensadas de maneira que empresas que não possuam tecnologia nem para saber dessa possibilidade de desenvolvimento, também possam ser contempladas.
* Criar sistemas de certificação necessárias a indústria dentro das universidades aproveitando as parcerias e capacitando o aluno ainda na graduação para já oferecer serviços que exijam certificações simplificadas e necessárias para o mercado como é o caso das ISOS no Brasil.

### DIMENSÃO 11 IMPACTO PARA A COMUNIDADE LOCAL

Quadro 11 – Dimensão 11 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - De 2016 a 2020, foi possível observar que Oxford dobrou a admissão de alunos socioeconomicamente menos favorecidos.  - Presença de estratégias de inclusão e políticas afirmativas. A preocupação com alunos BME também ganhou destaque nos últimos 5 anos.  - Aumento da população feminina na Universidade.  - Impacto na economia local de Oxfordshire e da própria Inglaterra. | - Os programas de Equality Charters são contratados externamente, mas com a capacidade intelectual e inovadora do quadro, interno seria possível desenvolver práticas mais ajustadas a realidade da instituição e não programas já enlatados que nem sempre suprem todas as necessidades a serem trabalhadas.  - Apesar do crescimento dos dados de inclusão de pessoas socioeconomicamente menos favorecidas, mulheres e BMEs o número desses grupos frente aos “homens brancos” ainda é maior devido a toda história da instituição.  - Apesar de políticas estabelecidas, houve uma pequena queda na admissão de alunos 30 anos mais na Universidade desde 2016. (Redução de 404.030 (2016) para 398.235 (2021) |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* A Universidade pode realmente impactar o entorno, podendo ser um fator de transformação real na localidade.
* É possível conciliar diversidade de alunos com produtividade e resultados.
* Programas e certificações como o “Equality Charters” ajudam a mobilizar direcionamentos para pontos que necessitam de atenção na Universiade.

### DIMENSÃO 12 AUTOCONHECIMENTO E USOS NA GESTÃO

Quadro 12 – Dimensão 12 – Pontos Fortes e Fracos

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** |
| - A universidade utiliza-se de indicadores para acompanhar seus resultados acadêmicos e financeiros.  - Há uma preocupação em disponibilizar as informações no site e outras ferramentas de transparência interna e externamente.  - Os documentos de planejamento são sucintos e consistentes e suas propostas.  - Existência de documentos e programas modernos que ajudam no monitoramento das metas dos documentos globais da instituição.  - Planos de governança e *compliance* definidos.  -Existe a preocupação com a autoavaliação sistematizada. | - Devido a quantidade de departamentos, *Colleges* e divisões acadêmicas as publicações de anuários de pesquisa e extensão não se encontram consolidados. A desagregação dos materiais não proporciona uma visão global e consolidada das áreas já que cada um publica o seu documento. |

Fonte: Autora

**O que aprendemos com Oxford:**

* A criação de indicadores quantitativos para todos os níveis da universidade contribui para acompanhar o seu desempenho global e traz a possibilidade de ajuste de rotas, caso seja necessário, facilitando a mensuração dos resultados.
* Promover a transparência dos resultados com apresentação ativa por meio de eventos, atividades e participação da comunidade.
* Realizar autoavaliação com instrumentos consistentes e permanentes.
* Objetivar documentos institucionais e processos internos enxutos e possíveis de serem desdobráveis em metas atingíveis e mensuráveis.

## BOAS PRÁTICAS MAPEADAS

Após a descrição dos resultados de Benchmarking, a partir dos pontos fortes e fracos, foi possível compilar as informações e encontrar boas práticas em todas as 12 dimensões propostas. Um infográfico foi criado para cada dimensão com o objetivo de destacar as principais boas práticas encontradas. Links diretos para o site ajudarão o leitor a conhecer melhor as boas práticas mapeadas caso haja necessidade de algum aprofundamento. A seguir os resultados elencados por dimensão.

### DIMENSÃO 1. ESTRUTURA ACADÊMICA E ADMINISTRATIVA

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 6 – Boas práticas Dimensão 1. Estrutura Acadêmica e Administrativa

Fonte: Autora

Quadro 13 – Dimensão 1 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - Oxford mostrou ser uma Universidade moderna e respeitosa ao passado e suas tradições. Ela valoriza aqueles que participaram dessa longa trajetória e reflete essa perenidade com o cargo vitalício do Chancellor, demonstrando toda a sua coerência histórica. Em contrapartida, seu chefe-executor, o Vice- Chancellor possui uma jornada máxima de 7 anos possibilitando que uma nova visão esteja sempre oxigenando a universidade  - A Universidade mostra indícios de gestão descentralizada, mas de forma alinhada com a Universidade Central. A estratégia da criação de Divisional Offices pode ser considerada uma boa prática de gestão e coesão. Trata-se de escritórios com equipes de planejamento, Pesquisa, educação e treinamento e finanças que servem de elo entre a Universidade central as Divisões Acadêmicas, garantindo que as faculties cumpram os requisitos da Universidade, ao mesmo tempo que representam centralmente os interesses da coletividade das faculties.  - A Universidade fornece indícios de liberdade de pensamento e incentivo a inclusão de pessoas. Exemplos interessantes são a carta de Liberdade de Expressão ( <https://compliance.web.ox.ac.uk/freedom-of-speech> ) e registros do estudante personalizado para alunos inclusive com a possibilidade de inserir uma possível mudança de gênero sem burocracia (<https://www.ox.ac.uk/students/life/studentrecord>).  - A Universidade fornece indícios de participação coletiva na produção de seus documentos norteadores por meio da criação de comitês e frentes de trabalho.  - A partir dos documentos da Universidade é possível observar que Oxford prima por documentos norteadores enxutos e factíveis de serem desdobrados em ações, com metas e avaliações assertivas. O Planejamento estratégico para 5 anos por exemplo, possui apenas 6 páginas e é muito consistente em seus compromissos e propostas. <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Strategic%20Plan%202018-23.pdf>  - Oxford University Press é um departamento da Universidade, e não uma entidade legal separada. No entanto, tem um final de ano financeiro diferente do resto da Universidade e, como tal, produziu sua própria declaração da Lei da Escravidão Moderna. Esta declaração é feita em relação ao exercício financeiro da Imprensa encerrado em 31 de março de 2020. Emprego e compras são as principais áreas onde existe um risco potencial de escravidão ou tráfico de pessoas; o restante desta declaração fornece detalhes da resposta da Universidade ao risco nessas áreas.  <https://compliance.admin.ox.ac.uk/modern-slavery#collapse1021921> |

Fonte: Autora

### DIMENSÃO 2. INFRAESTRUTURA FÍSICA

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

Figura 7 – Boas práticas Dimensão 2. Infraestrutura Física

Fonte: Autora

Quadro 14 – Dimensão 2 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - A Universidade mostrou evidências de que a descentralização de seus espaços para práticas acadêmicas como laboratórios, salas de estudo e convívio funciona bem e está aderente com as propostas educativas de cada área/College, Faculties, Divisão Acadêmica ou Departamento.  - As moradias no campus proporcionam uma convivência maior entre os alunos além de trazem imersão aos estudantes de graduação e pós-graduação.  - Oxford dá indícios de que suas metas e diretrizes também envolvem sua infraestrutura física. Como possui diretrizes com foco em sustentabilidade, a Universidade reconhece que seus laboratórios são responsáveis ​​por mais de 60% do consumo total de energia e emissões de carbono em toda a Universidade. E para resolver isso, a equipe de Sustentabilidade Ambiental criou o programa Laboratórios Sustentáveis, que se concentra especificamente na redução de energia para gerar sustentabilidade em laboratórios. Desse modo, Oxford Encoraja e apoia as melhores práticas para que a sustentabilidade se torne parte integrante do trabalho diário de seus laboratórios. <https://sustainability.admin.ox.ac.uk/labs>  - A própria criação da divisão de GLAM que cuida dos Museus, Bibliotecas e Jardins da Universidade pode ser considerada uma boa prática. Com a gestão descentralizada e um escritório fortalecido, eles conseguem organizar, além das necessidades acadêmicas dos alunos (congressos, funcionamento pleno das bibliotecas e museus), demandas externas da comunidade, como passeios turísticos, casamentos, sinfonias ao ar livre, exposições entre outras atividades. A divisão faz isso por meio de seus programas e projetos: <https://www.glam.ox.ac.uk/programmes-and-projects#/> entre eles:  **Bem-estar e inclusão social**  Membros da equipe de Jardins, Bibliotecas e Museus (GLAM) da Universidade de Oxford estão trabalhando com diferentes professores para explorar maneiras de apoiar pessoas com necessidades especiais.  **Trabalho comunitário**  O Serviço de Trabalho Comunitário oferece workshops e programas gratuitos para grupos comunitários de adultos, alunos adultos e grupos de aprendizagem familiar.  **Programa GLAM Digital**  A divisão está trabalhando para tornar as coleções exclusivas disponíveis on-line para preservá-las e protegê-las para as gerações futuras.  - O usufruto das instalações da Universidade por quem não é vinculado à Instituição, também pode ser considerada uma boa prática. Em seu site principal Oxford cita como pessoas em geral, vinculadas e não vinculadas à Universidade podem se beneficiar de suas instalações e recursos.  Ela cita quatro formas diferentes:  **Use equipamentos e recursos**  Beneficie-se das instalações, recursos e equipamentos de pesquisa de classe mundial de Oxford.  **Expanda seus negócios em Oxford**  Encontre espaço, encontre as pessoas certas, encontre suporte, acesse as instalações e os recursos de que você precisa para crescer ou expandir seus negócios.  **Licença de tecnologia de Oxford**  Descubra como você pode licenciar tecnologia e pesquisar no nosso portfólio de tecnologia.  **Organize um evento**  Conference Oxford é o escritório central de marketing de conferências da University of Oxford and Colleges.  O link a seguir mostra essa referência:  <https://www.ox.ac.uk/research/innovation-and-partnership/resources-facilities>  - A gestão patrimonial de Oxford é realizada a partir da área de “Estates Services” responsável pela manutenção predial e oferta de serviços compartilhados. Sua gama de serviços vai desde a oferta de cafés e refeições até a gestão de jardins, instalações prediais, segurança, iluminação, locação de espaço até gerenciamento de crises.  <https://estates.admin.ox.ac.uk/#/> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 3. COMUNIDADE UNIVERSITÁRIA/ ACADÊMICA

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 8 – Boas práticas Dimensão 3. Comunidade Universitária/ Acadêmica

Fonte: Autora

Quadro 15 – Dimensão 3 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - Oxford oferece indícios de que a quantidade de alunos por professores/administrativos(staff) é suficiente para tutoriar e atender outras demandas dos estudantes de pós ou graduação. A pesquisa indicou (a partir de dados da HESA e do site Times Higher Education) os seguintes parâmetros:  O número aqui explícito é a divisão entre a quantidade de discentes total (25.820) pela quantidade de docentes total (6.995\*) \*Dados da Hesa.2019/2020  3,69 (alunos)  Outro valor foi extraído do site Times Higher Education\*: Nº de alunos por equipe 11,1 (alunos).  Em ambas as opções nota-se um grupo muito pequeno de alunos por docente o que oportuniza uma didática mais personalizada e efetiva para os alunos.  - A partir da organização das informações e documentos encontrados, é possível perceber que a Universidade emprega colaboradores capazes de realizar as atividades inerentes aos cargos, elaborando políticas educativas e administrativas, bem como acompanhando e avaliando seus resultados.  - A Universidade mostrou esforços em sempre manter sua comunidade acadêmica bem informada sobre seu funcionamento administrativo ou acadêmico e além do site recheado de informações consistentes também cria materiais específicos para cada necessidade de seu público a exemplo do que eles chamam de “folderes virtuais” com um guarda-chuva de informações bastante completo com foco nos alunos de graduação(<https://www.ox.ac.uk/digital-prospectus/ug-community/college> ) e pós-graduação (<https://www.ox.ac.uk/digital-prospectus/ug-community/college>) . Os colaboradores, não ficam de fora. Eles também possuem um excelente manual de integração.( <https://hr.admin.ox.ac.uk/introduction-support-staff-handbook#collapse1596901>)  - A Universidade demonstrou estar preocupada com a integração do aluno em seu processo de transição Escola/Universidade com o programa Opportunity Oxford. O programa dá uma visão de como é a vida de um estudante de Oxford, quando os participantes chegam para iniciar seu curso de graduação, e assim, os calouros podem se sentir confiantes e saber exatamente o que se espera deles e o que esperar de Oxford. <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/increasing-access/opportunity-oxford>  - A Universidade demonstrou se preocupar com o bem-estar de seus alunos. Ela está empenhada em fornecer um ambiente seguro e de apoio para eles por meio de serviços como: Cuidados de saúde, Aconselhamento e apoio para deficientes, Serviço de aconselhamento universitário, Oxford Nightline (é um serviço de escuta, informação e apoio independente e confidencial, administrado por estudantes para estudantes), Apoio à violência e assédio sexual, Apoiadores de pares estudantis e o Serviço de aconselhamento ao estudante Oxford SU.  - Políticas de desenvolvimento de carreira e diversas outras são informadas e estão muito bem-organizadas num site totalmente dedicado aos colaboradores.  <https://hr.admin.ox.ac.uk/#/>  <https://finance.admin.ox.ac.uk/payroll-information-for-staff> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 4. ENSINO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 9 – Boas práticas Dimensão 4. Ensino

Fonte: Autora

Quadro 16 – Dimensão 4 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| Financiamentos (bolsas com concorrência automática, taxas diferenciadas) para cursos de graduação e pós-graduação. (incluindo perspectivas de moradia.  <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/fees-and-funding>  <https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/fees-and-funding>  - A Universidade demonstrou realizar um serviço de acompanhamento de seus egressos e em conjunto com a HESA recolhe dados para monitorar a mobilidade e empregabilidade de seus ex-alunos. <https://www.careers.ox.ac.uk/the-graduate-outcomes-survey>  <https://public.tableau.com/views/UniversityofOxford-DLHESurvey/SectorsandRoles?%3Aembed=y&%3Adisplay_count=yes&%3AshowTabs=y&%3AshowVizHome=no>  - A Universidade oportuniza a prática por meio do escritório de estágios que possui diversos modelos de oportunidades para enriquecer a experiência do aluno.  <https://www.careers.ox.ac.uk/about-the-internship-office>  - O modelo inovador de ensino aprendizagem privilegia práticas ativas que desenvolvem habilidades como disciplina, curiosidade e diálogo entre alunos e professores. <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/student-life/exceptional-education/personalised-learning>  - A Universidade possui ambientes de ensino aprendizagem virtuais modernos que contemplam desde grandes bases de dados até plataformas de estudo e interação virtuais, e-mails institucionais etc com materiais para download e diversas outras ferramentas  <https://academic.oup.com/journals/pages/journals_a_to_z>    <https://weblearn.ox.ac.uk/portal>  - As propostas com foco em Educação são simples e consistentes e possuem uma dimensão específica no Planejamento Estratégico da Instituição. O plano de acesso a participação também contempla essa esfera e pode ser considerado uma boa prática.    Planejamento Estratégico para educação  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/education>  Plano de Acesso e Participação  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/UniversityOfOxford_APP_2020-21.pdf>  - O Departamento de Bioquímica contrata Indivíduos para fornecer apoio de ensino temporário (normalmente na forma de uma série ad hoc de palestras, aulas ou seminários, mas também podem incluir demonstração ad hoc ou vigilância) por períodos de menos de 1 ano. Trata-se da modalidade de ensino casual, remunerada e organizada pelo RH.  <https://www.bioch.ox.ac.uk/casual-teaching> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 5. PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 10 – Boas práticas Dimensão 5. Pesquisa e Desenvolvimento

Fonte: Autora

Quadro 17 – Dimensão 5 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - A Universidade mostrou indícios de que colabora internacionalmente e participa de redes de pesquisa internacionais, não só realizando pesquisas, mas levando seus projetos para fora da Inglaterra.  <https://www.research.ox.ac.uk/map>  - Apesar de não ser possível encontrar os dados de publicação por estarem descentralizados a Universidade demonstra o seu impacto acadêmico por meio de uma seção no site na qual é possível encontrar suas diversas pesquisas realizadas. Tanto em forma de matérias informativas, quanto em pequenos vídeos .  <https://www.ox.ac.uk/research/research-impact>  <https://www.ox.ac.uk/research/research-impact/impact-films>  <https://www.ox.ac.uk/research/public-engagement/engaged-research>  - As formas de engajamento da comunidade acadêmica na pesquisa também podem ser consideradas uma boa prática e estão alinhadas com os objetivos de pesquisa do Planejamento Estratégico de Oxford. Trata-se de esquema de Liderança (Public Engagement with Research (PER) Leaders) para que os acadêmicos assumam um papel de protagonismo e mudança de cultura para seus departamentos e faculdades para melhorar o apoio à pesquisa. O programa é direcionado àqueles que têm um forte interesse em Pesquisa e que desejam a oportunidade de demonstrar suas habilidades de liderança em um ambiente acadêmico e de explorar novas maneiras de trabalhar facilitando a mudança. São escolhidos oito vencedores que receberão cada um £ 5.000 para iniciar iniciativas focadas em PER em seus departamentos e participarão de treinamento de uma variedade de PER internos e externos e profissionais de liderança ao longo do ano.  <https://www.ox.ac.uk/research/public-engagement/engagement-opportunities>  - Oxford também oferece um suporte de engajamento público para os pesquisadores, mostrando suas fases de planejamento, ferramentas, ações, financiamentos entre outros. Até mesmo um documento orientativo foi criado em 2016 com esse objetivo.  <https://www.ox.ac.uk/research/public-engagement/support-researchers>  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/media_wysiwyg/University%20of%20Oxford%20-%20Public%20Engagement%20with%20Research%20Strategic%20Plan.pdf>  - A quantidade de patentes e as formas de reconhecimento (intelectual e financeiras) dos pesquisadores podem ser consideradas boas práticas e contribuem para fortalecer essa dimensão na Universidade.  Oxford possui uma legislação embasada para registros de suas inovações,  Estatuto - Statute XVI: Property, Contracts, and Trusts  <https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/statute-xvi-property-contracts-and-trusts#collapse1383596>  Oferece as etapas para a comercialização da Propriedade Intelectual  <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/innovation/ip/commercialisation>  Além de promover o compartilhamento da Receita de Licenciamento  <https://innovation.ox.ac.uk/university-members/commercialising-technology/ip-patents-licenses/revenue-sharing-licensing/>  - A universidade oferece o Research Professional: um banco de dados online de financiamento de pesquisas e serviço de notícias no qual os pesquisadores podem pesquisar oportunidades internacionais e do Reino Unido  <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/funding/rp> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 6. POLÍTICAS DE EXTENSÃO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 11 – Boas práticas Dimensão 6. Políticas de Extensão

Fonte: Autora

Quadro 18 – Dimensão 6 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - O concurso de arte Beyond Boundaries 2020, da Divisão de Matemática, Física e Ciências da Vida (MPLS) para alunos da escola estadual de Oxfordshire nos anos 5, 6, 7 e 8, teve a proposta de criar arte inspirada por pesquisas de cientistas negros, asiáticos e de minorias étnicas e matemáticos.  - O concurso '50 palavras, criado em 2021, proporcionou a interação de alunos ensino médio de Oxfordshire em um concurso de redação para explicar, em 50 palavras ou menos, “o que eles pensam quando pensam sobre pesquisa.  - O Oxford Sparks reúne recursos e informações de toda a universidade para que a comunidade possa explorar e descobrir a pesquisa de Oxford. Ao todo, são mais de 400 exemplos de maneiras pelas quais o cidadão pode acessar e se envolver com as pesquisas de Oxford, que foram projetadas especificamente para serem acessíveis e envolventes.  - Visitações aos jardins e parques Universitários acontecem desde 1864 Oxford convida a comunidade a participar de eventos como jogos, passeios, cantatas e muito mais.  - Espaço para contato com o objetivo de colaborar com o a comunidade. No site de contato os alunos e professores podem trabalhar com projetos comunitários. Caso o interessado da comunidade achar que seu grupo ou projeto poderia explorar de maneira útil, a parceria poderia ser estabelecida; seja com mentor e aconselhamento, voluntariado e participação, compartilhamento de dados e experiência ou até mesmo um empreendimento comercial. O interessado deve entrar em contato pelo site com os departamentos específicos.  <https://www.ox.ac.uk/local-community/small-community-grants/collaboration>  - Oxford também sugere a participação da comunidade em seus projetos de pesquisa, como voluntários ou colaboradores. Trata-se de um espaço no site dedicado ao chamamento da Comunidade para participar ativamente como voluntários ou parceiros das pesquisas da universidade. Link: <https://www.ox.ac.uk/local-community/get-involved>  - A organização de eventos acadêmicos, de negócios até casamentos (<https://conference-oxford.com/about/weddings>) é incentivada na Instituição e a comunidade pode frequentar seus espaços.  <https://www.ox.ac.uk/visitors>  - A divisão de educação Continuada é o melhor esforço da Universidade em se fazer presente e interagir com a comunidade. Para atingir esse objetivo oferece:  •Aulas semanais  •Cursos online  •Escolas diurnas e finais de semana  •Escolas de verão  •Desenvolvimento profissional contínuo , incluindo treinamento personalizado para empresas  <https://www.conted.ox.ac.uk/search#/?s=&sort=availability> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 7. FINANCIAMENTO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 12 – Boas práticas Dimensão 7. Financiamento

Fonte: Autora

Quadro 19 – Dimensão7 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - A partir das informações do site a Universidade se mostrou organizada com suas finanças e exibiu diversas formas de captação de recursos para suas atividades. Foi observado que a maior parte de sua renda não advém de matrículas, por exemplo, mas de Bolsas e contratos de pesquisa no ano de 19/20.  - Foram encontrados indícios de que a alocação e priorização de recursos em Oxford é conduzido com planejamento e organização uma vez que existem diversos comitês que auxiliam na fiscalização e proposição de alocação interna de recursos. Foram apurados mais de 10 comitês dedicados a isso. Seus registros, membros e atribuições estão no link: <https://governance.admin.ox.ac.uk/committees>  - Oxford possui um escritório somente com foco em receber e prospectar doações. Trata-se do “Development Office (UODO)” um escritório dedicado que busca arrecadar fundos para apoiar as prioridades acadêmicas da Universidade. A UODO colabora com colegas em toda a universidade colegiada para garantir doações em todos os aspectos do esforço acadêmico e estudantil. Sua arrecadação entre 1 de agosto de 2019 - 31 de julho de 2020 foi de £ 316 milhões de libras.  <https://www.development.ox.ac.uk/fundraising-reports>  - Balanços financeiros da universidade puderam ser encontrados no site da Instituição numa série histórica a partir de 2015, o que leva a crer que a transparência dos processos é uma de suas boas práticas. Sua estabilidade financeira e seus demonstrativos são suficientes para que ela atinja a sua missão com qualidade.  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding>  - Uma dimensão do planejamento estratégico da Instituição é dedicada a dimensão financeira com uma régua simples e consiste para a administração dos recursos da Universidade. As principais prioridades são:  - Diversificar as fontes de renda e investimento, inclusive por meio de parcerias com o setor privado, atividades comerciais, filantropia e a variedade de fontes de financiamento para pesquisa.  - Por meio do programa Focus, fornecer melhorias de serviço e processo para permitir o crescimento contínuo em pesquisa e educação sem um crescimento equivalente nos custos de serviço.  <https://governance.admin.ox.ac.uk/focus-programme>  - Oferecer um programa de investimento de capital em propriedade e TI de pelo menos £ 500 milhões até 2023.  - Até 2023, em parceria com o setor privado, ter iniciado a construção de pelo menos 1.000 novas moradias subsidiadas para universidades e funcionários de faculdades.  - Conceber e implementar uma estratégia de desenvolvimento, com recursos adequados, que corresponda à escala e ambição dos objetivos estratégicos da Universidade.  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/resources> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 8. POLÍTICA DE RELACIONAMENTO EXTERNO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 13 – Boas práticas Dimensão 8. Política de relacionamento externo

Fonte: Autora

Quadro 20 – Dimensão 8 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - Conforme pode ser observado na pesquisa, há indícios de que as estratégias de parceria com empresas são muitas e descentralizadas. Ao contrário, cada vertente da universidade é incentivada a buscar suas próprias parcerias e maneiras de associar com a indústria e a comunidade para que possam crescer. Assim observou iniciativas interessantes como:   * O próprio Planejamento estratégico trata a questão da parceria e do engajamento como um de seus 5 pilares prioritários: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/engagement-and-partnership> * Pesquisa nos diversos times das divisões acadêmicas, principalmente MPLS (https://www.mpls.ox.ac.uk/our-team/industry-links) e a Medical Science (<https://www.medsci.ox.ac.uk/divisional-services/support-services-1/business-partnerships-office>) * Inovação por meio da Oxford University Innovation * - Estágios por meio do departamento de carreiras com as parcerias na comunidade <https://www.careers.ox.ac.uk/partnerships-in-the-community> * Business por meio da Saïd Business School https://www.sbs.ox.ac.uk/about-us/support-us/corporate-partnerships * As próprias faculdades ou colleges também possuem espaços para busca de parcerias - <https://www.law.ox.ac.uk/support-oxford-law/corporate-partnerships>   - Os escritórios de estágio além de possuírem opções para férias, microestágios, estágios remunerados e voluntários, também incentiva seus estudantes e compartilharem suas experiências por meio do site. Com a publicação <https://www.careers.ox.ac.uk/internship-experience#/> dos alunos que participaram de estágios de verão  - Foi possível observar que a rede de relacionamento de Oxford com seus ex-alunos oportuniza diversas vagas para estágios e que esse elo entre ex-alunos e alunos regulares é muito importante.  - Notou-se que o estabelecimento de parcerias com outras universidades se dá por meio de redes de cooperação mais amplas e que poucas vezes a parceria é direta. Salvo no caso de financiamento de bolsas de estudo. Desse modo, a Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa, a Europaeum, ou a Liga das Universidades de Pesquisa Européias fazem parte de sua rede de parcerias.  - Intercâmbios, programas de verão e outras oportunidades de estudo no exterior são oferecidas aos estudantes com o objetivo de aprimorar seus estudos durante ou fora do período letivo. Algumas das oportunidades ofertadas são organizadas e financiadas pela Universidade de Oxford, enquanto outras são administradas por instituições afiliadas. São elas:  •Oxford estudo no exterior / intercâmbios  •Bolsas de viagem e expedições  •Programas de verão  •Outras oportunidades  <https://www.ox.ac.uk/students/fees-funding/international/scholarships-exchanges>  - Notou-se fortes indícios de internacionalização com professores e docentes provenientes de várias partes do globo.  <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford>  - Ao todo pode-se observar que a coleção de Journals de OXFORD é extensa e possui 596 exemplares diferentes de journals das suas diversas áreas de pesquisa.  Mais informações podem ser consultadas em: Journals de A-Z  <https://academic.oup.com/journals/pages/journals_a_to_z> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 9. VINCULAÇÃO COM A EDUCAÇÃO BÁSICA

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 14 – Boas práticas Dimensão 9. Vinculação com a Educação Básica

Fonte: Autora

Quadro 21 – Dimensão 9 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - Ações pontuais foram observadas como investimentos para treinar lideranças das escolas primárias na cidade de Oxford. Trata-se uma iniciativa conjunta patrocinada pelo Oxford City Council. Chamado de 'Programa de Liderança para Aprendizagem', ele será executado em ciclos de dois anos com até 40 participantes cada ano das 11 escolas.  <https://www.ox.ac.uk/news/2013-01-17-supporting-leadership-development-primary-schools>  - 80 alunos voluntários do Christ Church e University College contribuem mentoria, apoio acadêmico e programas de construção de aspirações para 900 alunos. A equipe trabalha em estreita colaboração com escolas locais e organizações comunitárias para apoiar alunos a partir de sete anos com seus deveres de casa e para fornecer orientação e aconselhamento sobre inscrições para universidades e escolhas de disciplinas para GCSE e A-level.  <https://www.ox.ac.uk/local-community/engagement/enhancing-oxford/learning> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 10 IMPACTO NA INDÚSTRIA/SETOR PRODUTIVO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 15 – Boas práticas Dimensão 10. Impacto na Indústria/Setor produtivo

Fonte: Autora

Quadro 22 – Dimensão 10 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - Foi observado que a Universidade de Oxford colabora com o setor produtivo a partir de inovações, consultorias acadêmicas, patentes e invenções por meio da OXFORD UNIVERSITY INNOVATION. Trata-se de uma empresa subsidiária integral da Universidade de Oxford, supervisionada por um conselho formado por funcionários seniores da Universidade e membros externos com ampla experiência no setor.  <https://innovation.ox.ac.uk/about/>    - A partir dos dados obtidos com a consultoria de foi possível observar que apenas com as consultorias prestadas em 2020 a renda foi de £ 4,49 milhões de libras. Houve também Impacto positivo na empregabilidade com cerca de 2.300 consultores registrados e mais de 500 negócios consolidados somente em 2020  - Governos, empresas e universidades em todo o mundo podem acessar suporte e know-how para gestão de inovação por meio da Oxentia (agora uma empresa separada, anteriormente conhecida como Isis Enterprise). <https://www.oxentia.com/>  - Foi detectado um ambiente de empreendedorismo na universidade por meio de práticas de suporte à comunidade como:   * construção flexível e aluguel no Oxford Science Park * instalações flexíveis em um ambiente de pesquisa exclusivo no Begbroke Science Park e no BioEscalator * engajamento com empreendedores, acadêmicos e alunos do Centro de Empreendedorismo * instalações para inovação e empresas baseadas em ciência e tecnologia no campus The Harwell Science & Innovation * espaço de escritório e serviços especializados de apoio empresarial no Culham Science Center * redes locais, apoio governamental regional e nacional para empresas locais   - A Universidade trabalha em estreita colaboração com a Oxfordshire Local Enterprise Partnership (OxLEP), cujo papel é defender o potencial econômico de Oxfordshire e impulsionar o crescimento dos negócios, incluindo investimento interno por meio de investimentos em Oxfordshire . Ele também oferece um serviço gratuito de Suporte a Negócios em Oxfordshire .  A Universidade está envolvida nas redes regionais de negócios:  <https://venturefestoxford.com>  <https://www.businessinoxford.com>  <http://obn.org.uk>  <https://otmn.co.uk>  <https://www.ox.ac.uk/research/innovation-and-partnership/resources-facilities/grow-your-business-oxford> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 11 IMPACTO PARA A COMUNIDADE LOCAL

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 16 – Boas práticas Dimensão 11. Impacto para a comunidade local

Fonte: Autora

Quadro 23 – Dimensão 11 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - Como boa prática para a inclusão de negros britânicos, está a bolsa para alunos de graduação do Reino Unido com herança negra africana e caribenha de origens desfavorecidas, com o primeiro bolsista tendo recentemente iniciado seus estudos em Oxford.  <https://www.development.ox.ac.uk/report2019-20/creating-opportunities-for-black-british-students>  - A pesquisadora pode observar no plano estratégico (2018/2023) da Universidade a intenção em ampliar a entrada de estudantes estrangeiros e aqueles considerados minorias étnicas também. Segue o trecho do documento. Trata-se do aspecto “Pessoas”. Compromisso geral 13.  13. Embed a supportive, inclusive culture and increase the diversity of University staff at all levels through the  implementation of our action plans such as Athena SWAN, the Race Equality Charter, the Stonewall Workplace Equality  Index and Mindful Employer.  O documento pode ser acessado na íntegra pelo link: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23>  - Políticas de “Equality Charters” também foram percebidas pela pesquisadora e podem ser consideradas boas práticas já que se propõem a alcançar metas como:  **Athena SWAN** – igualdade de gênero  **Race Equality Charter** – diversidade (já com qualificação bronze em menos de 10 anos de implantação  **Stonewall Workplace Index**  Compromisso para a inclusão de pessoas LGBTQIA+  **Mindful Employer**  Melhoria da Saúde mental no local de trabalho  - Em OXFORD, a presença de spin-off acadêmicas (ou spinout como são chamadas na Universidade) se dá em diversas áreas do conhecimento. Ela acontece por meio da Oxford University Innovation/Oxford Sciences Innovation. Trata-se de um fundo de £ 600 milhões formado em 2015 para investir em spinouts dos laboratórios da Universidade de Oxford, Harwell e Culham. Ela investe em empresas spinout novas e existentes, trabalhando inclusive com outros investidores  - Um exemplo interessante é o do NQIT – Network Quantum Information Technologies. (<https://nqit.ox.ac.uk/content/spin-out-technologies.html>. Eles desenvolveram o demonstrador de computador quântico Q20: 20 , e ainda fornecem tecnologias derivadas do trabalho, incluindo tecnologias que podem ser úteis para o trabalho de outros Centros de Tecnologia Quântica  <https://innovation.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2014/04/Spin-out-Researcher-Booklet.pdf>  Políticas de admissão que resultaram em aumento da proporção de alunos admitidos em Oxford vindos do setor estadual do Reino Unido. Em 2020, 68,6% dos alunos de Oxford já são de escolas estaduais do Reino Unido.  - De acordo com seu site, a Universidade de Oxford contribui com cerca de £ 5,8 bilhões para a economia do Reino Unido e mantém mais de 50.000 empregos em tempo integral. Globalmente, o impacto é de £ 7,1 bilhões. <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/economic-impact>    - A Universidade é responsável pela circulação do capital em oxfordshire e na própria Inglaterra.  •gastos básicos, incluindo gastos com pessoal (contribuindo com £ 2,2 bilhões por ano em todo o país)  •gastos, trabalho e voluntariado dos alunos (£ 80 milhões)  •comercialização de pesquisas da Universidade de Oxford (£ 320 milhões)  •parceria com empresas e indústria, incluindo nossos parques científicos (£ 439 milhões)  •turismo e contribuição cultural (£ 58 milhões)  •Oxford University Press (£ 383 milhões)  •ganhos adicionais de graduação (£ 432 milhões)  •contribuição para a saúde (£ 1,8 bilhão)  No geral, o relatório descobiu que cada £ 1 da renda da Universidade retorna £ 3,30 para a economia da Inglaterra em geral. Acesse o relatório: <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/8%20Economic%20Impact%20Commercialisation.pdf>  - Depoimentos da Vice-Chancellor e da Pró-Vice-Chancellor da instituição foram usadas na página da internet com foco na comunidade para mostrar uma aproximação com a comunidade relatando os benefícios da Universidade para a comunidade e indicando a necessidade de um diálogo aproximado. O material pode ser conferido em <https://www.ox.ac.uk/local-community/engagement/introduction> |

**Fonte: Autora**

### DIMENSÃO 12 AUTOCONHECIMENTO E USOS NA GESTÃO

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

Figura 17 – Boas práticas Dimensão 12. Autoconhecimento e Usos na Gestão

Fonte: Autora

Quadro 24 – Dimensão 12 – Boas Práticas para Gestão Inovadora

|  |
| --- |
| **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| - O indicador educacional da Universidade é fornecido pela HESA para que possa haver comparabilidade e agregação de dados entre as instituições de ensino superior do Reino Unido.  - A universidade possui uma espécie de diário oficial que registra documentos importantes e comunicados oficiais.  <https://gazette.web.ox.ac.uk/register-of-congregation-2020/21>  - Site central da Universidade interligado com centenas de subsites com informações e a maioria delas atualizadas.  - Na página de Compliance é possível observar diversas frentes de preocupação da instituição que vão desde a governança de dados, privacidade até tratamento de informações até suborno e fraudes.  <https://compliance.admin.ox.ac.uk/#/>  - No departamento de Governança e Planejamento é possível encontrar documentado todas as informações sobre a gestão da organização, estatutos, conselhos entre outros.  <https://governance.admin.ox.ac.uk/governance#/>  -Percebeu-se que o RH da Universidade é muito atuante e a modernização de processos de pessoas são concentradas nesse departamento. <https://hr.admin.ox.ac.uk/#/> |
| Fonte: Autora |

# CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi mapear as boas práticas de gestão inovadoras a partir da coleta e análise de dados da Universidade de Oxford, na Inglaterra, utilizando a técnica de Benchmarking (CEBRASPE,2019). Este, foi alcançado por meio dos resultados demonstrados.

Foram encontradas 85 boas práticas ao final da pesquisa nas 12 dimensões analisadas. Pode-se sugerir que o método da aplicação do Benchmarking foi efetivo para se chegar ao resultado. Contudo a prática deve ser analisada com cuidado. Os resultados de MAVILAVALAPPIL et al. (2021), por exemplo, revelaram que deve haver uma customização dos fatores de sucesso para a excelência empresarial com base na especificidade do setor e do contexto.

Desse modo, o problema de pesquisa sugerido para este trabalho foi solucionado apesar de enfrentar limitações como ausência de instrumento de coleta adaptado para o contexto internacional; páginas de internet privadas e protegidas por senha ou quantidade excessiva de hiperlinks de navegação. A contribuição deste estudo é a oferta de um compilado de boas práticas de gestão inovadoras a partir de infográficos que poderão ser usadas para inspirar os documentos institucionais da Universidade do Distrito Federal.

# REFERÊNCIAS

HSU, David H. et al. Benchmarking US university patent value and commercialization efforts: A new approach. Research Policy, v. 50, n. 1, p. 104076, 2021.

KNAUS, Marianne June et al. Improving assessment accountability in initial teacher education programs through benchmarking. Benchmarking: An International Journal, 2021.

MAVILAVALAPPIL, Unnikrishnan Palakkil; TIKORIA, Jyoti; AGARIYA, Arun Kumar. Benchmarking business excellence practices: a case-based approach. International Journal of Process Management and Benchmarking, v. 11, n. 4, p. 498-541, 2021.

PEDROSI FILHO, Gelso; DE MATOS COELHO, Arnaldo Fernandes. Spin-off acadêmico como mecanismo de transferência de tecnologia da universidade para a empresa. **REVISTA GEINTEC-GESTAO INOVACAO E TECNOLOGIAS**, v. 3, n. 5, p. 383-399, 2013.

# APÊNDICES

**Parte 1. Dados Gerais da IES e Município de localização**

Quadro 1. Dados Principais da IES

|  |  |
| --- | --- |
| Nome e Sigla da IES | Oxford University |
| Código e-MEC da mantida | Não se aplica  The OfS Register – O registro lista todos os provedores de ensino superior ingleses oficialmente registrados pelo OfS. É uma referência única e autorizada sobre o status regulatório de um provedor. Ao todo são 420 provedores registrados.  Oxford está registrada com o número 10007774 no Office for Students and Research England. Um documento completo pode ser acessado aqui:  <https://apis.officeforstudents.org.uk/OfsRegisterDownload/api/Register/> |
| Mantenedora | Não se aplica |
| Código e-MEC da mantenedora | Não se aplica |
| Ano de criação | 1096 (não se tem uma data de fundação exata) |
| Ato Regulatório | O seu Estatuto jurídico diz a que Universidade de Oxford é uma corporação leiga estabelecida pela lei consuetudinária por costume ou prescrição e mais tarde formalmente incorporada por estatuto. Não tem fundador nem carta patente. A história inicial da Universidade mostra que ela evoluiu de um grupo de mestres e alunos residentes em Oxford na última parte do século XII. A sociedade acadêmica que eles trouxeram coletivamente à vida tinha associações semelhantes em outros centros de aprendizagem na Europa, notadamente Bolonha e Paris. O termo originalmente usado em toda a Europa para descrever tal sociedade era *studium generale* . O objetivo do *studia generalia* era fornecer instrução nas sete artes liberais - gramática, lógica e retórica (*o trivium*) e aritmética, geometria, astronomia e música (*o quadrivium* ). Os graduados em artes podem embarcar em um curso superior de estudos conducente a diplomas em direito, medicina ou teologia.  O estabelecimento das Universidades de Oxford e Cambridge pode ser contrastado com a fundação de seus Colleges. Todas os Colleges são fundados por carta. Com exceção das fundações mais modernas, são corporações eleemosynary, ou seja, foram constituídas e dotadas para a distribuição perpétua da generosidade do fundador e frequentemente eram encarregadas de rezar missas ou orações pelo fundador e seus ou seus parentes.  *Fonte:* [*https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/preface-constitution-and-statute-making-powers-of-the-university#collapse1380371*](https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/preface-constitution-and-statute-making-powers-of-the-university#collapse1380371) |
| Categoria Administrativa | A Universidade de Oxford é uma empresa civil estabelecida sob a lei comum, que foi formalmente incorporada pelo Ato de Incorporação das Universidades de Oxford e Cambridge 1571 sob o nome de 'The Chancellor Masters and Scholars da University of Oxford'. A Universidade de Oxford é uma instituição de caridade isenta de acordo com a Lei de Caridade de 2011.  Pode ser considerada Pública por receber verbas do Governo do Reino Unido. Porém como também possui outras fontes de arrecadação de recursos, pode ser tornar independente desses repasses e passar a ser Privada, sem fins lucrativos. |
| Organização Acadêmica | Universidade |
| Localização (sede) País/Estado/Cidade | Inglaterra/ Condado de Oxfordshire / Cidade Oxford |
| *Multicampi* | Não. Está estruturada em diversos prédios diferentes na cidade de Oxford, mas não pode ser considerada Multicampi conforme o entendimento brasileiro, já que sua estrutura está toda localizada dentro da cidade de Oxford. Em contrapartida, a liberdade acadêmica e orçamentária dos Colleges e Divisões Acadêmicas, poderiam ser enquadradas em nossa classificação de instituição Multicampi, mas não é. |
| Porte\* | Instituição Média – 25.820 alunos |
| Observações:  Diferentemente das estruturas organizacionais que conhecemos no Brasil, OXFORD é uma universidade colegiada (ou seja, suas funções são divididas entre uma administração central e várias faculdades constituintes (Colleges e Halls). Assim, está estruturada como uma federação, compreendendo mais de quarenta Colleges e Halls, junto com uma administração central chefiada pelo Vice-Chancellor .  Suas Divisões Acadêmicas (Humanities Division, Mathematical, Physical & Life Sciences Division, Medical Sciences Division, Social Sciences Division, Divisões Department for Continuing Education, Gardens, Libraries and Museums (GLAM)) estão localizados no centro da estrutura da federação; eles não são afiliados a nenhuma faculdade em particular. Os departamentos fornecem instalações para ensino e pesquisa, determinam os programas e diretrizes para o ensino de alunos, realizam pesquisas e ministram palestras e seminários.  Os Colleges organizam o ensino tutorial para seus alunos de graduação (assim como moradia), e os membros das Divisões Acadêmcias estão espalhados pelos diversos Colleges. Embora certos Colleges tenham alinhamentos de disciplinas com alguma divisão Acadêmica (por exemplo, Nuffield College com Social Sciences Division), essa é uma exceção, e a maioria dos Colleges terá uma ampla mistura de acadêmicos e alunos de uma ampla gama de disciplinas.  Instalações como bibliotecas são fornecidas em todos estes níveis: tanto pela universidade central (UNIVERSITY OXFORD que possuiu a Bodleian), pelos Divisões Acadêmicas (bibliotecas departamentais individuais, como a Biblioteca English Faculty Library) e até mesmo pelos próprios Colleges (cada um mantém uma biblioteca multidisciplinar para uso de seus membros). | |

Fonte: e-MEC. \* Utilizar classificação proposta por García-Guadilla (2002) [[2]](#footnote-2) : Megainstituições (Com mais de 100 mil estudantes); Instituições Grandes (entre 100 e 30 mil estudantes); Instituições Médias (entre 30 e 10 mil estudantes); Instituições Médias pequenas (entre 5 e 10 mil estudantes); Instituições Pequenas (menos de 5 mil estudantes).

Quadro 2. Caracterização Geral do Município da sede da IES

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| País/ Estado/Cidade | Área | População | Densidade Demográfica | IDH | Rendimento *per capita* | Índices de Emprego/Desemprego |
| Inglaterra/ Condado de Oxfordshire / Cidade Oxford | 46 km2\* | 161.445\*\* | 3,509km2 | \*\*\*0,932 (United Kingdom) | \*\*\*\*£ 58.150 | \*\*\*\*\*unemployment rate is 2.3% for the period April 2019 to March 2020 |
| Observações:  \*Fonte área: <https://www.oxford.gov.uk/info/20133/geography/456/geography_of_oxford>  \*\*Fonte população: <https://www.oxford.gov.uk/downloads/download/314/population_estimates_and_projections>  \*\*\*Fonte IDH <http://hdr.undp.org/en/content/download-data>  \*\*\*\*Fonte per capita <https://www.oxford.gov.uk/oxsp/info/23/economic_growth_and_regeneration/6/economic_development_growth_and_regeneration>  \*\*\*\*\*Fonte Índice de desemprego: <https://www.oxford.gov.uk/info/20124/economy/454/economic_statistics> | | | | | | |

Quadro 3. Dados da Educação Básica e Superior no Município

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Número de Escolas Educação Básica | Pública | | Privada | | Observações  TOTAL DE ESCOLAS EM OXFORD: 66  Públicas – 50 escolas  Privadas – 11 escolas  Outras – 5 escolas  SCHOOL TYPE:  Academy -  Maintained school  Independent school  Special school  College  Com as  A partir das categorias foi possível clssificar  Academy PÚBLICA- financiada pelo governo, mas administrada por um fundo de academia, e não por uma autoridade local.  College - colleges geralmente se concentram na fase de 16 a 18 anos de educação e oferecem cursos vocacionais e acadêmicos. Algumas faculdades também oferecem estudo em tempo integral no estágio-chave 4.  Independent school PRIVADA- com financiamento privado.  Maintained school PÚBLICA - financiada e administrada pelo governo por uma autoridade local.  Special school - escolas especializadas na educação de alunos com necessidades educacionais especiais.  Fonte: <https://www.compare-school-performance.service.gov.uk/> | | |
| 50 | | 11 | |
| Número de Instituições de Educação Superior | Pública  141 | | Privada  3 | | Observações  144 Universidades | | |
| Universitárias | Não Universitárias | | Universitárias | | Não Universitárias |  |
| Não se aplica | Não se aplica | | Não se aplica | | 0 |
| Taxa de alfabetização | No Reino Unido, a taxa de alfabetização é de 99%, o que significa que um em cada cem luta para ler e escrever. | | | | Observações  Fonte: <https://una.org.uk/international-literacy-day-factsheet> | | |
| Taxa de escolarização por nível | Educação Básica | | Educação Superior | | Observações | | |
|  | |  | |

**Parte 2. Dimensões e Indicadores**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 1. Estrutura Acadêmica e Administrativa | | | |  |
| Objetivo: Conhecer a estrutura organizacional da IES | | | |
| Indicadores | | | |
| 1.1. Conselhos Superiores | Relação de Conselhos | | Composição (categoria dos membros) | Observações  **A Congregation cabe:**  Aprovar alterações aos estatutos e regulamentos da Universidade;  Considerar as principais questões políticas apresentadas pelo Conselho ou membros da Congregação;  Eleger os membros do Conselho e demais órgãos da Universidade, e aprovar a nomeação do Vice-Chancellor .  **Ao Council cabe:**  É o órgão executivo da Universidade. É responsável, nos termos dos Estatutos, pela “promoção dos objetos da Universidade, pela sua administração e pela gestão das suas finanças e bens” e tem “todas as competências necessárias ao cumprimento dessas responsabilidades”. |
| Congregation | | Pessoal acadêmico; chefes e outros membros de órgãos diretivos de faculdades; e equipe sênior de pesquisa, computação, biblioteca e administração |
| Council | | Os membros do Conselho são os curadores de caridade da Universidade. Há vinte e cinco cargos no Council, além de provisão para até três membros cooptados.  **Nove** são membros ex officio: o Vice-Chancellor, que preside o Conselho; Chair of the Conference of Colleges; os dois Proctors and the Assessor; e os quatro Heads of Division.  **Quatro** são membros externos, nomeados pelo Council e aprovados pela Congregation.  **Doze** membros da Congregation são eleitos para o Council: um pela Conference of Colleges; quatro pela Congregation from the faculties in the Divisions of Mathematical, Physical and Life Sciences and of Medical Sciences; quatro pela Congregation from the faculties in the Divisions of Humanities and of Social Sciences; e três pela Congregation, não sendo necessariamente membros de qualquer divisão e não sendo, em qualquer caso, nomeados em uma capacidade divisionária.  **Até três membros da Congregation podem ser cooptados para o Council.** Um dos Pro-Vice-Chancellors com pasta pode ser nomeado pelo Council como um de seus Deputy Chairs, caso em que, não seja membro do Council, preenche uma dessas vagas cooptadas enquanto são Deputy Chair. (**Três** representantes estudantis, o representante da equipe de pesquisa em início de carreira, os Pro-Vice-Chancellors com pasta (que não são membros do Council) e alguns oficiais, conforme estabelecido nas Council's Standing Orders) |
| * 1. .1 Comitês que apoiam o Council | Relação de Comitês | | Funções/ Atribuições | Observações |
|  | [Education Committee](https://academic.admin.ox.ac.uk/committees-and-panels) | | é responsável por definir e manter sob revisão a filosofia educacional, política e padrões da universidade colegiada, e pela supervisão das atividades relacionadas ao ensino, aprendizagem e avaliação. | O Council é assessorado por uma série de comitês, incluindo cinco principais comitês que se reportam diretamente ao Council sobre os negócios principais da Universidade: the Education Committee, the General Purposes Committee, the Personnel Committee, the Planning and Resource Allocation Committee and the Research Committee. Financial and audit committees reporting directly to Council include the Audit and Scrutiny Committee, the Finance Committee and the Investment Committee. |
| [General Purposes Committee](https://governance.admin.ox.ac.uk/general-purposes-committee) | | Assessora o Council sobre a política em relação a questões ou atividades que abrangem toda a universidade e transcendem as atribuições dos outros comitês principais do Council ou de outros comitês especializados, conforme apropriado. Suas atribuições incluem a responsabilidade por questões estratégicas relacionadas à gestão de riscos. |  |
|  | [Personnel Committee](https://hr.admin.ox.ac.uk/hr-governance) | | Supervisiona o desenvolvimento e a revisão das políticas de emprego, relações com o pessoal e todos os assuntos de pessoal. |  |
| [Planning and Resource Allocation Committee](https://governance.admin.ox.ac.uk/node/763166) | | Assessora o Council sobre planejamento, orçamentos e previsões, alocação de recursos e outras disposições financeiras, e monitora o desempenho em relação aos planos e orçamentos. |  |
| [Research Committee](https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/ric) | | Assessora o Council em questões de política e planejamento relacionadas à pesquisa - em particular, aqueles aspectos do Plano Estratégico que se relacionam com as atividades de pesquisa da Universidade, e analisa o progresso feito em relação ao Plano. O comitê facilita a preparação para revisões externas da pesquisa da Universidade e coordena a coleta de dados para tais revisões. O comitê é responsável pelas políticas e procedimentos da Universidade para custeio e precificação de pesquisas, incluindo recuperação econômica total de custos, riscos associados à pesquisa, e mantém um registro de acordos internacionais de colaboração de pesquisa dos quais a Universidade é parte. |  |
| [Audit and Scrutiny Committee](https://governance.admin.ox.ac.uk/audit-and-scrutiny-committee) | | É responsável pela nomeação dos auditores externos e do serviço de auditoria interna, acordando a natureza e âmbito dos seus trabalhos e respectivos honorários. O comitê analisa a eficácia da gestão de risco, controles internos e mecanismos de governança, considera as demonstrações financeiras anuais e supervisiona a política de fraude e irregularidade. O comitê também recebe relatórios do Value for Money Committee e do Audit Committee of the Press. Embora os oficiais seniores participem das reuniões do Audit and Scrutiny Committee, conforme necessário, eles não são membros do comitê. |  |
| Outros Conselhos de Diversas áreas da Universidade que apoiam o Council | | <https://governance.admin.ox.ac.uk/committees> | Existem outros comitês que se reportam ao Council e que são responsáveis por fazer a ponte entre as estruturas e a Universidade Central. |
|  | Comitês das Divisões Acadêmicas que também se reportam para o Council | | [Humanities Divisional Board](http://www.humanities.ox.ac.uk/)  [Conselho de Divisão de Matemática, Física e Ciências da Vida](http://www.mpls.ox.ac.uk/)  [Conselho de Divisão de Ciências Médicas](http://www.medsci.ox.ac.uk/)  [Conselho de Divisão de Ciências Sociais](https://www.socsci.ox.ac.uk/intranet-0#/?) | Cada Divisão Acadêmica também tem o seu o Comitê e é essa estrutura que se liga com a Universidade Central. |
|  | | | |  |
| 1.2. Reitoria  (Chancellor) | Forma de indicação | | Tempo de mandato | Observações  Geralmente é uma figura pública eminente que atua como chefe titular da Universidade, presidindo todas as cerimônias importantes.  Contudo, o chefe executivo da Instituição é o Vice-Chancellor.  É ele o principal oficial acadêmico e administrativo da Universidade. São eleitos pela Congregação para cargos de cinco anos, podendo ser prorrogados por mais dois anos. O Vice- Chancellor fornece estratégias, direção e liderança para a universidade colegiada. Eles presidem o Council e outros órgãos principais da Universidade, e nomeiam deputados para presidir outros. Garantir que a governança, gestão e administração da universidade colegiada sejam eficientes e eficazes, eles trabalham em estreita colaboração com o Council, a Congregation, as Divisões Acadêmicas e os Colleges. |
| Elections by Convocation: consiste em todos os ex-alunos membros da Universidade que foram admitidos a um grau (exceto um grau honorário) da Universidade, e de quaisquer outras pessoas que são membros da Congregation ou que se aposentaram por terem sido membros da Congregation na data de sua aposentadoria. Para ser um membro da Convocação, a pessoa deve ter seu diploma conferido, pessoalmente ou à revelia, em uma cerimônia oficial de graduação. | | Vitalício |
| * 1. Pró-Reitorias | Relação de Pró-Reitoras ou correspondente | | Funções/ Atribuições | Observações  As divisões Acadêmicas são as que mais se aproximam do nosso conceito de Pró-Reitorias no país. Cada divisão acadêmica encampa Institutos, Departamentos ou laboratórios e são responsáveis por gerenciar de forma autônoma as pessoas, os recursos e os cursos, faculdades, Institutos e Departamentos a eles conectados. |
| [Humanities Division](http://www.humanities.ox.ac.uk) | | Reúne nove faculdades e a Ruskin School of Art. As faculdades estão entre as maiores do mundo, permitindo que Oxford ofereça uma educação em Artes e Humanidades incomparável em sua gama de assuntos, desde música e belas artes até línguas antigas e modernas.  **O que ela oferece:**  ensino e pesquisa de nível mundial, com ênfase crescente no estudo interdisciplinar,  excelentes bibliotecas e museus, incluindo,  a Biblioteca Bodleiana com 11 milhões de volumes e coleções inestimáveis ​​de livros e manuscritos,  o Museu Ashmolean de Arte e Arqueologia,  **Departments, faculties and centres:**   * American Institute, Rothermere * Art, Ruskin School of * Classics, Faculty of * English Language and Literature, Faculty of * History, Faculty of * History of Art department * Linguistics, Philology & Phonetics, Faculty of * Medieval and Modern Languages, Faculty of * Music, Faculty of * Oriental Studies, Faculty of * Philosophy, Faculty of * Theology and Religion, Faculty of * TORCH | The Oxford Research Centre in the Humanities * Voltaire Foundation   **Comitês Chave que dão suporte à divisão**   * Graduate Studies Committee * Undergraduate Studies Committee * Education Development Panel * Planning and Resources Committee * IT Forum * Personnel Panel * Research Committee   **Divisional Office**  Apoia as atividades da Humanities Division e dos Head of Division. É composto por cinco times - Planning, Resources and Personnel; Education and Training; Research Support; Finance; Development – serve de elo entre a Universidade central as Humanities faculties, garantindo que as faculdades cumprem os requisitos da Universidade, ao mesmo tempo que representa centralmente os interesses da coletividade das faculties. O Divisional Office também apoia o Divisional Board e committees of the Board. |
| [Mathematical, Physical & Life Sciences Division](http://www.mpls.ox.ac.uk) | | Os 10 departamentos MPLS abrangem todo o espectro das ciências matemáticas, computacionais, físicas, de engenharia e da vida, e realizam pesquisas fundamentais e trabalhos aplicados de ponta. A pesquisa em MPLS aborda os principais desafios sociais e tecnológicos - seja desenvolvendo novas soluções de energia ou melhores tratamentos contra o câncer, compreendendo os processos de mudança climática ou ajudando a preservar a biodiversidade, e está cada vez mais focada nas principais questões interdisciplinares. Colaboramos de perto com colegas em Oxford nas ciências médicas , ciências sociais e humanas, e com outras universidades, organizações de pesquisa e parceiros industriais em todo o mundo em busca de pesquisas inovadoras voltadas para abordar questões científicas fundamentais e críticas.  **O que ela oferece:**  Contato com a indústria  Filantropia  Igualdade, Diversidade e Inclusão  Recursos de estudo de pós-graduação  Recursos de estudo de graduação  Recursos de pesquisa  Ensino, aprendizagem e supervisão  Desenvolvimento de carreira, treinamento e empresa  Engajamento público com pesquisa  Recursos de comunicação para funcionários e alunos  Serviços e recursos administrativos  **Departments, faculties and centres:**   * Begbroke Science Park * Chemistry, Department of * Computer Science, Department of * Doctoral Training Centre * Earth Sciences, Department of * Engineering Science, Department of * Materials, Department of * Mathematical Institute * Physics, Department of * Plant Sciences, Department of * Statistics, Department of * Zoology, Department of   **Comitês Chave que dão suporte à divisão**   * FINANCE * RESEARCH * EQUALITY AND DIVERSITY * EDUCATION AND STUDENTS * HR * Committee for Library Provision and Strategy (CliPS) * Experimental Sciences Safety Forum * ICT Panel * Bridging Steering Group * CDT Directors Forum   **Divisional Office**   * Fornecer liderança e agir como defensores de seu agrupamento cognato em todos os níveis da Universidade e externamente * Coordenar e intermediar relacionamentos e iniciativas de atendimento em toda a divisão, com outras divisões, com outros órgãos da Universidade, faculdades e com parceiros externos, chegando a um acordo sobre as prioridades divisionais conforme necessário * Apoiar e aconselhar departamentos e faculdades constituintes em todas as áreas da atividade acadêmica * Fazer a ligação e trabalhar junto com os escritórios administrativos centrais da universidade na promoção de estratégias e políticas institucionais * Gerenciar uma variedade de funções operacionais de apoio à atividade departamental, por exemplo, marcar compromissos acadêmicos; executando contas de treinamento de doutorado * Colaborar com grupos e órgãos externos relevantes em questões de interesse divisionário (por exemplo, patrocinadores de pesquisa, associações disciplinares, doadores e outras partes externas interessadas) * Fornecer à equipe trabalho para garantir que as responsabilidades estatutárias do conselho divisional sejam realizadas | **Divisional Office**  Essas atividades são realizadas em colaboração e consulta com órgãos departamentais, faculdades e universidades centrais, conforme apropriado. As implicações operacionais dessas responsabilidades importantes aumentaram muito substancialmente desde que as divisões foram criadas pela primeira vez desde 2000**.** |
| [Medical Sciences Division](http://www.medsci.ox.ac.uk) | | Ser a melhor instituição biomédica universidade na Europa e entre as cinco melhores instituições biomédicas do mundo, e tem sido classificada como número um nos últimos anos dez na Educa Times Higher t ion Mundial University Rankings para clínica, pré-clínica e ciências da saúde - a única instituição não norte-americana a ser bem avaliada pela THE em qualquer disciplina .  Mais de 5.000 acadêmicos, pesquisadores, clínicos e GPs do NHS e equipe administrativa, 1.500 alunos de pós-graduação e 1.600 estudantes de graduação, juntos contribuem para nossa extensa e exemplar pesquisa, ensino e portfólios clínicos.  **O que ela oferece**   * Ensino * Pesquisa * Parcerias * Igualdade e Diversidade   **Departments, faculties and centres**   * Biochemistry, Department of * Clinical Medicine, Nuffield Department of * Clinical Neurosciences, Nuffield Department of * Experimental Psychology, Department of * Medicine, Radcliffe Department of * Oncology, Department of * Orthopaedics, Rheumatology and Musculoskeletal Sciences, Nuffield Department of * Paediatrics, Department of * Pathology, Sir William Dunn School of * Pharmacology, Department of * Physiology, Anatomy & Genetics, Department of * Population Health, Nuffield Department of * Primary Care Health Sciences, Department of * Psychiatry, Department of * Surgical Sciences, Nuffield Department of * Women's & Reproductive Health, Nuffield Department of   **Comitês Chave que dão suporte à divisão**   * Medical sciences board * Finance, research, and general purposes committee * Educational policy and standards committee * It committee * Medical sciences distinctions committee * Equality, diversity & inclusion steering group * Athena swan steerin   **Divisional Office (as mesmas informações da Divisão Mathematical, Physical & Life Sciences Division**   * Fornecer liderança e agir como defensores de seu agrupamento cognato em todos os níveis da Universidade e externamente * Coordenar e intermediar relacionamentos e iniciativas de atendimento em toda a divisão, com outras divisões, com outros órgãos da Universidade, faculdades e com parceiros externos, chegando a um acordo sobre as prioridades divisionais conforme necessário * Apoiar e aconselhar departamentos e faculdades constituintes em todas as áreas da atividade acadêmica * Fazer a ligação e trabalhar junto com os escritórios administrativos centrais da universidade na promoção de estratégias e políticas institucionais * Gerenciar uma variedade de funções operacionais de apoio à atividade departamental, por exemplo, marcar compromissos acadêmicos; executando contas de treinamento de doutorado * Colaborar com grupos e órgãos externos relevantes em questões de interesse divisionário (por exemplo, patrocinadores de pesquisa, associações disciplinares, doadores e outras partes externas interessadas) * Fornecer à equipe trabalho para garantir que as responsabilidades estatutárias do conselho divisional sejam realizadas | **Divisional Office**  Essas atividades são realizadas em colaboração e consulta com órgãos departamentais, faculdades e universidades centrais, conforme apropriado. As implicações operacionais dessas responsabilidades importantes aumentaram muito substancialmente desde que as divisões foram criadas pela primeira vez desde 2000**.** |
| [Social Sciences Division](http://www.socsci.ox.ac.uk) | | Representa um dos maiores agrupamentos de cientistas sociais do mundo. Reunimos excelentes departamentos, faculdades e escolas comprometidas em enfrentar alguns dos maiores desafios que a humanidade enfrenta, como gestão sustentável de recursos, migração, governança global, justiça, pobreza e desenvolvimento. Nossa pesquisa combina metodologias quantitativas rigorosas e inovadoras e abordagens teóricas usando experiências e ações individuais e coletivas. A qualidade e diversidade de nossas pesquisas e de nossos mais de 1.000 pesquisadores criam um círculo virtuoso, atraindo os alunos e pesquisadores mais talentosos, permitindo-nos criar um ambiente intelectualmente fértil para a próxima geração de líderes mundiais.  **O que ela oferece**  Mais de 5.000 alunos estão matriculados em nosso amplo e inovador programa de cursos de graduação e pós-graduação, todos sustentados pela pesquisa inovadora de nossos acadêmicos.  **Departments, faculties and centres**   * Anthropology and Museum Ethnography, School of * Archaeology, School of * Business School, Saïd * Economics, Department of * Education, Department of * Geography and the Environment, School of * Global and Area Studies, Oxford School of * Government, Blavatnik School of * International Development, Department of * Internet Institute, Oxford * Law, Faculty of * Oxford Martin School * Politics and International Relations, Department of * Social Policy and Intervention, Department of * Sociology, Department of   **Comitês Chave que dão suporte à divisão**   * Planning and Resources Committee (PRC) * Research Strategy Group * IT Forum * Equality and Diversity Steering Group * Undergraduate Studies Committee * Graduate Studies Committee * Quality Assurance Committee * Grand Union ESRC DTP Management Board * Committee on Library Provision and Strategy in the Social Sciences   **Divisional Office**  O Divisional Office apóia acadêmicos e pesquisadores, bem como as funções administrativas em departamentos, realizando grande parte do trabalho diário relacionado ao planejamento e alocação de recursos, administração de nomeações acadêmicas, administração de pós-graduação em curso e supervisão detalhada de educação e pesquisa. Nossas responsabilidades cobrem orçamento, provisão educacional e política acadêmica em toda a Divisão, com um papel particular no monitoramento e garantia de qualidade.  Divisional Office Staff   * Leadership Team * Academic Appointments * Academic Office * Communications * Development * Finance * Graduate Studies * HR * Personnel * Research, Impact and Engagement * Strategic Planning and Projects |  |
| [Department for Continuing Education](http://www.conted.ox.ac.uk) | | Existe para permitir que a Universidade de Oxford alcance alunos além do corpo discente em tempo integral. Aumentamos o impacto local, nacional e internacional da Universidade, envolvendo-se com públicos que a Universidade não atingiria, inclusive por meio de programas de mestrado e doutorado em formatos flexíveis, atraindo alunos adultos de alto calibre.  Oferece mais de 1000 cursos e programas a cada ano para alunos de todo o mundo. Trabalha dentro da Universidade e fora dela, no desenvolvimento de novos programas para atender às necessidades educacionais dos tempos de mudança.  **O que ela oferece:**   * Aulas semanais * Cursos online * Escolas diurnas e finais de semana * Escolas de verão * Desenvolvimento profissional contínuo , incluindo treinamento personalizado para empresas * Certificados de graduação, diplomas e diplomas avançados * Certificados de pós-graduação, mestrado e DPhils * Alojamento * Biblioteca   Mais de 15.000 alunos se inscrevem nos programas do Departamento a cada ano. Eles variam em idade de 18 a 98 anos e vêm de mais de 160 países.  **Departaments**  O Departamento tem uma comunidade de pesquisa interdisciplinar ativa , particularmente no que diz respeito ao envolvimento público e iniciativas baseadas na prática que se baseiam nos interesses de pesquisa da equipe acadêmica e de mais de 80 estudantes de pesquisa   * Archaeology * Architectural History * Art History and Design * Counselling and Psychotherapy * History * Human Rights Law * Literature * Maths, Computing and Data Science * Political Economy and Business * Sustainable Urban Development   **Comitês Chave que dão suporte à divisão**   * Assessment and Teaching Committee * Academic Board * Continuing Education Board * Committee on Library Provision * Graduate School Committee * Continuing Education Board * Board of Studies * Academic Board * Course Committees |  |
| [Gardens, Libraries and Museums](http://www.glam.ox.ac.uk) (GLAM) | | Abriga algumas das coleções mais significativas do mundo. Eles fornecem importantes locais de investigação acadêmica e servem como porta de entrada para a riqueza de conhecimento e pesquisa gerada em Oxford, recebendo mais de 3 milhões de visitantes a cada ano.  **Museus**  Os quatro museus abrigam mais de 8,5 milhões de objetos e espécimes que representam o mundo natural, arte global e artefatos:  O Ashmolean é o primeiro museu público da Grã-Bretanha e suas coleções incluem o grupo de desenhos de Rafael mais importante do mundo.  O Museu de História da Ciência - alojado no edifício de museu construído propositadamente mais antigo do mundo - contém a melhor coleção do mundo de instrumentos científicos históricos.  O Museu de História Natural mantém as coleções internacionalmente significativas da Universidade de 7 milhões de espécimes geológicos e zoológicos, incluindo os ossos fósseis do primeiro dinossauro a ser descrito cientificamente.  O Museu Pitt Rivers abriga uma das melhores coleções do mundo de antropologia e arqueologia, com objetos de todos os continentes e de toda a história da humanidade.  **Bibliotecas**  O Bodleian é o maior sistema de bibliotecas universitárias do Reino Unido. Compreende a principal biblioteca da Universidade - a Biblioteca Bodleian - e 27 bibliotecas em Oxford, que prestam serviços a estudiosos do século 21 em várias disciplinas, desde o acesso direto a coleções impressas de alta demanda até o acesso online a periódicos, manuscritos, arquivos e bancos de dados. Juntas, as Bibliotecas Bodleian possuem mais de 13 milhões de itens impressos, mais de 80.000 periódicos eletrônicos e coleções especiais excepcionais, incluindo livros e manuscritos raros.  **Jardins**  O Jardim Botânico é o jardim botânico mais antigo da Grã-Bretanha. Fundada em 1621, suas coleções são utilizadas no ensino, na pesquisa e na conservação há 400 anos, e forma a coleção de plantas mais compacta e diversa do mundo. O Arboretum, que faz parte do Jardim Botânico desde 1963, contém a melhor coleção de árvores em Oxfordshire, incluindo algumas das sequoias mais antigas do Reino Unido.  **Governança**  Supervisionada pelo Pro-Vice-Chancellor for People & GLAM, a divisão de Gardens, Libraries and Museums (GLAM) representa seis departamentos e coordena orçamentos, políticas e estratégias relacionadas em apoio às atividades acadêmicas, de pesquisa e de ensino da Universidade, e seus patrimônio e responsabilidades legais.  Cada um dos departamentos do GLAM tem um corpo diretivo prescrito por Estatuto ou Regulamento: os Curators of the University Libraries e os Boards of Visitors of the individual museums e do Jardim Botânico.  O Conselho do GLAM é composto pelos diretores dos seis departamentos do GLAM e é presidido pelo Pro-Vice-Chancellor (People & GLAM).  **GLAM Divisional Office**  O GLAM Divisional Office, sob a direção do GLAM Divisional Secretary, fornece coordenação e suporte para os seis departamentos do GLAM. | Bibliotecas, jardins e Museus possuem soa própria Divisão |
| 1.4. Órgãos Auxiliares e Complementares | Relação de Órgãos | | Data de criação | Observações |
| **Não se aplica** | | **Não se aplica** | Os órgãos auxiliares e complementares de OXFORD estão organizados em uma divisão específica, Gardens, Libraries and Museums (GLAM), já detalhada no item 1.3 |
| 1.4.1. Tipo de gestão dos órgãos complementares | O que pôde ser constatado após a análise de todas as Divisões Acadêmicas é que elas são **administrativamente e financeiramente independentes** da Universidade central, contudo, existe uma ligação com a Universidade Central por meio dos Comitês que se reportam para o Council para que o alinhamento de ações seja realizado. | | | Observações |
| 1.5. Unidades Acadêmicas | Relação de Unidades | | Ano de criação | Observações |
| Blackfriars | | 1221, Re-fundado em 1921 |
| University College | | 1249 |
| Balliol College | | 1263 |
| Merton College | | 1264 |
| St Edmund Hall | | 1278 |  |
| Hertford College | | 1284 |  |
| Exeter College | | 1314 |  |
| Oriel College | | 1326 |  |
| The Queen's College | | 1341 |  |
| New College | | 1379 |  |
| Lincoln College | | 1427 |  |
| Magdalen College | | 1458 |  |
| Brasenose College | | 1509 |  |
| Corpus Christi College | | 1517 |  |
| Christ Church | | 1546 |  |
| St John's College | | 1555 |  |
| Trinity College | | 1555 |  |
| Jesus College | | 1571 |  |
| Wadham College | | 1610 |  |
| Pembroke College | | 1624 |  |
| Worcester College | | 1714 |  |
| Harris Manchester College | | 1786 |  |
| Regent's Park College | | 1810 |  |
| Keble College | | 1870 |  |
| St Stephen's House | | 1876 |  |
| Wycliffe Hall | | 1877 |  |
| Lady Margaret Hall | | 1878 |  |
| St Anne's College | | 1879 |  |
|  | Somerville College | | 1879 |  |
| St Hugh's College | | 1886 |  |
| Mansfield College | | 1886 |  |
| St Hilda's College | | 1893 |  |
| Campion Hall | | 1896 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| St Benet's Hall | | 1897 |  |
| St Peter's College | | 1929 |  |
| Nuffield College | | 1937 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| St Antony's College | | 1950 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| St Catherine's College | | 1962 |  |
| Linacre College | | 1962 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| St Cross College | | 1965 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| Wolfson College | | 1966 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| Kellogg College | | 1990 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
| Green Templeton College | | 2008 |  |
| Reuben College | | Admissão a partir de setembro de 2021 | Aceita apenas alunos de pós-graduação |
|  | OBSERVAÇÃO: | | Diferentemente do Brasil OXFORD possui 39 Colleges e Halls (PPHs).  Os Colleges são pequenas comunidades acadêmicas onde estudantes de graduação encontram acadêmicos e colegas estudantes em uma variedade de assuntos de todo o mundo. Diversos deles são dedicados apenas a alunos de pós-graduação e fornecem apoio universitário sob medida para mais de um terço de nossa população de pós-graduados.  Os Halls Privados Permanentes, são muito semelhantes aos Colleges, exceto que tendem a ser menores. Eles são fundados por denominações cristãs específicas. São eles: Blackfriars Hall, Campion Hall, Regent's Park College, St Benet's Hall, St Stephen's House, Wycliffe Hall. Existem três PPHs em Oxford admitindo alunos de graduação. Eles oferecem menos cursos do que a maioria das faculdades. Os alunos do PPHs são membros da universidade, assim como os alunos dos Colleges, e têm acesso exatamente às mesmas instalações e atividades da universidade.  Desse modo, por seus pilares de ensino, pesquisa e extensão essas unidades foram comparadas às Unidades Acadêmicas brasileiras. Contudo é importante dizer que a liberdade administrativa e financeira dos Colleges e PPHs existe e eles podem deliberar suas questões de forma independente. | |
| Apresenta características de gestão democrática? | Sim | Não | Justificativa  Por meio de estrutura de governança da universidade é possível observar que Divisões Acadêmicas, Colleges, Institutos e, também, outras esferas da universidade como Museus e Bibliotecas possuem seus próprios gestores e suas verbas para administrarem, ampliando as visões de gestão e tomadas de decisão.  Além disso, Oxford possui diversos Comitês formados por diferentes tipos de funcionários e estudantes, o que abre a perspectiva de participação da comunidade acadêmica nos processos de construção de políticas e gestão.  <https://governance.admin.ox.ac.uk/the-universitys-governance-structure#/>  <https://governance.admin.ox.ac.uk/committees> | |
| **X** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 2. Infraestrutura Física | | | | | | |
| Indicadores | | | | | | |
| 2.1. Campus Sede: (Breve descrição)  A universidade não possui um campus principal. Em vez disso, OXFORD é a reunião de Colleges, Edifícios, Bibliotecas, Teatros, Museus, Acomodações e Parques espalhados em toda cidade de Oxford. Suas principais instalações são:  The Oxford Medical School  Oxford é um centro médico moderno, mas, como uma das escolas médicas mais antigas da Europa, carrega traços de influências que remontam à Idade Média. A Universidade está envolvida no ensino da medicina e na atribuição de diplomas médicos desde o século XIII. A parte principal da Oxford Medical School está sediada na unidade John Radcliffe do Oxford Radcliffe Hospital NHS Trust (ORH), com ensino e pesquisa também sendo realizados em outros hospitais da cidade. O curso clínico segue o curso pré-clínico que, se feito em Oxford, é baseado nos departamentos pré-clínicos da Área de Ciências da Universidade.  Ashmolean Museum  É o museu de arte e arqueologia da Universidade de Oxford. Fundado em 1683, é o primeiro museu público da Grã-Bretanha e lar de meio milhão de anos de história e criatividade humanas, de antigas múmias egípcias à arte moderna e muito mais.  Oxford University Museum of Natural History  Detém uma coleção internacionalmente significativa de espécimes e arquivos de história natural em um exemplo impressionante de arquitetura neogótica. É o lar de um animado programa de pesquisa, ensino e eventos focados nas ciências do meio ambiente.  History of Science Museum  Edifício de museu público construído propositadamente mais antigo do mundo. Descubra histórias da ciência para despertar sua curiosidade, desde o quadro-negro de Einstein e as primeiras culturas de penicilina que salvaram vidas até a melhor coleção de astrolábios engenhosos do mundo.  Pitt Rivers Museum  Possui uma das melhores coleções mundiais de antropologia e arqueologia, com objetos de todos os continentes e de toda a história da humanidade.  Bate Collection of Musical Instruments  Celebra a história e o desenvolvimento dos instrumentos musicais da tradição clássica ocidental, desde o período medieval até os dias atuais.  Bodleian Library & Weston Library  Foi fundada por Sir Thomas Bodley e inaugurada oficialmente em 1602. Desde então, as bibliotecas Bodleian se tornaram o maior sistema de bibliotecas acadêmicas do Reino Unido.  Christ Church Picture Gallery  Abriga uma importante coleção de 300 pinturas dos Antigos Mestres e quase 2.000 desenhos em uma galeria construída para esse fim de considerável interesse arquitetônico.  Christ Church Meadow  É uma grande área de pastagem tranquila no coração da movimentada cidade de Oxford, de propriedade e mantida por Christ Church e que faz fronteira com os rios Cherwell e Isis.    Botanic Garden  É o jardim botânico mais antigo da Grã-Bretanha e forma a coleção de plantas mais compacta e diversa do mundo.  Harcourt Arboretum  É o lar de muitas belas árvores de todo o mundo, um dos melhores bosques de bluebell neste condado e prados recém-restaurados. O local compreende 130 acres contendo a melhor coleção de árvores em Oxfordshire com algumas das sequoias mais antigas do Reino Unido.  University Parks  Consistem em cerca de 70 acres (30 hectares) de belos parques, às margens do Rio Cherwell, incluindo áreas esportivas, um lago com patos e uma grande coleção de plantas e árvores em um ambiente paisagístico.  Sheldonian Theatre  Projetado por Christopher Wren, o Sheldonian Theatre é a principal reunião e local cerimonial da Universidade. Oferece excelentes vistas panorâmicas sobre Oxford.  University Church of St Mary the Virgin  A própria igreja da Universidade tem uma história longa e variada e oferece excelentes vistas panorâmicas da cidade. Possui também um excelente café com jardim,  Oxford University Press  Oxford University Press (OUP) é um departamento da Universidade de Oxford. Ele promove o objetivo da universidade de excelência em pesquisa, bolsa de estudos e educação publicando em todo o mundo.  Oxford University Press é a maior editora universitária do mundo, publicando para três mercados principais: pesquisa, educação e ensino da língua inglesa. A missão da OUP é criar recursos acadêmicos e educacionais de classe mundial e disponibilizá-los da forma mais ampla possível.  Examination Schools  Com arquitetura deslumbrante, instalações modernas e serviço de bufê que impressiona, este local incomum é ideal para grandes conferências, reuniões, festivais, palestras, jantares e muito mais. Localizada no centro da cidade de Oxford, sua maior sala pode acomodar até 440 com mais 13 salas de reuniões que são verdadeiramente flexíveis para 10 a 330. As salas de reuniões estão distribuídas em dois andares acessíveis e fáceis de navegar. Um lindo quádruplo externo oferece sala de conferências extra ou espaço para refeições para 300 quando uma tenda é usada | | | | | | |
| 2.1.1 Área construída | **Não se aplica** | | | | | Observações  Como seus edifícios, Colleges, e demais estruturas estão espalhadas pela cidade, não é possível estimar uma área global construída. |
| 2.1.2 Número de cursos oferecidos | Áreas | | | | Total de Cursos | Observações  Os cursos foram apresentados a partir de suas Divisões Acadêmicas e da menor para a maior quantidade de cursos ofertados. Dados retirados do site da instituição coleta realizada em 31 de julho 2021 |
| Continuing Education | | | | 344 |
| Medical Sciences - | | | | 524 |
| MPLS | | | | 545 |
| Humanities | | | | 580 |
| Social Sciences | | | | 792 |
| 2.1.3 Planejamento e estruturas de laboratórios | Áreas atendidas e  Presença de Laboratórios Didáticos  (específicos para o ensino) | | | | | Observações  Por ser uma instituição dividida em Colleges, Divisões Acadêmicas e Departamentos, o site central da Instituição não consegue elencar todos os laboratórios de prática acadêmica da Instituição. Cada Divisão Acadêmica, 4 ao total e a educação continuada, (Humanities, Mathematical, Physical and Life Sciences, Medical Sciences,  Social Sciences and Continuing Education) possui em média 13 subdivisões com suas próprias infraestruturas.  Desse modo, não é possível mapear a quantidade de laboratórios. |
|  | | | | |
| 2.2 Campi fora da sede (externos) - | | | | | | |
| 2.2.1 Ano de criação e exposição de motivos para a instalação | | **Não se aplica** | | | | Observações |
| 2.2.2 Área construída | | **Não se aplica** | | | |  |
| 2.2.3 Número de cursos oferecidos | | Áreas | | | Total de Cursos | Observações |
| **Não se aplica** | | | **Não se aplica** |
|  | | |  |
| 2.2.4 Laboratórios  Planejamento e estruturas de laboratórios | | Áreas atendidas Presença de Laboratórios Didáticos (específicos para o ensino) | | | | Observações |
| 2.5. Existem mecanismos prevendo a de integração entre os *campi?* | | Sim | Não | Justificativa  **Não se aplica** | | |
|  |  |
| 2.6. Consistência das construções com o projeto acadêmico | | **Não se aplica** | | | |  |
| 2.7.Consistência de edifícios com bem-estar. | | **Não se aplica** | | | |  |
| Observações: | | A gestão patrimonial de Oxford é realizada a partir da área de “Estates Services” responsável pela manutenção predial e oferta de serviços compartilhados. É ela que administra a propriedade da University of Oxford em Oxfordshire. São mais de 260 prédios para ensino, pesquisa, administração, esporte, bibliotecas, museus e eventos cerimoniais - chamados de propriedade funcional - e outras 180 propriedades que a área administra comercialmente, incluindo escritórios, armazéns e terras e propriedades agrícolas. Sua visão é ser reconhecida por fornecer instalações de classe mundial que apoiam pesquisa, ensino e aprendizagem de classe mundial.  Sua gama de serviços vai desde a oferta de cafés e refeições até a gestão de jardins, instalações prediais, segurança, iluminação, locação de espaço até gerenciamento de crises.  <https://estates.admin.ox.ac.uk/#/> | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 3. Comunidade Universitária/ Acadêmica | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Indicadores | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1. Corpo Docente – a fonte utilizada para esses dados foi a HESA, a Higher Education Statistics Agency, que é a especialista em dados de ensino superior do Reino Unido e o órgão de dados designado para a Inglaterra. Ela coleta e dissemina dados sobre ensino superior (ES) no Reino Unido em nome de clientes estatutários . É fonte confiável de dados e análises de ES, desempenhando um papel fundamental no apoio e no aprimoramento da força competitiva do setor. [https://www.hesa.ac.uk](https://www.hesa.ac.uk/)  O próprio site da Universidade de Oxford reporta o HESA como referência para a compilação desses dados:  FONTE: <https://hrsystems.admin.ox.ac.uk/highest-qualification-held#collapse1488516>  <https://hrsystems.admin.ox.ac.uk/academic-teaching-qualifications-1>  Outra observação importante é que o site da Universidade oferece alguns dados agregados de seus colaboradores (técnicos e acadêmicos) e o número total é de 14.667 (<https://hrsystems.admin.ox.ac.uk/staffing-figures>) enquanto no agregado da HESA essa número é de 14.385.  Outro relatório importante sobre o quadro de professores e funcionários juntos; <https://hrsystems.admin.ox.ac.uk/files/staffingfigures201920pdf> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1.1 Número por Titulação | | Doutorado | | | Mestrado | | | Especialização | | Graduação | | | | | Total | |
|  | | |  | | |  | |  | | | | |  | |
| Doctorate | **Other higther degree** | | **Other postgraduate qualification** | | | **First degree** | **Other undergraduate qualification** | | | | | **Other** | **Unknown** | | | **Total Academic Staff** |
| 5.465 | 940 | | 100 | | | 410 | 25 | | | | | 20 | 30 | | | 6.995 |
| Observações | Tabela Adaptada com os dados da HESA. Dados do ano acadêmico 2019/2020 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1.2. Número de Docentes por Regime de Trabalho | | Dedicação Exclusiva | | | Tempo Integral | | | Tempo Parcial | | Horista | | | | | Total  6.995 | |
| **Não se aplica** | | | 6020 | | | 975 | | **Não se aplica** | | | | |
| 3.1.3. Produção Acadêmica | | Número de produções por área de conhecimento  P 1% superior - Numero de publicações pertencentes ao 1% mais importantes da sua área - 2,6% das publicações de OXford  P 5% superior - Numero de publicações pertencentes ao 5% mais importantes da sua área - 10,5% das publicações de OXford  P 10% superior - Numero de publicações pertencentes ao 10% mais importantes da sua área - 18,6% das publicações de OXford  p 50% superior - Numero de publicações pertencentes ao 50% mais importantes da sua área - 64,2% das publicações de OXford  <https://www.leidenranking.com/ranking/2021/list> | | | | | | | | Observações  De acordo com o site que calcula e compara o impacto científico das universidades, Oxford está em primeiro lugar do Reino Unido com os seguintes indicadores de produção acadêmica no período de publicações entre 2016-2019 | | | | | | |
| 3.1.4. Vínculo com a Pós-Graduação | | Docentes atuando apenas na graduação | | Docentes atuando apenas na pós-graduação | | | | | Docentes atuando nas duas modalidades | Observações:  **Não foram encontrados dados desagregados.** | | | | | | |
|  | |  | | | | |  |  | | | | | | |
|  | |  | | | | |  |  | | | | | | |
| 3.1.5 Docentes Estrangeiros | | Docentes atuando apenas na graduação | | Docentes atuando apenas na pós-graduação | | | | | Docentes atuando nas duas modalidades | Observações | | | | | | |
|  | | **Não foram encontrados dados** | | **Não foram encontrados dados** | | | | | **Não foram encontrados dados** |  | | | | | | |
|  | |  | |  | | | | |  |  | | | | | | |
| 3.1.2 Mecanismos de seleção (Descritivo) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1.2.1. Concurso Público | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Não se aplica | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1.2.2. Processo Seletivo Público Sumário | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Não se aplica | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1.2.3. Outras formas | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Extraído do Statute XIV: Employment of Academic and Support Staff by the University  Autoridade para empregar e demitir funcionários  1. Nenhum funcionário da Universidade ou qualquer outra pessoa empregada pela Universidade ou trabalhando em ou em conexão com qualquer departamento ou sob o controle da Universidade terá autoridade, exceto com o consentimento expresso do Conselho e sujeito às seções 2-5 deste estatuto:  (1) para oferecer a qualquer pessoa emprego como membro da equipe acadêmica ou de apoio da Universidade, ou para assinar cartas de nomeação para tal equipe acadêmica e de apoio;  (2) demitir tal pessoal de apoio; ou  (3) despedir tal pessoal docente em circunstâncias diferentes das que se enquadram nas disposições das Partes BE do Estatuto XII.  2. Qualquer oferta de emprego deve obedecer aos termos e condições de emprego adequados à categoria de pessoal em questão.  3. Qualquer despedimento deve obedecer aos procedimentos adequados para o despedimento do agente em causa.  Condições gerais de serviço  O número de pessoas empregadas pela Universidade, suas condições de serviço e seu método de nomeação serão determinados de tempos em tempos pelo Conselho, sujeito às seções 7 a 14 do estatuto e às outras disposições dos estatutos e regulamentos. Link: <https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/statute-xiv-employment-of-academic-and-support-staff-by-the-university#section1> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1.3 Progressão na Carreira | | | | | | | | | | | | | | | | |
| O RH é um departamento muito atuante e desenvolvido em OXFORD. Ele propõe práticas e organiza documentos para realmente viabilizar o crescimento e o desenvolvimento de pessoas.  O documento “The Code of Practice for the Employment and Career Development of Research Staff” prima por processos claros e etapas estabelecidas. O documento possui seis princípios orientadores:   1. A Universidade tem como objetivo recrutar e selecionar pesquisadores com o maior potencial para alcançar a excelência em pesquisa. 2. Os pesquisadores são participantes significativos e contribuintes para o sucesso da Universidade na pesquisa. 3. Os pesquisadores devem ser equipados e apoiados para serem adaptáveis ​​e flexíveis em um ambiente de pesquisa global cada vez mais diversificado e móvel. 4. O desenvolvimento pessoal e profissional dos pesquisadores é reconhecido e promovido em todas as fases de suas carreiras, e os pesquisadores individuais compartilham a responsabilidade por seu próprio desenvolvimento pessoal e profissional. Os pesquisadores devem se envolver proativamente em seu próprio desenvolvimento pessoal e profissional. 5. Igualdade e diversidade são promovidas em todos os aspectos do recrutamento e gestão de carreira de pesquisadores. 6. A Universidade trabalhará com outras partes interessadas importantes no setor para realizar análises regulares e coletivas do progresso no fortalecimento da atratividade e sustentabilidade das carreiras de pesquisa no Reino Unido.   E pode ser acessado pelo link: <https://hr.admin.ox.ac.uk/code-of-practice-for-the-employment-and-career-development-of-research-staff#collapse1629351>  Um plano também foi criado e pode ser acesso aqui:  <https://hr.admin.ox.ac.uk/files/hrexcellenceinresearchbadgeactionplanoct2011pdf> | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.2. Corpo Técnico Administrativo | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.2.1 Número por Titulação | | Doutorado | | | Mestrado | | | Especialização | | | Graduação | | | Total | | |
|  | | |  | | |  | | |  | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Managers, directors and senior officials** | **Professional occupations** | **Associate professional and technical occupations** | **Administrative and secretarial occupations** | **Skilled trades occupations** | **Caring, leisure and other service occupations** | **Sales and customer service occupations** | **Process, plant and machine operatives** | **Elementary occupations** | **Total non-academic staff** |
| 125 | 2.825 | 1.650 | 2.045 | 185 | 205 | 35 | 20 | 300 | 7.390 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Observações: | Os dados fornecidos pela HESA não consideram a formação acadêmica do corpo técnico administrativo. Eles apresentam o Staff a partir dos cargos ocupados na instituição.  Tabela extraída com os dados da HESA. Dados do ano acadêmico 2019/2020 | | | | | | |
| 3.3. Gestores (Currículo das autoridades envolvidas na gestão da IES e do curso) | | | | | | | |
| 3.3.1 Reitoria e Pró-reitorias (Os cargos citados abaixo contribuem para o processo de gestão e ligação dos fluxos de informação entre os diversos setores da universidade e o Council | Quantidade | | | Formas de Indicação | | | Formação (breve descrição do Currículo) (sobre o cargo) |
| Vice-Chancellor | 1 | | | São eleitos pela Congregation para cargos de cinco anos, podendo ser prorrogados por mais dois anos. | | | É o principal oficial acadêmico e administrativo da Universidade. Fornece estratégias de direção e liderança para a universidade colegiada. Eles presidem o Council e outros órgãos principais da Universidade, e nomeiam “deputies “para presidir outros. Garantem que a governança, gestão e administração da universidade colegiada sejam eficientes e eficazes. Trabalham em estreita colaboração com o Council, a Congregation, as Divisões Acadêmicas e os Colleges. |
| Registrar | 1 | | | É nomeado pelo Council e é responsável pela administração do dia-a-dia da Universidade. | | | Eles lideram a implementação da política da Universidade e garantem que a organização cumpra os requisitos legislativos. Reportando-se ao Vice-Chancellor,  o secretário chefia os departamentos administrativos centrais da Universidade. Os únicos departamentos que não se enquadram nas atribuições do Registrador são Desenvolvimento, Relações com Ex-alunos e Relações Públicas, que se reportam Pro-Vice-Chancellors (Desenvolvimento  e Assuntos Externos). |
| Pro-Vice-Chancellors | 5 | | | Os procedimentos para a nomeação de Pró-Vice- Chancellors serão estabelecidos por regulamento do Conselho. | | | Os Pro-Vice-Chancellors assumem a responsabilidade de garantir a implementação bem-sucedida dos objetivos e estratégias do Plano Estratégico da Universidade. Chamado funcional  Os Pro-Vice-Chancellors têm responsabilidades específicas nas seguintes áreas:  Há também vários Pro-Vice-Chancellors honorários sem pasta, que auxiliam o Vice-Chancellor em questões cerimoniais. |
| Proctors | 2 | | | Eleito por um período de um ano pelos Fellows (professores sêniores) de três Colleges diferentes. Os Colleges que nomeiam os Proctors e Assessor mudam anualmente por rotação. | | | Os Proctors zelam pelo cumprimento dos estatutos, regulamentos, costumes e privilégios da Universidade. Além de serem membros de comitês de tomada de decisão, eles lidam com a disciplina do aluno, reclamações sobre questões da Universidade e o funcionamento de exames universitários. |
| Assessor | 1 | | | Eleito por um período de um ano pelos Fellows (professores sêniores) de três Colleges diferentes. Os Colleges que nomeiam os Proctors e Assessor mudam anualmente por rotação. | | | O Assessor tem responsabilidade especial pelo bem-estar e finanças do aluno. |
| 3.3.2. Direção de Centros, Institutos ou Faculdades. | Observações | | | Cada College, Departamento ou Instituto possui o seu próprio organograma como diretrizes básicas da Oxford Central. | | | |
| 3.3.3 Coordenação de Curso | Observações | | | Cada College, Departamento ou Instituto possui o seu próprio organograma como diretrizes básicas da Oxford Central. | | | |
| Observações: Os cargos citados nessa tabela foram aqueles que mais apareceram em buscas no site de forma geral. A estrutura completa pode ser acessada no Estatuto da Instituição no link a seguir:  <https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/statute-ix-officers-of-the-university#collapse1382136> | | | | | | | |
| 3.4. Corpo Discente | | | | | | | |
| 3.4.1 Número vagas | | Graduação | | | Pós-Graduação | | Observações:  **Dados da Graduação:**  Ano referência: Maio de 2021  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/AnnualAdmissionsStatisticalReport2021.pdf#page=4>   * O número de alunos admitidos em 2020 na graduação foi maior do que o normal após o excepcional arranjos para a atribuição de níveis A e outras qualificações durante a pandemia COVID-19.   • O número geral de inscritos aumentou anualmente e em 22,2% desde 2016.  **Dados da Pós graduação:**  Ano referência: :2019/2020<https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/Grad%20Admissions%20Statistics%20-%202019-20%20entry.pdf> |
| CURSOS EM GERAL:  **3.932** | | | Continuing Education  711  Humanities  1.603  Mathematical, Physical and Life Sciences  1.571  Medical Sciences  805  Social Sciences  4.523  **TOTAL:9.213** | |
| 3.4.2 Candidatos Inscritos | | Graduação | | | Pós-Graduação | | Observações  **Dados da Graduação:**  Ano referência: Maio de 2021  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/AnnualAdmissionsStatisticalReport2021.pdf#page=4>   * O número de alunos admitidos em 2020 na graduação foi maior do que o normal após o excepcional arranjos para a atribuição de níveis A e outras qualificações durante a pandemia COVID-19.   • O número geral de inscritos aumentou anualmente e em 22,2% desde 2016.  **Dados da Pós graduação:**  Ano referência: :2019/2020<https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/Grad%20Admissions%20Statistics%20-%202019-20%20entry.pdf> |
| CURSOS EM GERAL:  **23,414** | | | Continuing Education 1.550  Humanities 4.361  Mathematical, Physical and Life Sciences 6.693  Medical Sciences 3.662  Social Sciences 14.595  **TOTAL: 30.861** | |
| 3.4.3 Ingressantes | | Graduação | | | Pós-Graduação | | Observações |
| CURSOS EM GERAL:  **3.695** | | | Continuing Education 574  Humanities  824  Mathematical, Physical and Life Sciences  990  Medical Sciences  570  Social Sciences  2.757  **TOTAL: 5.715** | | **Dados da Graduação:**  Ano referência: Maio de 2021  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/AnnualAdmissionsStatisticalReport2021.pdf#page=4>   * O número de alunos admitidos em 2020 na graduação foi maior do que o normal após o excepcional arranjos para a atribuição de níveis A e outras qualificações durante a pandemia COVID-19.   • O número geral de inscritos aumentou anualmente e em 22,2% desde 2016.  **Dados da Pós graduação:**  Ano referência: :2019/2020<https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/Grad%20Admissions%20Statistics%20-%202019-20%20entry.pdf> |
| 3.4.4 Formas de Seleção | | Graduação | | | Pós-Graduação | | Observações |
| • Os candidatos se inscrevem em Oxford pelo UCAS. O prazo de Oxford é 15 de outubro.  • Como parte de sua inscrição, os alunos podem especificar uma faculdade, mas quase um quinto dos candidatos deixam a opção "em aberto". As inscrições “em aberto” são alocadas automaticamente para uma faculdade com um menor número de  candidatos ao curso, garantindo que os candidatos sejam distribuídos da forma mais equitativa possível.  • Normalmente, Oxford visa entrevistar três candidatos para cada lugar. A lista de seleção para entrevista é feita para um  conjunto de critérios acordado centralmente para cada curso e leva em consideração todas as informações do UCAS  forma, incluindo quaisquer fatores que possam fornecer contexto para notas anteriores ou previstas.  • Durante a pré-seleção, muitos cursos realocam candidatos de uma faculdade para outra. Isso garante que o  melhores candidatos em toda a universidade são selecionados para entrevista por uma faculdade de Oxford, mesmo que não seja a faculdade  a que se aplicaram originalmente.  • Os candidatos selecionados são entrevistados no início de dezembro pela faculdade a que se inscreveram, ou aquele  para o qual foram realocados. Alguns cursos, por exemplo Medicina, consideram apenas preferências universitárias  assim que os candidatos pré-selecionados forem escolhidos.  • O desempenho da entrevista dos candidatos adiciona as informações já coletadas, e as decisões são então  feita sobre quem deve receber uma oferta. Novamente, isso é discutido no nível do curso para garantir o melhor  candidatos são selecionados. Como resultado de aplicativos abertos e realocações, cerca de um terço das  os candidatos recebem uma oferta de uma faculdade que não selecionaram inicialmente.  • As ofertas vão para os candidatos em janeiro. O número de ofertas excede o número de vagas disponíveis, para  permitir candidatos que recusem sua oferta, desistam ou não cumpram as condições da oferta.  • A competição por vagas é alta para todos os cursos de graduação de Oxford, mas alguns cursos têm muitos mais  candidatos por vaga disponível do que outros. Esta é uma das razões pelas quais as taxas de oferta e admissão variam visivelmente  entre os cursos.  • As taxas de sucesso também são influenciadas pelo número fixo de alunos de graduação admitidos anualmente por cada  faculdade, e pelos cursos oferecidos em qualquer faculdade. Como algumas faculdades recebem muito mais direto aplicativos do que outros, o processo de realocação descrito acima é usado para mover candidatos entre faculdades e garantir portunidades justas, independentemente de onde os candidatos se candidataram originalmente.  <https://academic.admin.ox.ac.uk/undergraduate-admissions> | | | * Para se inscrever para a Pós-Graduação o candidato precisa primeiramente escolher o seu curso. * Cada curso apresenta os requisitos mínimos e é preciso analisar se o candidato possuiu as qualificações desejadas. * O próximo passo é pedir a sua universidade de origem umam transcrição de um registro detalhado de toda a sua educação de nível universitário até o presente, incluindo os cursos realizados e as notas obtidas. * Para ser considerado oficial, seu histórico escolar deve vir da instituição onde você estudou. Sua instituição pode precisar de vários meses para produzir seu histórico escolar, portanto, você deve verificar os preparativos para sua instituição assim que decidir se inscrever. (https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/applying-to-oxford/application-guide/supporting-documents#content-tab--2) * O candidato também precisará que professores (referees) façam indicações acadêmicas ou profissionais do candidato. Para isso é preciso cadastrar o "referees" no site da universidade de Oxford. (https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/applying-to-oxford/application-guide/references) * Como o processo pode ser demorado, a universidade alerta que o candidato verifique os prazos com bastante antecedência. * As páginas dos cursos também informam os requisitos do idoma que pode ser "standard" ou "superior. É necessário que o candidato verifique a necessidade de realizar um teste de idioma (http://www.graduate.ox.ac.uk/englishproficiency) * Agora o candidato deve pensar se quer escolher um College em específico ou deixar a oportunidade aberta. * É importante que o candidato leia o guia de aplicação, o mesmo usado para a gradução em termos de documentos necessários (https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/applying-to-oxford/application-guide) * Finalmente é pedido o pagamento de taxas ou a opção de bolsas de estudos e financiamento.   <https://academic.admin.ox.ac.uk/admissions/graduate> | | O processo de admissão de graduação é coordenado pela Universidade, mas os Colleges são responsáveis ​​por selecionar e admitir seus alunos de graduação.  A universidade admite alunos de pós-graduação, mas uma vez que uma vaga é oferecida pela universidade, os alunos de pós-graduação também são selecionados por um Colleges.  Documentos importantes sobre admissão na graduação:  <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/applying-to-oxford/publications> |
| 3.4.5. Tempo de permanência dos alunos no curso Não se aplica | | | | | | | |
| 3.4.6. Existência de política de acompanhamento de egresso | | Sim | Não | | Justificativa  O acompanhamento é feito pelo “Oxford University Careers Service”. Trata-se do preenchimento de um formulário disponibilizado pela HESA, (Higher Education Statistics Agency, órgão de dados designado para a Inglaterra, especialista em dados de ensino superior do Reino Unido).  O aluno da graduação será solicitado a preencher a pesquisa de Resultados de Graduação (Graduate Outcomes) 15 meses após a sua formatura sendo contatado por telefone e e-mail em nome da Universidade de Oxford e da HESA.  A pesquisa pode ser respondida de forma online ou por telefone, mas é preciso que os dados cadastrais como (e-mail e número de telefone) estejam atualizados no sistema para o contato seja realizado. A atualização pode ser feita com a equipe de ex-alunos da Universidade.  Os detalhes coletados podem ser usados ​​pela Universidade para fornecer ao ex-aluno atualizações e oportunidades relevantes.  Além disso, os dados serão vistos de forma anônima pela equipe apropriada dentro de cada departamento para fins de monitoramento e avaliação do curso e compartilhados com órgãos profissionais relevantes, quando necessário. | | |
| **X** |  | |
| 3.4.6 Mobilidade Estudantil – O conceito de mobilidade estudantil adotada no Brasil com  objetivo promover o intercâmbio entre estudantes das Universidades Federais brasileiras não se aplica na Universidade de Oxford. | | | | | | | |
| 3.4.6.1. País e Estado de origem do estudante | | **Não se aplica** | | | | Observações | |
| 3.4.6.2. País e Estado de destino do estudante | | **Não se aplica** | | | | Observações | |
|  | |  | | | |  | |
| 3.5. Equivalência entre o número de docentes/discentes e técnicos administrativos (para atender às necessidades do projeto acadêmico) | | | | | | | |
| 3.5.1. Relação equivalente docente-discente | | Não foi encontrado nenhum documento na Instituição que oferecesse o dado.  O número aqui explícito é a divisão entre a quantidade de discentes total (25.820) pela quantidade de docentes total (6.995\*)  \*Dados da Hesa.2019/2020  **3,69 (alunos)**  Outro valor foi extraído do site Times Higher Education\*: Nº de alunos por equipe  **11,1 (alunos)**  \*O site Times Higher Education World University Rankings 2021 inclui mais de 1.500 universidades em 93 países e regiões, tornando-as o maior e mais diversificado ranking de universidades até hoje. A tabela é baseada em 13 indicadores de desempenho cuidadosamente calibrados que medem o desempenho de uma instituição em quatro áreas: ensino, pesquisa, transferência de conhecimento e perspectiva internacional. | | | | | |
| 3.5.2. Relação equivalente técnico-administrativo docente/discente | | Não foi encontrado nenhum documento na Instituição que oferecesse o dado.  O número aqui explícito é a divisão entre a quantidade de discentes total (25.820) pela quantidade de funcionários total (7.390\*)  \*Dados da Hesa.2019/2020  **3,49 (alunos).** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 4. Ensino | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.1. Cursos de Graduação | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.1.1 Relação de cursos de Graduação por área de conhecimento | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Área | | | | | **Cursos** | | | | | | **Conceito ENADE** | | | **CPC** | **Equivalente** | | | |
| Divisão Acadêmica (DA) | | | Cursos | | | | | | | | | Quantidade Total na DA | | | | | |
| Humanities Division | | | Classics | | | | | | | | | 22 | | | | | |
| Classics and English | | | | | | | | |
| Classics and Modern Languages | | | | | | | | |
| Classics and Oriental Studies | | | | | | | | |
| English and Modern Languages | | | | | | | | |
| English Language and Literature | | | | | | | | |
| European and Middle Eastern Languages | | | | | | | | |
| Fine Art | | | | | | | | |
| History | | | | | | | | |
| History (Ancient and Modern) | | | | | | | | |
| History and English | | | | | | | | |
| History and Modern Languages | | | | | | | | |
| History and Politics | | | | | | | | |
| History of Art | | | | | | | | |
| Modern Languages | | | | | | | | |
| Modern Languages and Linguistics | | | | | | | | |
| Music | | | | | | | | |
| Oriental Studies | | | | | | | | |
| Philosophy and Modern Languages | | | | | | | | |
| Philosophy and Theology | | | | | | | | |
| Religion and Oriental Studies | | | | | | | | |
| Theology and Religion | | | | | | | | |
| Mathematical, Physical and Life Sciences Division | | | Chemistry | | | | | | | | | 10 | | | | | |
| Computer Science | | | | | | | | |
| Earth Sciences (Geology) | | | | | | | | |
| Engineering Science | | | | | | | | |
| Geography | | | | | | | | |
| Materials Science | | | | | | | | |
| Mathematics | | | | | | | | |
| Mathematics and Computer Science | | | | | | | | |
| Mathematics and Statistics | | | | | | | | |
| Physics | | | | | | | | |
| Medical Sciences Division | | | Biochemistry (Molecular and Cellular) | | | | | | | | | 6 | | | | | |
| Biology | | | | | | | | |
| Biomedical Sciences | | | | | | | | |
| Medicine | | | | | | | | |
| Medicine (graduate entry) | | | | | | | | |
| Psychology (Experimental) | | | | | | | | |
| Social Sciences Division | | | Archaeology and Anthropology | | | | | | | | | 4 | | | | | |
| Classical Archaeology and Ancient History | | | | | | | | |
| Economics and Management | | | | | | | | |
| Law (Jurisprudence) | | | | | | | | |
| Interdisciplinar | | | Computer Science and Philosophy | | | | | | | | | 7 | | | | | |
| History and Economics | | | | | | | | |
| Human Sciences | | | | | | | | |
| Mathematics and Philosophy | | | | | | | | |
| Philosophy, Politics and Economics (PPE) | | | | | | | | |
| Physics and Philosophy | | | | | | | | |
| Psychology, Philosophy and Linguistics | | | | | | | | |
| Observação : | | Informações retiradas da página <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/courses/course-listing> . Coleta realizada no dia 31 de julho. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.2. Cursos de Pós-Graduação | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.2.1.Relação de Cursos de Pós-Graduação – oferta por área de conhecimento | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Área | | | | | | | **Cursos** | | | | | | **Conceito CAPES** | | | **Equivalente** | |
| Divisão Acadêmica | | **Institutos/Departamentos/faculdades** | | | | | | | | | | | **Quantidade de cursos** | | | **Qdade Total** |
| Humanities Division | | RUSKIN SCHOOL OF Art | | | | | | | | | | | 4 | | | 117 |
| FACULTY OF Classics | | | | | | | | | | | 8 | | |
| FACULTY OF English Language and Literature | | | | | | | | | | | 10 | | |
| FACULTY OF History | | | | | | | | | | | 15 | | |
| DEPARTMENT, History of Art | | | | | | | | | | | 3 | | |
| HUMANITIES DIVISION Interdisciplinary Courses | | | | | | | | | | | 6 | | |
| FACULTY OF Linguistics, Philology & Phonetics | | | | | | | | | | | 4 | | |
| FACULTY OF Medieval and Modern Languages | | | | | | | | | | | 7 | | |
| FACULTY OF Music | | | | | | | | | | | 8 | | |
| FACULTY OF Oriental Studies | | | | | | | | | | | 31 | | |
| FACULTY OF Philosophy | | | | | | | | | | | 5 | | |
| FACULTY OF Theology and Religion | | | | | | | | | | | 16 | | |
| Mathematical, Physical and Life Sciences Division | | DEPARTMENT OF Chemistry | | | | | | | | | | | 12 | | | 60 |
| DEPARTMENT OF Computer Science | | | | | | | | | | | 6 | | |
| MATHEMATICAL, PHYSICAL AND LIFE SCIENCES Doctoral Training Centre | | | | | | | | | | | 2 | | |
| DEPARTMENT OF Earth Sciences | | | | | | | | | | | 1 | | |
| DEPARTMENT OF Engineering Science | | | | | | | | | | | 11 | | |
| DOCTORAL TRAINING PARTNERSHIP Environmental Research | | | | | | | | | | | 1 | | |
| DEPARTMENT OF Materials | | | | | | | | | | | 2 | | |
| Mathematical Institute | | | | | | | | | | | 8 | | |
| DEPARTMENT OF Physics | | | | | | | | | | | 7 | | |
| DEPARTMENT OF Plant Sciences | | | | | | | | | | | 1 | | |
| DEPARTMENT OF Statistics | | | | | | | | | | | 7 | | |
| DEPARTMENT OF Zoology | | | | | | | | | | | 2 | | |
| Medical Sciences Division | | DEPARTMENT OF Biochemistry | | | | | | | | | | | 3 | | | 92 |
| NUFFIELD DEPARTMENT OF Clinical Medicine | | | | | | | | | | | 4 | | |
| NUFFIELD DEPARTMENT OF Clinical Neurosciences | | | | | | | | | | | 6 | | |
| OXFORD INSTITUTE OF Clinical Psychology Training | | | | | | | | | | | 1 | | |
| MEDICAL SCIENCES Doctoral Training Centre | | | | | | | | | | | 12 | | |
| DEPARTMENT OF Experimental Psychology | | | | | | | | | | | 5 | | |
| RADCLIFFE DEPARTMENT OF Medicine | | | | | | | | | | | 1 | | |
| OXFORD Neuroscience | | | | | | | | | | | 2 | | |
| DEPARTMENT OF Oncology | | | | | | | | | | | 5 | | |
| NUFFIELD DEPARTMENT OF Orthopaedics, Rheumatology and Musculoskeletal Sciences | | | | | | | | | | | 10 | | |
| DEPARTMENT OF Paediatrics | | | | | | | | | | | 4 | | |
| SIR WILLIAM DUNN SCHOOL OF Pathology | | | | | | | | | | | 1 | | |
| DEPARTMENT OF Pharmacology | | | | | | | | | | | 3 | | |
| DEPARTMENT OF Physiology, Anatomy & Genetics | | | | | | | | | | | 2 | | |
| NUFFIELD DEPARTMENT OF Population Health | | | | | | | | | | | 5 | | |
| NUFFIELD DEPARTMENT OF Primary Care Health Sciences | | | | | | | | | | | 14 | | |
| DEPARTMENT OF Psychiatry | | | | | | | | | | | 6 | | |
| NUFFIELD DEPARTMENT OF Surgical Sciences | | | | | | | | | | | 5 | | |
| Nuffield Department of Women's & Reproductive Health | | | | | | | | | | | 3 | | |
| Social Sciences Division | | SCHOOL OF Anthropology and Museum Ethnography | | | | | | | | | | | 12 | | | 148 |
| SCHOOL OF Archaeology | | | | | | | | | | | 7 | | |
| SAÏD Business School | | | | | | | | | | | 14 | | |
| CENTRE FOR Criminology | | | | | | | | | | | 4 | | |
| DEPARTMENT OF Economics | | | | | | | | | | | 8 | | |
| DEPARTMENT OF Education | | | | | | | | | | | 15 | | |
| SCHOOL OF Geography and the Environment | | | | | | | | | | | 11 | | |
| SCHOOL OF Global and Area Studies | | | | | | | | | | | 14 | | |
| BLAVATNIK SCHOOL OF Government | | | | | | | | | | | 3 | | |
| OXFORD DEPARTMENT OF International Development | | | | | | | | | | | 9 | | |
| OXFORD Internet Institute | | | | | | | | | | | 10 | | |
| FACULTY OF Law | | | | | | | | | | | 15 | | |
| DEPARTMENT OF Politics and International Relations | | | | | | | | | | | 10 | | |
| DEPARTMENT OF Social Policy and Intervention | | | | | | | | | | | 8 | | |
| CENTRE FOR Socio-Legal Studies | | | | | | | | | | | 3 | | |
| DEPARTMENT OF Sociology | | | | | | | | | | | 5 | | |
| Observações: | Informações retiradas da página <https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/courses/courses-a-z-listing> . Devido a organização da Universidade a pesquisadora optou por organizar os dados a partir da Divisão Acadêmica e a quantidade de cursos por institutos/departamentos/escolas. Coleta realizada no dia 31 de julho. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.3. Programas de Bolsas e Assistência Estudantil | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.3.1 Relação e número de bolsas da Graduação e Agência de Fomento | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nome do Programa | | | | | | | | **Número de estudantes atendidos/por área** | | | | **Agência de Fomento** | | | | |
| Nome do Programa de Bolsas | | | | | | | | | **Origem do Fomento** | | | | | | | |
| Crankstart Scholarships | | | | | | | | | Doação de Sir Michael Moritz e Sra. Harriet Heyman | | | | | | | |
| Oxford Bursaries | | | | | | | | | Governo do Reino Unido | | | | | | | |
| Apoio governamental para entrada em 2021 | | | | | | | | | Governo do Reino Unido | | | | | | | |
| Reembolsos (Financiamento estudantil) | | | | | | | | | Governo do Reino Unido | | | | | | | |
| Hill Foundation Scholarship | | | | | | | | | Hill Foundation | | | | | | | |
| The Bright Oceans Corporation Scholarship | | | | | | | | | Bright Oceans Corporation | | | | | | | |
| Oxford Centre for Islamic Studies Scholarship | | | | | | | | | Centro de Estudos Islâmicos de Oxford | | | | | | | |
| Palgrave Brown Scholarship | | | | | | | | | Fundo de Bolsas Palgrave Brown | | | | | | | |
| Palgrave Brown UK Scholarship | | | | | | | | | Palgrave Brown Bursary Fund | | | | | | | |
| Reach Oxford Scholarship | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| Lloyds Scholars Programme | | | | | | | | | Lloyds Banking Group | | | | | | | |
| Simon and June Li Undergraduate Scholarship | | | | | | | | | Doação de Simon e June Li | | | | | | | |
| Oxford-Arlan Hamilton & Earline Butler Sims Scholarship | | | | | | | | | Financiado por Arlan Hamilton, um empresário internacional que auxilia fundadores de empresas pouco representadas. | | | | | | | |
| Oxford Engineering Schlolarship | | | | | | | | | Doação filantrópica da indústria do automobilismo como parte de seu esforço para melhorar a diversidade. | | | | | | | |
| Agency for Science, Technology and Research (A\*STAR) | | | | | | | | | Agency for Science, Technology and Research (A\*STAR), Singapura | | | | | | | |
| Association of Commonwealth Universities (ACU) | | | | | | | | | ACU para cidadãos da Commonwealth | | | | | | | |
| British Council Mexico | | | | | | | | | British Council Mexico, para Mexicanos | | | | | | | |
| Canadian Bureau for International Education | | | | | | | | | Canadian Bureau for International Education, para Canadenses | | | | | | | |
| The Charles Wallace Trusts | | | | | | | | | Charles Wallace Trusts para a Índia, Paquistão, Bangladesh e Burma | | | | | | | |
| Cusanuswerk Scholarships | | | | | | | | | Cusanuswerk | | | | | | | |
| EDAAD Scholarship Programme | | | | | | | | | EDAAD, Emirados Árabes Unidos | | | | | | | |
| Google Europe Scholarship for Students with Disabilities | | | | | | | | | Google | | | | | | | |
| Indian Department of Higher Education | | | | | | | | | Departamento de Educação Superior da Índia , para Indianos | | | | | | | |
| King Abdullah Scholarships Program | | | | | | | | | King Abdullah, para Sauditas | | | | | | | |
| Kwok Scholarships | | | | | | | | | Kwok Scholars Association (fundada pelo Dr. Walter Kwok) | | | | | | | |
| Lanekassen | | | | | | | | | Governo Norueguês | | | | | | | |
| The Leathersellers' Company | | | | | | | | | Leathersellers 'Company | | | | | | | |
| Nestpick Scholarships | | | | | | | | | Nestpick | | | | | | | |
| OCSI Scholarships | | | | | | | | | Oxford e Cambridge Society of India | | | | | | | |
| Open Society Foundations | | | | | | | | | Fundações de Sociedade Aberta | | | | | | | |
| The Oxford and Cambridge Society of India Scholarships | | | | | | | | | Oxford e Cambridge Society of India | | | | | | | |
| The Oxford & Cambridge Society, Karachi Educational Trust (OCSKET) | | | | | | | | | Oxford & Cambridge Society, Karachi Educational Trust (OCSKET) | | | | | | | |
| Public Service Commission Scholarships | | | | | | | | | Governo de Singapura | | | | | | | |
| Royal Television Society Bursary Programme | | | | | | | | | Royal Television Society (RTS) | | | | | | | |
| Sleeknote Scholarship | | | | | | | | | Sleeknote | | | | | | | |
| US Department of Veterans Affairs | | | | | | | | | Governo dos Estados Unidos (agência de empréstimos) | | | | | | | |
| Vincent's Club Scholarships and Bursaries | | | | | | | | | Vincent's Club | | | | | | | |
| The Westheimer Scholarships | | | | | | | | | Westheimer | | | | | | | |
| The Women Techmakers Scholars Program (formerly the Google Anita Borg Memorial Scholarship) | | | | | | | | | Google | | | | | | | |
| Observações: | | | | Mais informações sobre as bolsas de graduação podem ser encontradas no link:  <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/fees-and-funding/oxford-support>  Coleta de dados realizada em 1 de agosto   * Oxford oferece um dos pacotes de apoio financeiro mais generosos disponíveis para estudantes do Reino Unido. * Bolsas Oxford de entre £ 3.200 e £ 500 são fornecidas a alunos de graduação elegíveis das famílias de renda mais baixa todos os anos. * Oxford oferece bolsas não reembolsáveis ​​de até £ 5.000 por ano para estudantes elegíveis do Reino Unido como parte de seu programa de bolsas Crankstart. * Bolsas não reembolsáveis ​​de até £ 7.200 por ano estarão disponíveis para apoiar os alunos elegíveis do Reino Unido que estão abandonando os cuidados ou afastados (estudando sem apoio familiar). * A bolsa de estudos Oxford-Arlan Hamilton e Earline Butler Sims é uma bolsa integral de taxas e custos de vida para um residente no Reino Unido de ascendência negra africana ou negra do Caribe proveniente de uma família desfavorecida. * Oxford gasta centralmente cerca de £ 8 milhões anualmente em apoio financeiro para alunos de graduação. | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |  | | | | |
| 4.3.2. Relação e número de bolsas da Pós-Graduação e Agência de Fomento | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nome do Programa | | | | **Número de estudantes atendidos/por área** | | | | | | | | **Agência de Fomento** | | | | |
| Bolsas Automáticas de Pós-Graduação | | | | | | **Financiadores** | | | | | | | | | | |
| All Souls Hugh Springer Graduate Scholarships | | | | | | All Souls College, Oxford | | | | | | | | | | |
| Black Academic Futures Scholarship | | | | | | St Cross, Kellogg, Linacre, Green Templeton, Mansfield, Harris Manchester, Keble, Lady Margaret Hall, St Peter's. | | | | | | | | | | |
| Clarendon Fund | | | | | | Fundo Clarendon | | | | | | | | | | |
| Crankstart Graduate Scholarship | | | | | | Doação de Sir Michael Moritz e Sra. Harriet Heyman | | | | | | | | | | |
| The Duke Of Cambridge Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade, a Fundação da Família Blavatnik e o University College em homenagem ao Duque de Cambridge, que inaugurou a nova Escola de Governo Blavatnik em 2016 | | | | | | | | | | |
| Dulverton Scholarships | | | | | | Dulverton Trust | | | | | | | | | | |
| Felix Scholarships | | | | | | University of Oxford, na University of Reading e na School of Oriental and African Studies da University of London (SOAS) e o apoio dos Curadores Felix | | | | | | | | | | |
| The Hong Kong Jockey Club Graduate Scholarships at the University of Oxford | | | | | | The Hong Kong Jockey Club Charities Trust | | | | | | | | | | |
| Jardine-Oxford Graduate Scholarships | | | | | | Fundação Jardine | | | | | | | | | | |
| Lady Allen and Linares Rivas Scholarship | | | | | | Curadores da falecida Lady Consuelo Maria Allen | | | | | | | | | | |
| Michael Wills Scholarship | | | | | | Dulverton Trust e o Departamento de Desenvolvimento Internacional de Oxford | | | | | | | | | | |
| Oppenheimer Scholarships | | | | | | Fundo Oppenheimer | | | | | | | | | | |
| Oxford Kobe Scholarships | | | | | | Financiadas por uma doação ao St Catherine's College | | | | | | | | | | |
| Oxford Refugee Scholarship | | | | | | Doações de estudantes, faculdades, doadores externos e da Universidade central. | | | | | | | | | | |
| Oxford-Adara Foundation Graduate Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Oxford-Anderson Graduate Scholarship in History | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por James K. Anderson | | | | | | | | | | |
| Oxford-Ashton Graduate Scholarship in Engineering | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por Antigos Membros anônimos (ex-alunos) do University College, em memória da Sra. JP Ashton | | | | | | | | | | |
| Oxford-Bendich Graduate Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Oxford-Berman Graduate Scholarship | | | | | | Financiada por um grupo de Antigos Membros (ex-alunos) em reconhecimento à valiosa e muito apreciada contribuição do Dr. Robert 'Bobby' Berman para a vida no University College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Bob Thomas Graduate Scholarship in Chemistry | | | | | | Co-financiada pelo Departamento de Química, bem como pelos antigos membros da University College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Bounden Graduate Scholarship | | | | | | Jesus College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Brunsfield ASEAN Human Rights Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pela Fundação Brunsfield da Malásia | | | | | | | | | | |
| Oxford-Cawkwell Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por uma coleção de agradecidos membros antigos da University College e amigos, em celebração à vida de Pat e George Law Cawkwell | | | | | | | | | | |
| Oxford-Cecil Lubbock Memorial Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por Sir Charles Chadwyck-Healey | | | | | | | | | | |
| Oxford-Chellgren Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por Paul Chellgren, que estudou no University College em 1966 | | | | | | | | | | |
| Oxford-Christopher and Sharyn Brooks Scholarships | | | | | | Linacre College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Cocker Graduate Scholarships | | | | | | Financiada por Tony Cocker | | | | | | | | | | |
| Oxford-Creat Group Graduate Scholarships | | | | | | Financiadas conjuntamente pela Universidade e pelo Creat Group de Pequim. | | | | | | | | | | |
| Oxford-DeepMind Graduate Scholarship (Computer Science) | | | | | | DeepMind | | | | | | | | | | |
| Oxford-Dr H Y Mok Graduate Scholarship | | | | | | Edwin Mok, ex-aluno do Wadham College. | | | | | | | | | | |
| Oxford-Elizabeth Murphy Graduate Scholarship | | | | | | Apoio de um ex-aluno do Trinity College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Feltham Graduate Scholarship | | | | | | Magdalen College lançou um apelo de arrecadação de fundos a fim de criar e apoiar financeiramente uma bolsa de estudos para alunos do Bacharelado em Direito Civil (BCL) | | | | | | | | | | |
| Oxford-Finnis Graduate Scholarship in Law | | | | | | University College, financiada pelos ex-alunos de John Finnis e advogados da Universidade | | | | | | | | | | |
| Oxford-Hackney BCL Graduate Scholarship | | | | | | Financiadas pela Universidade e por uma coleção de ex-alunos do Wadham College, em homenagem a Jeffrey Hackney | | | | | | | | | | |
| Oxford-Hoffmann Graduate Scholarships in Medical Sciences | | | | | | André Hoffmann, que é empresário, investidor e filantropo | | | | | | | | | | |
| Oxford-ID Travel Group Foundation Bonham-Carter Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pelo Sr. Maurice Bonham-Carter, um ex-aluno da Igreja de Cristo | | | | | | | | | | |
| Oxford-Indira Gandhi Graduate Scholarships | | | | | | Somerville College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Intesa Sanpaolo Graduate Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Oxford-James Martin Graduate Scholarship at Keble College | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pelo James Martin 21st Century Research Trust em memória do Dr. James Martin (1933 - 2013), fundador da Oxford Martin School | | | | | | | | | | |
| Oxford-Jerry Hausman Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade, uma generosa doação de ex-alunos da Nuffield e ilustre economista Jerry Hausman, e do Nuffield College | | | | | | | | | | |
| Oxford-John and Pat Cuckney Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pelo legado de John e Pat Cuckney ao Lincoln College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Kaifeng Graduate Scholarship | | | | | | Financiadas conjuntamente pela Universidade e pela Fundação Kaifeng | | | | | | | | | | |
| Oxford-Leon E and Iris L Beghian Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por uma doação do espólio de Leon e Iris Beghian | | | | | | | | | | |
| Oxford-Mary Frances Wagley Graduate Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Oxford-McCall MacBain Graduate Scholarship | | | | | | McCall MacBain Foundation | | | | | | | | | | |
| Oxford-NaturalMotion Graduate Scholarship | | | | | | Financiado conjuntamente pela Universidade e pelo NaturalMotion Ltd | | | | | | | | | | |
| Oxford-Nizami Ganjavi Graduate Scholarships | | | | | | Financiadas conjuntamente pela Universidade e pelo Oxford Nizami Ganjavi Center. | | | | | | | | | | |
| Oxford-Oxford Thai Foundation Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pela Oxford Thai Foundation | | | | | | | | | | |
| Oxford-Patrick Duncan Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade, pelo St Antony's College e pela família de Patrick Duncan (1918-67) | | | | | | | | | | |
| Oxford-Pearson Graduate Scholarship | | | | | | Doação de antigo membro da Trinity, Stephen Pearson | | | | | | | | | | |
| Oxford-Pershing Square Graduate Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Oxford-Qatar-Thatcher Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pelo Programa de Desenvolvimento Thatcher no Somerville College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Radcliffe Graduate Scholarships | | | | | | University College , apoiadas por um presente histórico de £ 10 milhões de um grupo de Antigos Membros da Faculdade | | | | | | | | | | |
| Oxford-Reuben Graduate Scholarships | | | | | | Reuben College. | | | | | | | | | | |
| Oxford-Richards Graduate Scholarships | | | | | | Apoio da Universidade e à generosa herança de David Richards | | | | | | | | | | |
| Oxford-Robert and Soulla Kyprianou Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e Robert e Soulla Kyprianou | | | | | | | | | | |
| Oxford-Rothermere American Institute Graduate Scholarship at University College | | | | | | University College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum Graduate Scholarship | | | | | | Financiadas conjuntamente pela Universidade e Sua Santidade Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum por meio da Fundação de Conhecimento Mohammed bin Rashid Al Maktoum. | | | | | | | | | | |
| Oxford-Sir Anwar Pervez Graduate Scholarship | | | | | | Sir Anwar Pervez, fundador da Fundação Bestway | | | | | | | | | | |
| Oxford-Sir Ivor Roberts Graduate Scholarship | | | | | | Apoio do Trinity College, que criou este prêmio para marcar a aposentadoria de Sir Ivor Roberts como Presidente da Trinity no final do ano acadêmico de 2016-17 | | | | | | | | | | |
| Oxford-Swire Graduate Scholarship in History | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por Sir John Swire, que estudou História na University College desde 1948 e é um distinto membro antigo (ex-aluno) e membro honorário da University College. | | | | | | | | | | |
| Oxford-Terence Gorman Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e por doadores generosos ao Nuffield College em memória de Terence Gorman, ilustre economista e ex-Nuffield Fellow | | | | | | | | | | |
| Oxford-Thatcher Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pelo Programa de Desenvolvimento Thatcher no Somerville College | | | | | | | | | | |
| Oxford-The Queen’s College Graduate Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Oxford-TrygFonden Graduate Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pelo TrygFonden | | | | | | | | | | |
| Oxford-Ullendorff Graduate Scholarship in Semitic Philology | | | | | | Financiadas com o apoio da Universidade e da falecida Sra. Dina Ullendorff em memória de seu marido, o Professor Edward Ullendorff | | | | | | | | | | |
| Oxford-University College-Burma Graduate Scholarship | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e um sindicato de doadores generosos ao University College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Wolfson College-Reginald Campbell Thompson Graduate Scholarship in Assyriology | | | | | | Financiadas pela Universidade e um doador anônimo do Wolfson College | | | | | | | | | | |
| Oxford-Wolfson-Marriott Graduate Scholarships | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Saven European Scholarships | | | | | | Presente do Sr. Bjorn Saven para apoiar alunos de graduação normalmente residentes nos seguintes países europeus que estão se candidatando a Oxford para realizar um mestrado em tempo integral ou curso DPhil em qualquer uma de mais de 140 disciplinas. Países: Áustria, Bélgica, Bulgária, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Luxemburgo, Noruega, Polônia, Portugal e Suécia. | | | | | | | | | | |
| Scatcherd European Scholarships | | | | | | Parceria com outras bolsas Oxford | | | | | | | | | | |
| Standard Bank Africa Chairmans' Scholarship | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Vicky Noon Educational Foundation Oxford Scholarships | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pela Fundação Educacional Vicky Noon | | | | | | | | | | |
| Wolfson Postgraduate Scholarships in the Humanities | | | | | | Fundação Wolfson | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |  | | | | |
| Bolsas de Pós-Graduação (requerem inscrição) | | | | | | | | | | **Financiadores** | | | | | | |
| China Oxford Scholarship Fund | | | | | | | | | | China Oxford Scholarship Fund | | | | | | |
| China Scholarship Council-University of Oxford Scholarships | | | | | | | | | | China Scholarship Council-University of Oxford Scholarships | | | | | | |
| Commonwealth Shared Scholarships | | | | | | | | | | Financiada conjuntamente pelo UK Foreign, Commonwealth and Development Office e pela Universidade | | | | | | |
| Ertegun Graduate Scholarship Programme in the Humanities | | | | | | | | | | Doação de Mica Ertegun | | | | | | |
| Hill Foundation Scholarships | | | | | | | | | | Hill Foundation | | | | | | |
| Oxford Centre for Islamic Studies (OCIS) Graduate Scholarships | | | | | | | | | | Oxford Centre for Islamic Studies | | | | | | |
| Oxford-E P Abraham Research Fund Graduate Scholarships | | | | | | | | | | Financiada conjuntamente pela University e Edward Penley Abraham Research Fund da Sir William Dunn School of Pathology e está associada ao Lincoln College | | | | | | |
| Oxford-Taiwan Graduate Scholarships | | | | | | | | | | Financiadas conjuntamente pela Universidade e pelo Ministério da Educação da República da China (Taiwan) | | | | | | |
| Oxford-The Simcox Family Graduate Scholarship | | | | | | | | | | Financiada conjuntamente pela Universidade e pela família Simcox | | | | | | |
| Oxford-Weidenfeld and Hoffmann Scholarships and Leadership Programme | | | | | | | | | | Doações de vários doadores para marcar o 95º aniversário de Lord Weidenfeld | | | | | | |
| Saïd Foundation Oxford Scholarships | | | | | | | | | | Fundação Saïd | | | | | | |
| University of Oxford Croucher Scholarships | | | | | | | | | |  | | | | | | |
| Observações: | | | | As bolsas expostas nas tabelas acima para a pós-graduação são acionadas automaticamente ou requerem inscrição por parte do candidato. Ao todo são 77 possibilidades de bolsas para os alunos de pós-graduação.  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/fees-and-funding/fees-funding-and-scholarship-search/scholarships-a-z-listing>  Coleta de dados realizada em 1 de agosto  A Universidade de Oxford possui diversas formas de financiamentos.  <https://www.ox.ac.uk/admissions/graduate/fees-and-funding/oxford-funding>  **Conselhos de Pesquisa**  Existem sete Conselhos de Pesquisa do Reino Unido, órgãos com financiamento público que apoiam pesquisas e bolsas de estudo em uma variedade de áreas temáticas. Um grande número de prêmios já foi recebido pelos alunos de pós-graduação em reconhecimento à qualidade da pesquisa de classe mundial realizada em Oxford. Algumas faculdades também oferecem prêmios de parceria vinculados aos prêmios do Conselho de Pesquisa, cujos detalhes estão disponíveis no College Partnership Awards. | | | | | | | | | | | | |
| 4.4. Estratégias para a modernização do ensino | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.4.1.Metodologias de Ensino | | | | | | | | | | | | | | | | |
| APRENDIZAGEM  Aprender em Oxford é estimulante, exigente e potencialmente transformador. As oportunidades de ensino, pesquisa e aprendizagem são excepcionais e o ambiente inspirador. A premissa é que os estudos desenvolverão clareza de pensamentos aos estudantes. Dependendo do curso escolhido, o aluno terá acesso individual a especialistas acadêmicos de nível mundial por meio de uma combinação de tutoriais, palestras, aulas ou trabalhos de laboratório.  Basicamente o ensino é dividido em:  PERSONALISED TUTORIALS  Os tutoriais são fundamentais para o ensino. São conversas, normalmente entre dois ou três alunos e seu tutor, que oferece um raro nível de atenção personalizada de especialistas acadêmicos. Os tutoriais são discussões acadêmicas regulares e rigorosas e fornecem feedback individual sobre o trabalho.  WEEKLY CLASSES: SEMINARS, LABS, PRACTICAL SESSIONS  Além do ensino em tutoriais, muitos cursos têm seminários ou sessões práticas, como trabalho de campo, todas as semanas. Eles podem abranger áreas específicas do curso ou se concentrar no desenvolvimento de idioma ou outras habilidades. Essas aulas também podem dar a oportunidade do aluno descobrir sobre as pesquisas atuais realizadas por acadêmicos em seu departamento de disciplinas. O estudante também terá algumas palestras para assistir que abordarão tópicos importantes relacionados ao curso escolhido.  LECTURES: EXTENDING YOUR LEARNING  As palestras cobrem tópicos importantes relacionados ao seu curso e são organizadas por seu departamento de assuntos. Os diferentes cursos variam no número de palestras que os alunos devem assistir a cada semana e em cada etapa do curso. As disciplinas de ciências tendem a ter muito mais palestras do que as disciplinas de artes ou humanidades e normalmente são obrigatórias. As palestras têm como objetivo complementar e apoiar o seu estudo independente e fornecer informações que serão relevantes para o que você está estudando naquele semestre.  INDEPENDENT STUDY  Espera-se que os alunos de Oxford passem a maior parte do tempo trabalhando de forma independente. Todos os cursos de graduação são em tempo integral e, em média, os alunos passam cerca de 40 horas semanais estudando. Espera-se que os alunos façam suas próprias pesquisas e desenvolvam seus próprios conhecimentos e compreensão, geralmente trabalhando através de uma lista de leitura para preencher uma folha de problemas ou ensaio. Muitos cursos também oferecem a oportunidade de seguir sua própria pesquisa aprofundada para uma dissertação ou projeto. Essas pesquisas independentes geralmente ocorrem no final do curso e permitem que o aluno se concentre em um assunto que achou particularmente interessante e desenvolva excelentes habilidades de pesquisa.  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/student-life/exceptional-education/personalised-learning> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.4.2. Identificação e Relação de mecanismos para a modernização do ensino | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Planejamento Estratégico para educação  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/education>  Plano de Acesso e Participação  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/UniversityOfOxford_APP_2020-21.pdf> | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Observações: | | | | | | | | | | | | | | | | |

***Importante observar a coerência das metodologias de ensino e das atividades educacionais com o perfil do egresso.***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 5. Pesquisa e Desenvolvimento | | | | | | |
| 5.1. Relação de Projetos aprovados por área de conhecimento | | | | | | |
| Área | | Número total de Projetos | | Projetos com colaboradores Internacionais | | Principais Agências de Fomento |
| IA/ ROBÓTICA | | 6 | | SIM | | **Não se aplica** |
| ARTE/CULTURA | | 7 | | SIM | | **Não se aplica** |
| ATROFÍSICA E ESPAÇO | | 1 | | SIM | | **Não se aplica** |
| BUSINESS | | 2 | | SIM | | **Não se aplica** |
| CRIANÇAS | | 33 | | SIM | | **Não se aplica** |
| CIDADES | | 9 | | SIM | | **Não se aplica** |
| CONSERVAÇÃO | | 15 | | SIM | | **Não se aplica** |
| CORONAVÍRUS (COVID-19) | | 24 | | SIM | | **Não se aplica** |
| DIGITAL /BIG DATA | | 20 | | SIM | | **Não se aplica** |
| DOENÇA (INFECCIOSA) | | 62 | | SIM | | **Não se aplica** |
| DOENÇA (NÃO - INFECCIOSA) | | 43 | | SIM | | **Não se aplica** |
| EDUCAÇÃO | | 26 | | SIM | | **Não se aplica** |
| ENERGIA | | 5 | | SIM | | **Não se aplica** |
| MEIO AMBIENTE E SUSTENTABILIDADE | | 23 | | SIM | | **Não se aplica** |
| COMIDA | | 2 | | SIM | | **Não se aplica** |
| INOVAÇÃO/TECNOLOGIA | | 23 | | SIM | | **Não se aplica** |
| LÍNGUAS | | 17 | | SIM | | **Não se aplica** |
| CIÊNCIAS DA VIDA /SAÚDE - 60  SAÚDE MENTAL | | 26 | | SIM | | **Não se aplica** |
| MIGRAÇÃO | | 9 | | SIM | | **Não se aplica** |
| NEUROCIÊNCIA | | 11 | | SIM | | **Não se aplica** |
| POLÍTICA | | 17 | | SIM | | **Não se aplica** |
| SOCIEDADE | | 60 | | SIM | | **Não se aplica** |
| TRANSPORTE | | 5 | | SIM | | **Não se aplica** |
| ZOOLOGIA | | 11 | | SIM | | **Não se aplica** |
| Observações: | | Dados coletados do mapa da página de projetos de pesquisa da Universidade. Coleta realizada no dia 25 de julho 2021. <https://www.research.ox.ac.uk/map>  Não foi possível identificar a titulação dos pesquisadores em cada grupo de pesquisa | | | | |
|  | | | | | | |
| 5.2. Bolsa Produtividade (por área de conhecimento) | | | | | | |
| Área | Número de Docentes | | | | Observações: (docentes com bolsas recorrentes) | |
|  |  | | | |
| Observações: | No site da Universidade não é possível encontrar uma lista com docentes e bolsas recorrentes.  Foram encontrados prêmios por reconhecimento à pesquisa, mas não uma bolsa produtividade conforme a nossa prática no Brasil. | | | | | |
|  | | | | | | |
| 5.3. Grupos de Pesquisa por área (Diretório dos Grupos de Pesquisa – CNPq) | | | | | | |
| Área (TEMA) | Número de grupos | | | | Pesquisadores (por titulação) | |
| Global challenges | Oxford Martin School: | | | | **Não se aplica** | |
| Global governance | Centre for International Studies | | | | **Não se aplica** | |
| Global Economic Governance Programme | | | | **Não se aplica** | |
| Global health | Centre for Tropical Medicine and Global Health | | | | **Não se aplica** | |
| Clinical Trial Service Unit | | | | **Não se aplica** | |
| The Nuffield Department of Population Health (NDPH) | | | | **Não se aplica** | |
| Demographics | MigrationOxford | | | | **Não se aplica** | |
| The Oxford Institute of Population Ageing | | | | **Não se aplica** | |
| The developing world | Department of International Development | | | | **Não se aplica** | |
| School of Interdisciplinary Area Studies | | | | **Não se aplica** | |
| The digital world | Oxford Internet Institute | | | | **Não se aplica** | |
| Oxford e-Research Centre | | | | **Não se aplica** | |
| Energy and the environment | Environmental Change Institute | | | | **Não se aplica** | |
| Oxford Institute for Energy Studies | | | | **Não se aplica** | |
| Global history | Oxford Centre for Global History | | | | **Não se aplica** | |
| Observação: | Coleta de dados realizada no dia 14 de agosto de 2021 no site da Universidade.  Mais informações podem ser acessadas no link:  <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford/oxfords-international-profile/research-global-issues> | | | | | |
| 5.4. Existência de Políticas consolidadas de inovação e registro de propriedade intelectual e de licenciamentos | | | | | | |
| 5.4.1. Identificação de documentos que comprovem a existência das políticas | | | | | | |
| Estatuto - Statute XVI: Property, Contracts, and Trusts  <https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/statute-xvi-property-contracts-and-trusts#collapse1383596>  Etapas para a comercialização da Propriedade Intelectual  <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/innovation/ip/commercialisation>  Compartilhamento da Receita de Licenciamento  <https://innovation.ox.ac.uk/university-members/commercialising-technology/ip-patents-licenses/revenue-sharing-licensing/> | | | | | | |
|  | | | | | | |
| 5.4.2 Relação de Registro de pedido de Patentes por área e ano | | | | | | |
| Área | | Registro de Pedido\* **(número de pedidos: TOTAL)** | Ano de solicitação\*\*  **(PERÍODO DE 2016 A 2021 (julho))** | | | |
| HUMAN NECESSITIES | | 315 | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | | 30 | 33 | 58 | 75 | 79 | 40 | | | | |
| PERFORMING OPERATIONS; TRANSPORTING | | 69 | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | | 7 | 8 | 14 | 23 | 14 | 3 | | | | |
| CHEMISTRY, METALLURGY | | 354 | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | | 29 | 70 | 78 | 78 | 57 | 42 | | | | |
| MECHANICAL ENGINEERING; LIGHTING; HEATING; WEAPONS; BLASTING | | 15 | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | | 4 | 4 | 4 | 2 | 0 | 1 | | | | |
| PHYSICS | | 383 | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | | 52 | 59 | 51 | 86 | 91 | 44 | | | | |
| ELECTRICITY | | 129 | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | | 20 | 25 | 23 | 24 | 25 | 12 | | | | |
| Observações: | | \* O total considera o total referente a área no período de 2016 a 2021 (25 de julho coleta)  \*\* Considerando o número elevado de registros torna-se inviável a relação ano a ano, portanto relacionamos apenas o número de registros no período compreendido entre 2016 e 2021..  A Universidade de Oxford não possuiu uma fonte de documentada com o histórico de suas patentes. Desse modo foi realizada uma extração de dados no site da WIPO.  O WIPO é o fórum global para serviços, políticas, informações e cooperação de propriedade intelectual (PI). É uma agência de autofinanciamento das Nações Unidas , com 193 Estados membros. A sua missão é liderar o desenvolvimento de um sistema internacional de PI(propriedade intelectual) equilibrado e eficaz que permita inovação e criatividade para o benefício de todos. <https://patentscope.wipo.int/search>  Para trazer uma informação mais atualizada os dados foram minerados no período de 2016 a 2021 para a construção da tabela apresentada.  Como curiosidade, deixo aqui o primeiro registro de Oxford no WIPO, em 1959 e o último no dia 22 de julho de 2021 (data de coleta, 25/07/2021).  **B - PERFORMING OPERATIONS/TRANSPORTING**  818404 - A Method for the production of Maps in Relief  Int.Class B29C51/10  Appl.No 1079056  Applicant: Oxford University  Invetor: Bickmore David Pelham  Data: 19/08/1959  **C- CHEMISTRY,METALLURGY**  WO/2021/144555 - Polymer Coatings  Int.Class CO8F220/20  Appl.No PCT/GB2021/050051  Applicant: Oxford University Innovation Limited  Inventor MILNES-SMITH, Eleanor  22/07/2021 | | | | |
| 5.5. Programas de Iniciação Científica | | | | | | |
| Para esse estudo foram considerados iniciação científica alunos vinculados a bolsa de pesquisa e que estejam na graduação. Contudo, essa informação é restrita no site e apenas vinculados à instituição podem ter acesso a esse dado.  <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/funding/fellowships> | | | | | | |
| 5.5.1. Formas de divulgação e seleção de estudantes | | | | | | |
| O site da Instituição é a principal forma de divulgação para o acesso do estudante às oportunidades. | | | | | | |
| 5.6. Número de estudantes incorporados aos programas de IC em relação ao número total | | | | | | |
| Não se aplica | | | | | | |
| 5.7 Evidências da relevância e do impacto interno dos projetos de pesquisa no processo de ensino aprendizagem | | | | | | |
| Oxford prima por experiências interativas de aprendizagem e as pesquisas fazem parte desse cenário. Abaixo pequenos vídeos de pessoas que expressam essa relação seja no ensino, seja no âmbito da pesquisa.  <https://www.ox.ac.uk/research/research-impact/impact-films> | | | | | | |
| 5.8. Evidências da relevância dos projetos de pesquisa com as necessidades de desenvolvimento científico, tecnológico e social.  Idem 5.7 | | | | | | |
|  | | | | | | |
| 5.9. Formas de divulgação dos resultados das pesquisas (Exemplo: Eventos de divulgação científica; Semana do Curso de xx) | | | | | | |
| A universidade se propõe a conectar pesquisadores.  Oxford acredita que fazer conexões com outros pesquisadores, seja profissional ou socialmente, é uma oportunidade inestimável enquanto estiver em Oxford; mas pode não ser fácil se você estiver trabalhando sozinho ou apenas dentro do seu grupo, com foco em sua área específica de pesquisa. A Universidade oferece uma variedade de mecanismos para ajudar os indíviduos a fazer essas conexões dentro e fora do seu departamento.  Redes específicas de pesquisadores  Oxford Research Staff Society ( OxRSS ) conecta pesquisadores de toda a Universidade social e profissionalmente  Muitos departamentos têm suas próprias sociedades de pesquisadores, redes ou comitês  Alguns departamentos e divisões criaram esquemas de mentoria para equipes de pesquisa  Outras redes Oxford  Existem outras redes que fornecem links além da comunidade de pesquisa, como:   * Rede acadêmica LGBT * Rede de funcionários BME * Rede de deficientes físicos * University and College Union * Newcomers Club - para parceiros de membros da Universidade * Oxford Events   Oxford Talks - lista de eventos de todas as palestras em todas as disciplinas ocorrendo na Universidade de Oxford  Ashmolean Museum - LiveFridays permitem que os pesquisadores participem de uma noite de apresentações, workshops criativos e conversas animadas após o expediente no museu.  Museu de História Natural - as famílias podem explorar as coleções, participar de atividades interativas e conhecer os cientistas da Universidade.  Oxfordshire Science and Ideas Festival - evento anual para envolver o público com pesquisas em Oxford  Oxford Festival of the Arts - um amplo programa de performances, workshops e palestras nos campos da música, teatro, arte, cinema e literatura  TORCH - O Oxford Research Centre in the Humanities (TORCH) envolve um público mais amplo com atividades de pesquisa que transcendem as fronteiras tradicionais  <https://www.ox.ac.uk/research/support-researchers/connecting-other-researchers> | | | | | | |

***Importante observar a coerência da pesquisa com o processo de ensino e aprendizagem, especialmente no que se refere às bolsas de Iniciação Científica. E também a coerência com as necessidades da área de formação.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Dimensão 6. Políticas de Extensão | | |
| 6.1.Existência de Política de Extensão | | |
| Sim | | |
| Principais Projetos | Ano de início | Participação da comunidade |
| Educação Continuada | 1878 | SIM. O Departamento de Educação Continuada começou em 1878 como 'Extensão de Oxford', um programa que via tutores de Oxford viajando para vilas e cidades em todo o país para dar palestras sobre uma ampla gama de tópicos. Foi um esforço inovador, porque permitiu o acesso à educação a grupos em grande parte excluídos - nomeadamente homens e mulheres trabalhadores. Desde o início, cerca de dois terços dos participantes da Extensão eram mulheres. |
| Beyond Boundaries 2020 | 2020 | SIM. A Divisão de Matemática, Física e Ciências da Vida (MPLS) da Universidade de Oxford desenvolveu este concurso de arte para alunos da escola estadual de Oxfordshire nos anos 5, 6, 7 e 8, para criar arte inspirada por pesquisas de cientistas negros, asiáticos e de minorias étnicas e matemáticos. |
| O concurso '50 palavras | 2021 | SIM. Alunos do ensino médio de Oxfordshire entraram recentemente em um concurso de redação da Universidade de Oxford para explicar, em 50 palavras ou menos, “o que eles pensam quando pensam sobre pesquisa. ” |
| Oxford Sparks |  | SIM. - O Oxford Sparks reúne recursos e informações de toda a universidade para que a comunidade possa explorar e descobrir a pesquisa de Oxford. Ao todo, são mais de 400 exemplos de maneiras pelas quais o cidadão pode acessar e se envolver com as pesquisas de Oxford, que foram projetadas especificamente para serem acessíveis e envolventes. |
| Parques Universitários | 1864 | SIM. Convida a comunidade a participar de eventos como jogos, passeios, cantatas e muito mais. |
| Colaboração com o a comunidade |  | SIM. Espaço no site de contato para que os alunos e professores possam trabalhar com projetos comunitários. Caso o interessado da comunidade achar que seu grupo ou projeto poderia explorar de maneira útil, a parceria poderia ser estabelecida; seja mentor e aconselhamento, voluntariado e participação, compartilhamento de dados e experiência ou até mesmo um empreendimento comercial. O interessado deve entrar em contato pelo site com os departamentos específicos.  Link:<https://www.ox.ac.uk/local-community/small-community-grants/collaboration> |
| Envolva-se com nossa pesquisa |  | SIM. Espaço no site dedicado ao chamamento da Comunidade para participar ativamente como voluntários ou parceiros das pesquisas da universidade. Link: <https://www.ox.ac.uk/local-community/get-involved> |
| 6.2 Política de Extensão está vinculada às de Ensino e Pesquisa? | | |
| Sim | | |
| Observações:  Seguindo o entendimento do que são as Políticas de Extensão no Brasil, podemos considerar que OXFORD possui sim esforços nessa direção. Contudo se diferenciam um pouco das ações realizadas no Brasil.  Na Universidade de OXFORD a extensão acontece por meio uma Divisão Acadêmica chamada Department for Continuing Education que existe para permitir que a Universidade alcance alunos além do corpo discente em tempo integral. O objetivo é aumentar o impacto local, nacional e internacional da Universidade, envolvendo-se com públicos que a Universidade não alcançaria, inclusive por meio de programas de mestrado e doutorado em formatos flexíveis, atraindo alunos adultos de alto calibre.  São ofertados mais de 1000 cursos e programas (1.174 cursos na página <https://www.conted.ox.ac.uk/search#/?s=&sort=availability> ) a cada ano para alunos de todo o mundo. A Divisão Acadêmica trabalha dentro da Universidade e fora dela, no desenvolvimento de novos programas para atender às necessidades educacionais atuais. Sendo assim, desempenha um papel vital nas iniciativas de ampliação da participação da sociedade, indústria e profissionais na Universidade de Oxford.  A Divisão tem uma comunidade de pesquisa interdisciplinar ativa, com um forte foco nas ciências humanas e sociais - incluindo assuntos na vanguarda dos desafios e oportunidades atuais, como o desenvolvimento urbano sustentável e o direito internacional dos direitos humanos.  Para atingir o seu objetivo, oferece cursos com opções diversas com:   * Aulas semanais * Cursos online * Escolas diurnas e finais de semana * Escolas de verão * Desenvolvimento profissional contínuo , incluindo treinamento personalizado para empresas   Apesar de ser uma Divisão com foco em educação continuada e oferecer cursos livres, a Divisão de Educação Continuada está vinculada diretamente às ações de Ensino de Pesquisa da Universidade como um todo, oferecendo também possibilidades de Certificados de graduação, diplomas e diplomas avançados e Certificados de pós-graduação, mestrado e DPhils em períodos de estudos parciais, por exemplo.  Essa preocupação de oferecer aprendizagem flexível e em vários formatos atrai cerca de 15.000 alunos nos programas da Divisão a cada ano. Suas idades variam entre 18 a 98 anos e os estudantes são oriundos de mais de 160 países.  Fontes:  <https://www.conted.ox.ac.uk/search#/?s=&sort=availability>  <https://www.conted.ox.ac.uk/> | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 7. Financiamento | | | | | | | |
| 7.1. Descrição das Políticas de Financiamento | | | | | | | |
| (Principais fontes de recursos para as IES Privadas) | | | | | | | |
| Não se aplica | | | | | | | |
| 7.2 Mecanismos ou programas de obtenção de Recursos Públicos para manutenção das IES privadas | | | | | | | |
| Contratos FIES (ou similar) | | | Bolsas PROUNI (Integral e Parcial) | | | Outras | |
| Observações: | | | A receita da Universidade de Oxford vem das seguintes fontes principais:   * a maior fonte única de renda da universidade no Reino Unido (25%) é o financiamento de pesquisas de órgãos como instituições de caridade, fundações, conselhos de pesquisa, fundos e indústria; Oxford tem consistentemente a maior receita de pesquisa externa que qualquer outra universidade no Reino Unido. * taxas de matrícula (de graduação e pós-graduação) e os contratos de educação que chegam a 16%. * atividades que não ensino e pesquisa: publicação educacional, a comercialização de apoio filantrópico à pesquisa e receita de investimento das dotações da Universidade (51%) * 8% dos recursos de Oxford vem de subsídios do governo através do Office for Students and Research England | | | | |
|  | | | | | | | |
| 7.3. Existem formas de divulgar o orçamento da IES? (*O orçamento é tornado conhecido e os mecanismos de alocação interna de recursos é explícita? )* | | | | | | | |
| Em Oxford existem diversos comitês que auxiliam na fiscalização e proposição de alocação interna de recursos.  O College Accounts Committee, por exemplo, é responsável por considerar a cada ano as contas auditadas de cada um dos Colleges que são apresentadas de acordo com as disposições do Estatuto XV e quaisquer regulamentos associados, por autorizar a publicação dentro da Universidade das contas anuais auditadas dos Colleges e por fornecer dados ao General Purposes Committee (GPC) do Council extraídos das informações financeiras recebidas dos Colleges.  O CAC auxilia o GPC na gestão do risco potencial para a Universidade decorrente de uma séria ameaça à sustentabilidade financeira de uma ou mais faculdades. O CAC desempenha essa função por meio de uma avaliação anual dos resultados financeiros das faculdades. O papel do Comitê se limita à realização dessa avaliação. Se (ou qual) ação pode ser necessária em resposta é um assunto para o GPC.  Outros Comitês de Planejamento e Alocação de Recursos   * Planning and Resource Allocation Committee * Budget Subcommittee of the Planning and Resource Allocation Committee * Buildings and Estates Subcommittee of the Planning and Resource Allocation Committee * Curators of the University Parks * Capital Steering Group * Environmental Sustainability Subcommittee of the Planning and Resource Allocation Committee * Information Technology (IT) Committee * Property Management Subcommittee of the Planning and Resource Allocation Committee   Seus registros, membros e atribuições estão no link: <https://governance.admin.ox.ac.uk/committees>  Os balanços ficam disponíveis no site da Universidade. Abaixo o último documento divulgado referente ao período 2019/2020.  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding#:~:text=Baixe%20as%20Demonstra%C3%A7%C3%B5es%20Financeiras%202019-20%20(PDF)> | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 7.4. Captação de Recursos Extra Orçamentários - Recebidos | | | | | | | |
| Demonstração consolidada de receitas e despesas abrangentes\* | | **2015/16** | | **2016/17** | **2017/18** | **2018/19** | **2019/20** |
| Taxas de matrícula e contratos de educação | | 293.494 | | 307.144 | 332.440 | 353.837 | 392.482 |
| Doações do órgão de financiamento | | 192.494 | | 194.646 | 186.891 | 193.116 | 209.782 |
| Bolsas e contratos de pesquisa | | 537.412 | | 564.893 | 579.036 | 624.743 | 633.554 |
| Outros rendimentos | | 212.993 | | 227.689 | 1.025.878 | 1.061.214 | 1.029.322 |
| Retorno do investimento | | 8.800 | | 14.445 | 18.278 | 104.631 | 106.367 |
| Doações e dotações | | 76.600 | | 91.564 | 94.400 | 112.595 | 164.804 |
| Renda total | | 1.321.793 | | 1.400.381 | 2.236.923 | 2.450.136 | 2.536.311 |
| Custos com pessoal | | 680.283 | | 708.253 | 982.379 | 1.337.125 | 887.675 |
| Custos de reestruturação | | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outras despesas de operação | | 556.346 | | 576.137 | 1.023.999 | 1.066.796 | 1.103.764 |
| Depreciação e amortização | | 87.101 | | 102.643 | 145.476 | 145.231 | 112,102 |
| Juros e outros custos financeiros | | 12.772 | | 9.901 | 28.629 | 33.087 | 41.955 |
| Despesa total | | 1.336.502 | | 1.396.934 | 2.180.483 | 2.582.239 | 2.145.496 |
| Observações: | **\* Dados coletados do site da** HESA, (Higher Education Statistics Agency), órgão de dados designado para a Inglaterra, especialista em dados de ensino superior do Reino Unido).  <https://www.hesa.ac.uk/data-and-analysis/finances/income>  \*\* Outros dados podem ser acessados em <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding>  As demonstrações financeiras das 36 faculdades da Universidade de Oxford para o ano encerrado em 31 de julho de 2020 estão disponíveis como pdfs, juntamente com uma demonstração agregada de atividades financeiras (SOFA) e um balanço patrimonial consolidado agregado.  As faculdades são independentes, autônomas e financeiramente autônomas e suas contas são publicadas de acordo com a convenção de contabilidade desenvolvida pela Charity Commission para uso por instituições de caridade no Reino Unido (Charity SORP).  O Kellogg College, o Reuben College e o St Cross College não possuem Royal Charters e, para fins contábeis, são departamentos da Universidade. Como tal, seus resultados financeiros são consolidados nas demonstrações financeiras da Universidade. Segue link de acesso:  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding/financial-statements-oxford-colleges-2019-20>  Para a arrecadação de fundos para a Universidade existe o “Development Office (UODO)” um escritório dedicado que busca arrecadar fundos para apoiar as prioridades acadêmicas da Universidade. A UODO colabora com colegas em toda a universidade colegiada para garantir doações em todos os aspectos do esforço acadêmico e estudantil. Isso inclui:   * Apoiar os alunos por meio de bolsas de estudo, esquemas de acesso, esporte e outros aspectos da vida estudantil * Apoiar postagens acadêmicas e programas de ensino e pesquisa * Infraestrutura e edifícios de apoio   £ 316 milhões arrecadados 1 de agosto de 2019 - 31 de julho de 2020  (Universidade, faculdades e Rhodes Trust)  Link com os relatórios de arrecadação:  <https://www.development.ox.ac.uk/fundraising-reports>  O planejamento estratégico da Instituição possui uma dimensão dedicada à alocação consciente dos recursos Institucionais. O objetivo é garantir que a Universidade permaneça financeiramente e ambientalmente sustentável no futuro . Assim a Universidade acredita que para aumentar a eficiência e eficácia de seus serviços é necessário trabalhar de forma mais colaborativa para fornecer uma plataforma sustentável da educação e pesquisa ofertados.  As prioridades dos recursão:  25. Diversificar as fontes de renda e investimento, inclusive por meio de parcerias com o setor privado, atividades comerciais, filantropia e a variedade de fontes de financiamento para pesquisa.  26. Por meio do programa Focus, forneça melhorias de serviço e processo para permitir o crescimento contínuo em pesquisa e educação sem um crescimento equivalente nos custos de serviço.  27. Oferecer um programa de investimento de capital em propriedade e TI de pelo menos £ 500 milhões até 2023.  28. Até 2023, em parceria com o setor privado, ter iniciado a construção de pelo menos 1.000 novas moradias subsidiadas para universidades e funcionários de faculdades.  29. Conceber e implementar uma estratégia de desenvolvimento, com recursos adequados, que corresponda à escala e ambição dos objectivos estratégicos da Universidade.  Mais informações:[**https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/resources**](https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/resources) | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 8. Política de relacionamento externo | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.1. Convênios/parcerias para estágios nacionais e internacionais | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Número de Convênios | **Descrição** | | | | | | | | | **Nacionais** | | | | **Internacionais** | | | | |
| Não se aplica | **Não se aplica** | | | | | | | | | **Nãos e aplica** | | | | **Não se aplica** | | | | |
| Observações:  Oxford possui um escritório especializado para organizar as demandas de estágios nacionais e internacionais para seus alunos e chama-se “Internship Office”.  O escritório oferece 4 diferentes programas a saber:  - The Summer Internship Programme  Os estágios são oferecidos por nossos ex-alunos internacionais, por corporações multinacionais, por ONGs líderes mundiais, por instituições de pesquisa de ponta e muitas outras organizações, e todos estão disponíveis exclusivamente para alunos da Universidade de Oxford. Desde o início do programa, os alunos concluíram estágios em mais de 40 países e ganharam uma valiosa experiência de trabalho enquanto viajavam para locais emocionantes e exóticos. O Summer Internship Program também oferece a oportunidade de explorar opções de experiência de trabalho em uma variedade de setores no Reino Unido. O programa está aberto a todos os atuais alunos matriculados da Oxford University (graduandos e pós-graduados), incluindo os que estão no último ano de estudo.  Os estágios ainda não estavam abertos então não foi possível checar quais empresas ofertavam vagas na data da coleta em 13 de agosto de 2021. Contudo foi possível observar as áreas de oferta de vagas nacionais e internacionais.   * Advertising, Marketing and Communications * Arts and Heritage * Consultancy * Education * Energy, Sustainability and the Environment * Financial Services * Law * Tech: IT, Data, AI & Machine Learning   Manual com experiências dos alunos sobre a experiência  <https://www.careers.ox.ac.uk/internship-experience#/>  Mais informações no link:  <https://www.careers.ox.ac.uk/the-summer-internship-programme#/>  - The Micro-Internship Programme  Os microestágios são oportunidades de aprendizagem e desenvolvimento voluntárias (e não remuneradas) de 2 a 5 dias, oferecidas exclusivamente aos alunos da Universidade de Oxford. Cada colocação dá ao aluno a oportunidade de observar e ajudar em um projeto notável. O objetivo é desenvolver competências de empregabilidade, adicionar ao currículo do aluno experiência de mercado e oferecer-lhe a oportunidade de fazer novos contatos profissionais.  Há uma ampla gama de colocações anunciadas por meio do programa em vários setores e envolvendo muitas habilidades diferentes, porém o site não informava empresas parceiras ou vagas abertas na data da coleta, em 13 de agosto de 2021. Apenas as áreas puderam ser coletadas:   * Academia & Higher Education * Advertising, Marketing & Communications * Arts & Heritage * Banking & Investment * Buying, Selling & Merchandising * Charity, Development, Not for Profit & Think Tanks * Civil Engineering, Construction & Property * Consultancy * Consumer Goods & Retail * Education * Energy, Sustainability & the Environment * Engineering & Manufacturing * Government & Public Services * HR & Recruitment * Health & Social Care * Language Services * Law * Logistics & Transport * Management, Business & Information Services * Media, Journalism & Publishing * Scientific R&D & Other Research Services * Sport, Leisure & Tourism * Tech: IT, Data, AI & Machine Learning   Mais informações no link:  <https://www.careers.ox.ac.uk/micros#/>  - The Crankstart Internship & Careers Mentoring Programmes  O aluno é incentivado a ganhar experiência de trabalho durante seu tempo em Oxford, e recebe financiamento e suporte para ajudá-lo a fazer isso. Ele pode pode receber aconselhamento e orientação através do programa a qualquer momento com o objetivo de conseguir um estágio em uma de suas férias. Esse estágios são exclusivos para bolsistas do Crankstart. O aluno tem acesso a recursos para apoiar experiências de trabalho não remuneradas / mal remuneradas e colocações em pesquisas  Um boletim semanal destacando estágios e oportunidades de carreira, bem como eventos de interesse / disponíveis para bolsistas. São ofertados sessões de Aconselhamento de Estágio e CV individuais ilimitadas, com uma equipe dedicada do Programa Crankstart. O programa oferece mentorias com alunos interessados ​​em ter um mentor em uma profissão de seu interesse.  As áreas de oferta são:   * Academia and Higher Education * Advertising, Marketing and Communications * Arts & Heritage * Charity, Development, Not for Profit & Think Tanks * Consultancy * Education * Energy, Sustainability and the Environment * Financial Services * Government and Public Services * Health & Social Care * Media, Journalism & Publishing * Scientific R&D & Other Research Services * Start Ups * Tech: IT, Data, AI & Machine Learning   Mais informações no link:  <https://www.careers.ox.ac.uk/crankstart-internship-programme#/>  - The Promentor Programme: An Alumni Mentoring Programme  Oferece orientação de ex-alunos de Oxford exclusivamente para alunos do primeiro ano de graduação em bolsas da Universidade de Oxford, durante o período de graduação. Este programa é exclusivo para alunos bolsistas e oferece uma oportunidade incomparável de se envolver com uma gama de profissionais de carreira experientes em um contexto de mentoria.  Mentees  A cada ano, dez alunos do primeiro ano são selecionados para ingressar no programa, após um processo de inscrição. Os alunos qualificados serão convidados a se inscrever por e-mail e concluirão o processo por meio de um formulário de inscrição no CareerConnect .  Já os orientadores do Promentor Programme: An Alumni Mentoring Programme receberão:   * Treinamento para que os alunos estejam prontos para se envolver totalmente no programa e equipados com as ferramentas para fazê-lo * Apresentações a três mentores, atualmente trabalhando em seus setores de interesse. As apresentações acontecem no período de Hilary e Trinity * Um pagamento de £ 250 para cada ano em que o pupilo se envolve com o programa durante seu curso de graduação.   Mais informações no link:  <https://www.careers.ox.ac.uk/promentor-programme#tab-1557201> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.2. Parceria com IES: Nacionais e Internacionais (Públicas e Privadas) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Relação de IES | | | | **Pública ou Privada** | | | | | | | **Forma de vínculo (ano/contínuo ou atividade específica)** | | | | | | | |
| ANU - Australian National University | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| ETH Zurich | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Freie Universität Berlin | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Graduate Institute of International & Development Studies, Geneva | | | | Semi-private, semi-public | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Imperial College London | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| KU Leuven | | | | Privada, Confessional | | | | | | | Europaeum, Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Ludwig-Maximilians-Universität München | | | | Pública | | | | | | | Europaeum, Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Lund University | | | | pública estatal | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Sorbonne University | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Trinity College Dublin | | | |  | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Universidad Complutense de Madrid | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Universidade Católica Portuguesa | | | | Ensino concordatário | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Universidade da Califórnia - Berkeley | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universidade de Cambridge | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa, Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Universidade de Cidade do Cabo | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universidade de Copenhagen | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universidade de Pequim | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universidade de Tóquio | | | | Pública | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universidade de Yale | | | | privada | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universidade Nacional de Cingapura | | | |  | | | | | | | Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa | | | | | | | |
| Universitá di Bologna | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Universitat de Barcelona | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Universität Heidelberg | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Universitat Pompeu Fabra | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Université de Genève | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Université Paris I | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Université Paris-Saclay | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Universiteit Leiden | | | | Pública | | | | | | | Europaeum, Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University College London | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Amsterdam | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Cambridge | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Copenhagen | | | | Pública | | | | | | | Europaeum, Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Edinburgh | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Freiburg | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Helsinki (Helsingin Yliopisto) | | | |  | | | | | | | Europaeum, Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Luxembourg | | | |  | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| University of Milan | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of St Andrews | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| University of Strasbourg | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| University of Tartu | | | |  | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| University of Zurich | | | | Pública | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Univerzita Karlova, Prague | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Uniwersytet Jagiellonski | | | | Pública | | | | | | | Europaeum | | | | | | | |
| Utrecht University | | | |  | | | | | | | Liga das Universidades de Pesquisa Européias (LERU) | | | | | | | |
| Princeton university | | | | Privada | | | | | | | Aliança Oxford-Princeton | | | | | | | |
| Observações:  Oxford participa de várias alianças valiosas com outras universidades. Esses grupos realizam iniciativas conjuntas de educação e pesquisa, criam oportunidades internacionais para estudantes, permitem-nos trabalhar com instituições semelhantes em tópicos de interesse mútuo, como financiamento de pesquisas, e facilitam o compartilhamento de boas práticas entre líderes universitários.  Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa  A Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa (IARU) é uma aliança de 11 das principais universidades de pesquisa do mundo: ANU, ETH Zurich, Universidade Nacional de Cingapura, Universidade de Pequim, Universidade da Califórnia - Berkeley, Universidade de Cambridge, Universidade de Copenhagen, Universidade de Cidade do Cabo, Universidade de Oxford, Universidade de Tóquio e Universidade de Yale. É uma aproximação estratégica de universidades que compartilham uma visão semelhante e têm o compromisso de formar futuros líderes.  Os colegas da IARU trabalham juntos em questões de interesse mútuo, como a sustentabilidade do campus, e para organizar uma série de experiências dos alunos. O principal programa para os alunos é o Programa Global de Verão da IARU (GSP), que oferece uma experiência de aprendizado para os alunos das 11 universidades membros por meio de cursos residenciais intensivos de verão.  Europaeum  O Europaeum foi estabelecido como um consórcio europeu pelas universidades de Oxford, Leiden e Bologna em 1992 e tem agora dezessete instituições universitárias europeias importantes como membros. A rede foi projetada para servir como uma 'universidade internacional sem paredes' na qual futuros acadêmicos e líderes de nossa nova Europa tenham a oportunidade de compartilhar aprendizados comuns e confrontar preocupações comuns. O Europaeum oferece oportunidades para acadêmicos e graduados por meio de conferências internacionais, escolas de verão, colóquios, bolsas e um programa de treinamento de habilidades profissionais para estudantes de doutorado. Ele também permite que figuras importantes do mundo dos negócios, da política e da cultura participem de um diálogo transnacional e interdisciplinar com o mundo da bolsa de estudos.  Fonte: <https://europaeum.org/about-us/members/>  Liga das Universidades de Pesquisa Européias  A League of European Research Universities (LERU) é uma associação de 23 universidades líderes de pesquisa intensiva que compartilham os valores do ensino de alta qualidade em um ambiente de pesquisa competitiva internacionalmente. Iniciativas recentes centraram-se no papel das universidades, carreiras de investigação, estudos de doutoramento, ensino baseado na investigação, avaliação da investigação e na política de investigação da UE, tanto geral como sectorial (ambiente, energia, clima, alimentação, nano, mobilidade).  Fonte: <https://www.leru.org/members>  Aliança Oxford-Princeton  Com base em conexões de longa data entre acadêmicos, Oxford e Princeton firmaram um acordo em 2001 para fortalecer ainda mais os laços. Existem três componentes principais para o relacionamento: colaboração em pesquisa, intercâmbio de alunos e um programa conjunto de pós-doutorado em economia política global.  Colaboração em pesquisa : as duas universidades fornecem financiamento inicial para projetos de pesquisa conjuntos entre seus acadêmicos.  Intercâmbio de alunos : a cada ano, 10-15 alunos de bioquímica e engenharia passam meio ano ou todo o ano estudando em outra universidade como parte do Oxford-Princeton Exchange .  Programa de Bolsas de Estudo : Como parte do Programa de Bolsas de Estudo para Líderes Globais de Oxford-Princeton , entre três e cinco jovens acadêmicos em política mundial e economia política de países em desenvolvimento são indicados a cada ano, e passam um ano em Oxford e um ano em Princeton.  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford/oxfords-international-profile/international-alliances>  Mais informações no escritório de engajamento internacional:  <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford/international-engagement-office> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.3. Parceria com Empresas Nacionais, Internacionais, Multinacionais (Públicas e Privadas); | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nome da Empresa | | **Tipo de parceria** | | | | | | **Nacional/Internacional/Multinacional** | | | | | | | | **Essas empresas possuem parcerias com outras IES?** | | |
| Não se aplica | | **Não se aplica** | | | | | | **Não se aplica** | | | | | | | | **Não se aplica** | | |
| Observações:  As parcerias de Oxford acontecem em âmbito nacional e internacional e diversas esferas da universidade a saber:  - O próprio Planejamento estratégico trata a questão da parceria e do engajamento como um de seus 5 pilares prioritários: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/engagement-and-partnership>  - Pesquisa nos diversos times das divisões acadêmicas, principalmente MPLS (<https://www.mpls.ox.ac.uk/our-team/industry-links>) e a Medical Science (<https://www.medsci.ox.ac.uk/divisional-services/support-services-1/business-partnerships-office>)  - Inovação por meio da Oxford University Innovation  - Estágios por meio do departamento de carreiras com as parcerias na comunidade <https://www.careers.ox.ac.uk/partnerships-in-the-community>  - Business por meio da Saïd Business School <https://www.sbs.ox.ac.uk/about-us/support-us/corporate-partnerships>  - As próprias faculdades ou colleges também possuem parcerias - <https://www.law.ox.ac.uk/support-oxford-law/corporate-partnerships>  Como pode ser observado, as estratégias de parceria são muitas e elas não estão centralizadas em um único departamento, ao contrário, cada vertente da universidade é incentivada a buscar suas próprias parcerias e maneiras de associar com a indústria e a comunidade para que possam crescer. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.4. Intercâmbios com IES Nacionais e Internacionais (Importante observar a consistência das atividades de intercâmbio com o projeto acadêmico). | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nome da IES | | | | | | Tempo de convênio | | | | | | Número de estudantes atendidos | | | | | | |
| Não se aplica | | | | | | **Nãos e aplica** | | | | | | **Não se aplica** | | | | | | |
| Observações:  Intercâmbios, programas de verão e outras oportunidades de estudo no exterior são oferecidas aos estudantes com o objetivo de aprimorar seus estudos durante ou fora do período letivo. Algumas das oportunidades ofertadas são organizadas e financiadas pela Universidade de Oxford, enquanto outras são administradas por instituições afiliadas. São elas:   * Oxford estudo no exterior / intercâmbios * Bolsas de viagem e expedições * Programas de verão * Outras oportunidades   Abaixo, as tabelas de oferta dessas oportunidades, foram encontradas pela pesquisadora, no dia da coleta do dados, 14 de agosto de 2021.  Link: <https://www.ox.ac.uk/students/fees-funding/international/scholarships-exchanges> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Oportunidade de estudo no Exterior / Intercâmbio** | **Elegibilidade** | **Financiamento disponível** | | Bolsa de Adam von Trott Göttingen | PG, todos os departamentos, Alemanha, até 1 mês | € 1.500 | | ANU Exchange | PG, todos os departamentos, Australian National University (Austrália), 3 a 12 meses | Custos de voo, visto e cobertura de saúde | | Charterhouse European Bursary | UG e PG, todos os departamentos, Europa, 3 a 12 meses | até £ 6.500 | | Bolsas de estudo do governo chinês | UG e PG, todos os departamentos, China, 6 meses a 7 anos | Bolsa integral | | Erasmus | UG e PG, vários departamentos, Europa, 3 a 12 meses | Entre € 370 e € 520 por mês | | Bolsas alemãs | UG e PG, todos os departamentos, Alemanha, 1 a 2 anos | Subsídio de manutenção mensal, despesas de viagem, outros | | Bolsas Henry e Proctor | UG e PG, todos os departamentos, Harvard, Yale e Princeton. Execute externamente. | Taxas de matrícula, subsídio de manutenção e subsídio de viagem | | Programa de enriquecimento BACS-Taiwan Huayu | UG e PG, Taiwan, 2 a 9 meses | Estipêndio mensal de NT $ 25.000 (aproximadamente £ 500) | | Bolsa Oxford-Genebra | PG, todos os departamentos, Instituto de Pós-Graduação de Estudos Internacionais e de Desenvolvimento (Genebra, Suíça), pelo menos três semanas | € 1.000 | | Bolsa de estudos Oxford-Praga | PG, todos os departamentos, Charles University (Praga, República Tcheca), até um mês | € 1.000 | | Bolsa de estudos Oxford-Helsinque | PG, todos os departamentos, Universidade de Helsinque (Helsinque, Finlândia), até um mês | € 1.700 | | Bolsa Rainha Elizabeth | PG, todos os departamentos, University of Pennsylvania (EUA), um ano | Custos de cobertura de saúde e estipêndio | | Scatcherd European Scholarship | UG e PG, todos os departamentos, Europa, 3 a 12 meses | Até £ 6.500 | | Study China | UG e PG, todos os departamentos, China, três semanas | Todas as taxas de matrícula e acomodação são financiadas, os alunos financiam seus próprios custos de viagem. | | Bolsa de estudos de Taiwan | UG e PG, todos os departamentos, Taiwan | A mensalidade e certas taxas acadêmicas são cobertas, além de uma bolsa mensal de NT $ 30.000 para estudantes de graduação | | Bolsa de pós-graduação Wiener-Anspach | PG, todos os departamentos, Universidade Livre de Bruxelas (Bélgica), 6 a 12 meses | € 1.900 por mês | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Bolsas de Viagem ou expedição** | **Elegibilidade** | **Financiamento disponível** | | Bolsas / prêmios para viagens universitárias | Muitas faculdades oferecem bolsas / prêmios para viagens, verifique com sua faculdade para obter mais detalhes | Vários | | Conselho de Expedições | UG e PG, todas as disciplinas | Até £ 2.000 | | Prêmios de viagens de pós-graduação e graduação da RAI | UG e PG, todos os alunos que escrevem teses ou dissertações em História ou Política Americana | Até £ 1.000 | | Prêmio Santander Academic Travel | UG e PG, todos os departamentos, qualquer país fora do Reino Unido | Até £ 1.250 | | Oxford Travel Abroad Bursary | UG e PG, todos os departamentos, qualquer país fora do Reino Unido | Até £ 1.250 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Programas de Verão** | **Elegibilidade** | **Financiamento disponível** | | Programa de verão da Sociedade Japonesa de Promoção da Ciência (JPS) | Alunos DPhil e MPhil | As bolsas cobrem passagem aérea, auxílio-moradia e seguro | | Jamia Millia Islamia International Summer School | UG e PG, vários departamentos | Parcial | | Novo Nordisk International Talent Program | Alunos em seu terceiro ano de bacharelado ou estudando em nível de mestrado em biologia específica e disciplinas relacionadas à medicina | As bolsas variam de acordo com a duração e os custos do estudo | | Cursos de verão IARU | UG e PG, vários departamentos | Nenhum financiamento designado disponível através de Oxford, visite o site da IARU | | Prêmio Oxford University Alumni Network Bursary Awards | UG | As bolsas variam de acordo com o grupo de ex-alunos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Outras oportunidades** | **Elegibilidade** | **Financiamento disponível** | | Programa de estágio global da IARU | Estudantes que desejam estudar nas Universidades de Pequim e Tóquio, neste verão | Os estágios são pagos, mas os alunos precisarão cobrir os custos de seu próprio transporte e acomodação | | Novo Nordisk International Talent Program | Alunos em seu terceiro ano de bacharelado ou estudando em nível de mestrado em biologia específica e disciplinas relacionadas à medicina | As bolsas variam de acordo com a duração e os custos do estudo | | Bolsa Oxford Canadá | Alunos PG que desejam estudar em tempo integral por até dois anos em qualquer universidade canadense | Pagamento integral de todas as propinas, um estipêndio pessoal e um subsídio de viagem | | Bolsas de estudo Queen Elizabeth Commonwealth | Oferecendo aos alunos de qualquer lugar da Comunidade a oportunidade de obter um diploma de mestrado em uma variedade de áreas temáticas | Os prêmios são totalmente financiados, fornecendo taxas de matrícula, um voo de volta na classe econômica, um subsídio de chegada e um estipêndio regular | | Bolsa de Pós-Doutorado Wiener-Anspach | PG, todos os departamentos, Universidade Livre de Bruxelas (Bélgica), até 12 meses | O ciclo de aplicação está encerrado. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.5. Prestação de Serviços | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Relação de entidades atendidas (por área) | | | | | | | Tempo de atendimento ( contínuo desde quando) | | | | | | Serviço é voluntário (gratuito) ou remunerado? | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | |  | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | |  | | | | | |
| Observações: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.6 Internacionalização | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.6.1. Docentes | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Docentes estrangeiros | | | País de Origem | | | | | | | Área de atuação | | | | | Graduação ou Pós-Graduação | | | |
| Região de Origem | | | | | | | | | **Staff** | | | | | | | | | |
| Leste Asiático | | | | | | | | | 395 | | | | | | | | | |
| Sudeste da Ásia | | | | | | | | | 59 | | | | | | | | | |
| Ásia do Sul e Central | | | | | | | | | 216 | | | | | | | | | |
| Europa | | | | | | | | | 5462 | | | | | | | | | |
| Oriente Médio e Norte da África | | | | | | | | | 102 | | | | | | | | | |
| Oceania | | | | | | | | | 171 | | | | | | | | | |
| América do Norte e Central e o Caribe | | | | | | | | | 441 | | | | | | | | | |
| América do Sul | | | | | | | | | 61 | | | | | | | | | |
| África Subsaariana | | | | | | | | | 82 | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | |  | | | | |  | | | |
| Observações: No site da Universidade foi encontrado alguns dados sobre internacionalização de STAFF. Acima, a tabela se apresenta separada por região de atuação em pesquisas na universidade. A área de atuação e titulação não estavam especificadas. Elas se dividem em 9 regiões de origem do STAFF. A saber:   * Leste Asiático * Sudeste da Ásia * Ásia do Sul e Central * Europa * Oriente Médio e Norte da África * Oceania * América do Norte e Central e o Caribe * América do Sul * África Subsaariana   Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.6.2. Estudantes | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estudantes Estrangeiros | | | | | | País de Origem | | | | | | Área/Curso | | | | | Graduação ou Pós-Graduação | |
| Região de Origem | | | | | | **Alunos** | | | | | | **Ex-alunos** | | | | | **Grupos de ex-alunos** | |
| Leste Asiático | | | | | | 1.944 | | | | | | 9.005 | | | | | 13 | |
| Sudeste da Ásia | | | | | | 626 | | | | | | 4166 | | | | | 8 | |
| Ásia do Sul e Central | | | | | | 598 | | | | | | 3169 | | | | | 10 | |
| Europa | | | | | | 18.105 | | | | | | 216.285 | | | | | 82 | |
| Oriente Médio e Norte da África | | | | | | 238 | | | | | | 1877 | | | | | 9 | |
| Oceania | | | | | | 369 | | | | | | 6149 | | | | | 10 | |
| América do Norte e Central e o Caribe | | | | | | 2.049 | | | | | | 37.769 | | | | | 37 | |
| América do Sul | | | | | | 194 | | | | | | 1352 | | | | | 6 | |
| África Subsaariana | | | | | | 385 | | | | | | 3020 | | | | | 6 | |
| Observações: No site da Universidade foi encontrado alguns dados sobre internacionalização de estudantes. Acima a tabela se apresenta separada por região de atuação em pesquisas na universidade. A área do curso e o grau acadêmico dos alunos não estavam especificadas. Elas se dividem em 9 regiões de origem dos estudantes (exlunos, alunos e grupo de ex-alunos). A saber   * Leste Asiático * Sudeste da Ásia * Ásia do Sul e Central * Europa * Oriente Médio e Norte da África * Oceania * América do Norte e Central e o Caribe * América do Sul * África Subsaariana   Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.7 Participação em redes acadêmicas internacionais | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nome da Rede/ País origem | | | | | | Relação de Docentes/Área | | | | | | Relação de estudantes (Graduação e Pós-Graduação) | | | | | | |
| Observações : | | | | | | As redes acadêmicas internacionais foram citadas em detalhe no item 8.2.  Para esse item vale reforçar que OXFORD possui 4 redes internacionais: a saber:   * Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa (IARU) * Europaeum * League of European Research Universities (LERU) * Aliança Oxford-Princeton   Dados como a relação de docentes/área x relação de estudantes não foram encontrados pela pesquisadora. | | | | | | | | | | | | |
| 8.8. Política de internacionalização | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| A IES possui uma política institucionalizada para a internacionalização? | | | | | | | | | | | | | | | Sim | | | Não |
|  | | | | | | | | | | | | | | | X | | |  |
| Justificativa:  Oxford tem como objetivo oferecer uma educação excepcional, realizar pesquisas de ponta e fazer contribuições significativas para a sociedade - local, nacional e internacionalmente. Isto inclui o apoio à mobilidade entre o corpo docente e corpo discente através do Erasmus e outros meios, e o apoio a colaborações de investigação internacionais com base no interesse e necessidade acadêmica. Os vínculos globais extensos e em constante expansão da Universidade, foram desenvolvidos para servir a esses princípios. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Relação de documentos consultados | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Documento com oportunidade de colaboração internacional com OXFORD  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Opportunities%20for%20collaboration%20WEB.pdf>  Plano estratégico nos compromissos de pesquisa  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Strategic%20Plan%202018-23.pdf> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Observações: | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.9. Edição de periódico especializado – por área de conhecimento | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Área | | | | | Nome do Periódico | | | | | | | Ano de criação/ edição atual | | | | | | |
| Arts and humanities | | | | | 87 revistas | | | | | | | Não se aplica | | | | | | |
| Law | | | | | 56 revistas | | | | | | | Não se aplica | | | | | | |
| Medicine and health | | | | | 166 revistas | | | | | | | Não se aplica | | | | | | |
| Science and mathematics | | | | | 182 revistas | | | | | | | Não se aplica | | | | | | |
| Social sciences | | | | | 105 revistas | | | | | | | Não se aplica | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | |  | | | | | | |
| Observações:  Ao todo pode-se observar que a coleção de Journals de OXFORD é extensa e possui 596 exemplares diferentes de journals das suas diversas áreas de pesquisa.  Mais informações podem ser consultadas em: Journals de A-Z  <https://academic.oup.com/journals/pages/journals_a_to_z> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Dimensão 9. Vinculação com a Educação Básica | | |
| 9.1. Existência Colégio de Aplicação ou similar | Sim | Não |
|  | **X** |
| Em caso positivo: existe algum mecanismo específico de seleção para o acesso à Educação Superior? |  | |
| Não se aplica |  | |
| 9.2. Ensino Médio Técnico | Sim | Não |
|  | **X** |
| Observações:  Apesar de não possuir vinculação formal com a educação básica, a Universidade de Oxford possui parcerias com as escolas locais para programas de desenvolvimento contínuo com foco na capacitação de professores. | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Dimensão 10. Impacto na Indústria/Setor produtivo | | |
| 10.1. Capacidade da IES em colaborar com o setor produtivo a partir de inovações, invenções e consultorias.  OBS: não há um documento consolidado com todas as empresas parceiras de Oxford uma vez que suas ações e seus dados e informações não estão centralizados. No site da Oxford Innovation é possível ter acesso aos últimos três relatórios de informações. <https://innovation.ox.ac.uk/innovation-news/publications/annual-reports/> | | |
| Número de Invenções em parceria com empresas | Número de Inovações em parceria com empresas | Consultorias Prestadas (ano 2020) |
| Números não se aplicam | **Números não se aplicam** | **Estatísticas de serviços de consultoria:**  • Consultas: 840  • Total de negócios: 529  • Renda: £ 4,49 milhões  • Consultores implantados: 347  • Consultores totais registrados: 2.356 |
| Outros Números da Oxford INNOVATION: | Novas empresas: 19  Spinouts formados desde 1959: 204  Financiamento externo: £ 855,4 milhões ($ 1,11 bilhão)  Divulgações: 359  Patentes sob gestão: 4793  Negócios totais: 846  Financiamento do estágio inicial: £ 24,8 milhões  Valor do portfólio: £ 139,8 milhões  Realizações de capital: £ 4,6 milhões  Ofertas de consultoria: 529  Empresas sociais formadas: 2  Retorno à Universidade: £ 16,6 milhões  Startups: 5 | |
| Observações:  <https://innovation.ox.ac.uk/about/>  A Universidade de Oxford colabora com o setor produtivo a partir de inovações, consultorias acadêmicas, patentes e invenções por meio da. OXFORD UNIVERSITY INNOVATION. Trata-se de uma empresa subsidiária integral da Universidade de Oxford, supervisionada por um conselho formado por funcionários seniores da Universidade e membros externos com ampla experiência no setor.  Os pesquisadores universitários que desejam comercializar sua propriedade intelectual são apoiados pela equipe de Licenciamento e Empreendimentos, que pode auxiliar no licenciamento e formação de uma spinout, e na ligação com buscadores de tecnologia, investidores e outras partes externas.  Já os pesquisadores que desejam fornecer consultoria acadêmica ou serviços são apoiados pela equipe de Serviços de Consultoria, que também auxilia clientes externos a identificar e se envolver com funcionários relevantes de Oxford.  Os investidores ou doadores interessados ​​em empreendimentos em estágio inicial são auxiliados pela equipe de Apoio e Financiamento de Empreendimentos e convidados a ingressar na Angels Network. Os próprios investimentos da Universidade em spinouts anteriores são gerenciados pela equipe Spinout Equity Management.  Membros e ex-membros da Universidade que desejam iniciar um negócio voltado para o empreendedorismo que não sejam spinouts da Universidade podem se inscrever na Incubadora de Startups para obter suporte.  Governos, empresas e universidades em todo o mundo podem acessar suporte e know-how para gestão de inovação por meio da Oxentia (agora uma empresa separada, anteriormente conhecida como Isis Enterprise). <https://www.oxentia.com/> | | |
| 10.2. Aumento da produtividade acadêmica | | |
| Não foi encontrado dados sobre aumento da produtividade acadêmica. Contudo foi possível perceber que os journals da Instituição além de relatarem pesquisas básicas, também registram os casos de impacto para a indústria ou setor produtivo. | | |
|  | | |
| 10.3. Desenvolvimento de ambiente de empreendedorismo na IES | | |
| Oxford convida a comunidade a expandir seus negócios oferecendo diferentes opções para atender ao conjunto de desafios do crescimento ou construção de uma empresa. Para isso, oferece:   * construção flexível e aluguel no Oxford Science Park * instalações flexíveis em um ambiente de pesquisa exclusivo no Begbroke Science Park e no BioEscalator * engajamento com empreendedores, acadêmicos e alunos do Centro de Empreendedorismo * instalações para inovação e empresas baseadas em ciência e tecnologia no campus The Harwell Science & Innovation * espaço de escritório e serviços especializados de apoio empresarial no Culham Science Center * redes locais, apoio governamental regional e nacional para empresas locais     The Oxford Science Park - <http://www.oxfordsp.com/contact-us/>  Etsá prosperando como um centro de excelência para ocupantes de ciência, tecnologia e negócios.  Sua abordagem flexível para construir e deixar atende às demandas em constante mudança de negócios, de organizações estabelecidas a empresas incipientes.  Begbroke Science Park - <http://www.begbroke.ox.ac.uk>  Oxford University Begbroke Science Park oferece um ambiente único onde cientistas de classe mundial trabalham ao lado de empresários e da indústria para traduzir pesquisa de ponta em oportunidades comerciais.  A equipe de gestão está à disposição para ajudar as empresas a fortalecerem seus vínculos acadêmicos.  The BioEscalator - <http://www.medsci.ox.ac.uk>  É um centro para novas inovações em desenvolvimento das ciências da vida. Ele oferece espaço de laboratório flexível para sua pequena e crescente empresa de ciências biomédicas no coração de Oxford, localizada no Old Road Campus ao lado de importantes pesquisadores médicos e hospitais de Oxford.  Entrepreneurship Centre <https://www.oxfordfoundry.ox.ac.uk/what-oxford-foundry>  O Centro de Empreendedorismo da Saïd Business School oferece às empresas a oportunidade de se envolverem com acadêmicos, spin-outs e estudantes empreendedores. Seus programas e eventos combinam pesquisa e ensino prático para apoiar empreendedores e empresas de alto crescimento.  Por meio da Saïd Business School a Universidade de Oxford possui um espaço para os alunos exercitarem o empreendedorismo por meio de ideias testadas na prática a partir de tutores e investidores do ecossistema de Oxford.    O Centro de Empreendedorismo apoia parte integrante dos programas de MBA e EMBA, o Projeto de Empreendedorismo. O projeto apresenta habilidades críticas de empreendedorismo e cultiva uma ampla perspectiva sobre a criação de um novo empreendimento. As ideias de negócios podem vir dos próprios alunos ou de colaboradores. Colaboradores são start-ups, scale-ups ou PMEs dispostos a se associar a MBAs para trabalhar em seu plano de negócios ou no lançamento de um novo produto / serviço.  Como parte deste módulo de aprendizagem, os alunos trabalham juntos em pequenos grupos em novos produtos ou novos modelos de negócios em um ambiente seguro. Eles recebem apoio de mentoria durante todo o projeto e feedback de profissionais de negócios seniores, empresários, especialistas ou investidores que são membros do painel em suas apresentações. O projeto desafia os participantes a desenvolver um plano de negócios completo e apresentá-lo a um painel de investidores e empresários convidados. Para os alunos que já administram uma empresa, esta é uma grande oportunidade de desenvolver novos produtos ou modelos de negócios e fazer com que sejam avaliados com rigor.  The Harwell Science and Innovation Campus - <http://www.harwellcampus.com>  É uma comunidade crescente de inovação e empreendimentos baseados em ciência e tecnologia, incluindo grandes projetos e instalações científicas nacionais e internacionais.  Culham Science Center - <http://www.culham.org.uk/property-availability/>  Combina pesquisa de classe mundial com financiamento público em energia de fusão, organizações de tecnologia comercial e Culham Innovation Center para criar uma potência de inovação e empreendimento de alta tecnologia.  Culham Science Center pertence e é administrado pela Autoridade de Energia Atômica do Reino Unido e é um parceiro da Science Vale UK .  Culham também abriga o RACE (Remote Applications in Challenging Environments), criado para permitir que a indústria aplique o conhecimento de pesquisa sobre sistemas produtivos totalmente operados remotamente a uma ampla gama de situações comerciais.  Suporte para empresas locais  A Universidade trabalha em estreita colaboração com a Oxfordshire Local Enterprise Partnership (OxLEP), cujo papel é defender o potencial econômico de Oxfordshire e impulsionar o crescimento dos negócios, incluindo investimento interno por meio de investimentos em Oxfordshire . Ele também oferece um serviço gratuito de Suporte a Negócios em Oxfordshire .  A Universidade está envolvida nas redes regionais de negócios:  <https://venturefestoxford.com/>  <https://www.businessinoxford.com/>  <http://obn.org.uk>  <https://otmn.co.uk/>  <https://www.ox.ac.uk/research/innovation-and-partnership/resources-facilities/grow-your-business-oxford> | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimensão 11. Impacto para a comunidade local | | | | |
| 11.1. Dados sobre o perfil socioeconômico dos ingressantes e concluintes: pode dar uma ideia do quanto a IES contribui para o acesso das diferentes camadas sociais | | | | |
| Perfil de Renda Ingressante | Perfil Renda  Concluinte | Perfil Raça/Cor | Perfil Sexo | Perfil Etário |
| Perfil de Renda Ingressante | As tabelas abaixo mostram o número de candidaturas, ofertas e alunos admitidos dos dois grupos mais desfavorecidos sócio-economicamente (ACORN categorias 4 e 5) e os dois grupos de jovens com menos probabilidade de progredir para o ensino superior (quintis POLAR 1 e 2 )  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/admissions-statistics/undergraduate-students/current/disadvantage> | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ano** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **ACORN 4 e 5 Proporção do total de alunos admitidos no Reino Unido 7** |
| 2020 | 495 | 2.316 | 467 | 15,90% |
| 2019 | 418 | 2.097 | 313 | 12,20% |
| 2018 | 379 | 1.872 | 289 | 11,30% |
| 2017 | 349 | 1.660 | 269 | 10,60% |
| 2016 | 272 | 1.351 | 216 | 8,20% |

|  |  |
| --- | --- |
| **Perfil Renda**  **Concluinte** | Fonte:<https://public.tableau.com/views/UniversityofOxford-DLHESurvey/Salaries?%3Aembed=y&%3Adisplay_count=yes&%3AshowTabs=y&%3AshowVizHome=no> A tabela foi criada com as médias apresentadas no link. Informação cedida pelos alunos egressos 6 meses depois de concluir seus estudos de graduação. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Divisão Acadêmica** | **Ano 2017** |
| Medical Sciences | £28.000 |
| Social Sciences | £27.000 |
| MPLS | £29.000 |
| Humanities | £20.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | | | | | | |
| Perfil Raça/Cor | Os alunos negros e étnicos minoritários (BME) domiciliados no Reino Unido incluem aqueles que indicam em sua inscrição na UCAS que se identificam como negros (incluindo africano, caribenho e outras origens negras), asiáticos (incluindo Bangladesh, Índia, Paquistão, China e outras origens asiáticas) , Herança mista (incluindo branco e asiático, africano branco e negro, caribenho branco e negro e outras origens mistas), árabe ou qualquer outra etnia exceto branca.  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/admissions-statistics/undergraduate-students/current/ethnicity> | | | | | | | |
| |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Alunos BME** | | | **Alunos Brancos** | | |  | | **Ano** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **Proporção de BME do total de alunos admitidos no Reino Unido 11** | | 2020 | 706 | 4.024 | 684 | 2.293 | 9.509 | 2.214 | 23,60% | | 2019 | 669 | 3.596 | 558 | 2.306 | 9.583 | 1.978 | 22,00% | | 2018 | 551 | 3.097 | 457 | 2.305 | 9.048 | 2.045 | 18,30% | | 2017 | 519 | 2.899 | 446 | 2.324 | 8.921 | 2.057 | 17,80% | | 2016 | 492 | 2.547 | 411 | 2.441 | 8.917 | 2.194 | 15,80% | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| Perfil Sexo | A proporção feminina de estudantes universitários domiciliados no Reino Unido admitidos em Oxford aumentou nos últimos cinco ciclos de admissão.  Em 2018, 2019 e 2020, Oxford admitiu mais universitárias domiciliadas no Reino Unido do que homens.  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/admissions-statistics/undergraduate-students/current/gender> | | | | | | | |
| |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Mulheres** | | | **Homens** | | |  | | **Ano** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **Proporção feminina do total de alunos admitidos no Reino Unido** | | 2020 | 1.661 | 7.110 | 1.598 | 1.398 | 6.992 | 1.352 | 54,20% | | 2019 | 1.678 | 7.145 | 1.407 | 1.381 | 6.736 | 1.183 | 54,30% | | 2018 | 1.543 | 6.342 | 1.317 | 1.417 | 6.671 | 1.253 | 51,20% | | 2017 | 1.507 | 6.144 | 1.280 | 1.434 | 6.452 | 1.280 | 50,00% | | 2016 | 1.478 | 6.009 | 1.285 | 1.527 | 6.200 | 1.361 | 48,60% | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| Perfil Etário | A Universidade não oferece o perfil etário dos alunos. Os dados foram retirados do site do HESA e são referentes a Inglaterra como um todo.<https://www.hesa.ac.uk/data-and-analysis/students/whos-in-he> | | | | | | | |
| |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Grupo etário** | **2015/16** | **2016/17** | **2017/18** | **2018/19** | **20/2019** | | 20 e menos | 782.150 | 802.240 | 819.060 | 825.800 | 844.260 | | 21-24 anos | 511.800 | 534.280 | 555.215 | 574.085 | 602.200 | | 25-29 anos | 215.180 | 216.580 | 218.830 | 220.960 | 231.665 | | 30 anos e mais | 404.030 | 397.795 | 391.215 | 394.680 | 398.235 | | Idade desconhecida | 180 | 185 | 190 | 190 | 105 | | | | | | | | | |
|  |  | | |  | |  | |  |
| Tipo de Escola | A proporção de alunos admitidos em Oxford vindos do setor estadual do Reino Unido aumentou nos últimos quatro anos, chegando a 68,6% em 2020. Este é o valor mais alto desde que a Universidade começou a registrar estatísticas detalhadas de admissões.  A proporção de estudantes do Reino Unido admitidos no setor independente diminuiu em cada um dos últimos quatro anos.  Fonte: <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/admissions-statistics/undergraduate-students/current/school-type>  **\*Excluindo alunos cuja educação não pode ser classificada como estadual ou independente** | | | | | | | |
| |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Estado** | | | **Independente** | | |  | | **Ano** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **Ofertas de vagas** | **Aplicações** | **Alunos admitidos** | **Proporção estadual do total de alunos admitidos no Reino Unido \*** | | 2020 | 2.021 | 9.411 | 1.937 | 902 | 4.060 | 886 | 68,60% | | 2019 | 1.908 | 8.914 | 1.557 | 1.050 | 4.403 | 942 | 62,30% | | 2018 | 1.789 | 8.207 | 1.502 | 1.069 | 4.265 | 981 | 60,50% | | 2017 | 1.683 | 7.765 | 1.431 | 1.148 | 4.242 | 1.029 | 58,20% | | 2016 | 1.718 | 7.454 | 1.483 | 1.188 | 4.213 | 1.075 | 58,00% | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| 11.2. Políticas afirmativas | | | | | | | | |
| A pesquisadora pode observar no plano estratégico (2018/2023) da Universidade a intenção em ampliar a entrada de estudantes estrangeiros e aqueles considerados minorias étnicas também.  Segue o trecho do documento. Trata-se do aspecto “Pessoas”. Compromisso geral 13.  13. Embed a supportive, inclusive culture and increase the diversity of University staff at all levels through the  implementation of our action plans such as Athena SWAN, the Race Equality Charter, the Stonewall Workplace Equality  Index and Mindful Employer.  O documento pode ser acessado na íntegra pelo link: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23>  A universidade considera as “Equality Charters” (<https://edu.admin.ox.ac.uk/home#/> )  Athena SWAN  A Carta Athena Swan é uma estrutura usada em todo o mundo para apoiar e transformar a igualdade de gênero no ensino superior (ES) e na pesquisa. Foi estabelecido para encorajar e reconhecer o compromisso com o avanço das carreiras das mulheres em empregos em ciência, tecnologia, engenharia, matemática e medicina (STEMM), a Carta está agora sendo usada em todo o mundo para abordar a igualdade de gênero de forma mais ampla, e não apenas as barreiras para progressão que afeta as mulheres.  Race Equality Charter  O documento “Race Equality Charter” (<https://edu.admin.ox.ac.uk/race-equality-charter>) busca ser implantado gradativamente. A Universidade concorreu ao prêmio Race Equality Charter promovido pela Advance HE trabalha para promover e apoiar a igualdade e a diversidade para funcionários e alunos em instituições de ensino superior em todas as quatro nações do Reino Unido e em faculdades na Escócia.  Atualmente está com a classificação Bronze. Trata-se de uma parâmetro que permite que as universidades identifiquem e reflitam criticamente sobre as barreiras institucionais enfrentadas por funcionários e alunos de minorias étnicas. A carta atua como uma avenida para a Universidade elevar o perfil da igualdade racial e manter o diálogo sobre como é a igualdade racial na prática em Oxford.  Link da carta: <https://edu.admin.ox.ac.uk/files/recbronzeapplication-oxforduniversitypdf>  Link do plano de ação: <https://edu.admin.ox.ac.uk/files/raceequalitycharteractionplanfinalpdf>  Stonewall Workplace Index  Compromisso para a inclusão de pessoas LGBTQIA+  Link referência: <https://www.stonewall.org.uk/power-inclusive-workplaces>  Mindful Employer  Documento que reconhece que os empregadores estão trabalhando para melhorar a saúde mental no local de trabalho, ao assinar o estatuto, a Universidade fez uma declaração pública de que a saúde mental de sua equipe é uma prioridade dentro de sua organização. Para ajudá-la ao longo do caminho, foi contratada a Devon Partnership NHS Trust que oferece o acompanhamento para essas ações na universidade.  Link da empresa com a carta e outras referências : <https://www.mindfulemployer.dpt.nhs.uk/> | | | | | | | | |
| Cota Racial | | Cota perfil socioeconômico | | | | | Outras | |
|  | |  | | | | |  | |
| 11.3. Bolsas demanda social | | | | | | | | |
| Número de bolsas Graduação | | | | | Número de bolsas pós-Graduação | | | |
| Não se aplica | | | | | **Não se aplica** | | | |
| Observações:  A variável Bolsas foi tratada de forma detalhada na Dimensão 4. Item 4.3 (4.3.1 e 4.3.2 Bolsas de Graduação e pós Graduação respectivamente. | | | | | | | | |
| 11.4. Criação de *spin-off* acadêmicas | | | | | | | | |
| De acordo com PEDROSI FILHO e DE MATOS COELHO (2013) o empreendedorismo tecnológico e o processo de capitalização do conhecimento, via criação de spin-offs acadêmicos, são alternativas muito positivas para a universidade, a cidade, a região e o país. No Brasil, os autores mencionam um conflito entre a pesquisa básica (aquela que promoveria uma inovação desprendida de interesses, com vistas ao progresso); da pesquisa aplicada financiada pelas empresas.  Em OXFORD, a presença de spin-off acadêmicas (ou spinout como são chamadas na Universidade) se dá em diversas áreas do conhecimento. Ela acontece por meio da Oxford University Innovation/Oxford Sciences Innovation. Trata-se de um fundo de £ 600 milhões formado em 2015 para investir em spinouts dos laboratórios da Universidade de Oxford, Harwell e Culham. Ela investe em empresas spinout novas e existentes, trabalhando inclusive com outros investidores.  Investidores: Invesco, IP Group, Lansdowne Partners, Oxford University Endowment Fund, Wellcome Trust, Woodford Investment Management, Google Ventures e Sir Charles Dunstone.  Um exemplo interessante é o do NQIT – Network Quantum Information Technologies. (<https://nqit.ox.ac.uk/content/spin-out-technologies.html>. Eles desenvolveram o demonstrador de computador quântico Q20: 20 , e ainda fornecem tecnologias derivadas do trabalho, incluindo tecnologias que podem ser úteis para o trabalho de outros Centros de Tecnologia Quântica. Isso inclui uma fonte de fóton único anunciada, uma interconexão fotônica de baixa perda, um gerador de número verdadeiramente aleatório e sensores quânticos baseados em magnetometria.  Documento como sugestão para saber mais informações: <https://innovation.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2014/04/Spin-out-Researcher-Booklet.pdf> | | | | | | | | |
| Área de atuação | | | Faturamento | | | | Empregabilidade | |
| Diversas | | |  | | | |  | |
| Observações:  De acordo com seu site, a Universidade de Oxford contribui com cerca de £ 5,8 bilhões para a economia do Reino Unido e mantém mais de 50.000 empregos em tempo integral. Globalmente, o impacto é de £ 7,1 bilhões. <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/economic-impact>    Um estudo realizado pela BiGGAR Economics - Economic Impact of the University of Oxford - mediu o impacto da Universidade a nível regional, nacional e global. Ele considera o impacto de uma série de atividades da Universidade, incluindo:   * gastos básicos, incluindo gastos com pessoal (contribuindo com £ 2,2 bilhões por ano em todo o país) * gastos, trabalho e voluntariado dos alunos (£ 80 milhões) * comercialização de pesquisas da Universidade de Oxford (£ 320 milhões) * parceria com empresas e indústria, incluindo nossos parques científicos (£ 439 milhões) * turismo e contribuição cultural (£ 58 milhões) * Oxford University Press (£ 383 milhões) * ganhos adicionais de graduação (£ 432 milhões) * contribuição para a saúde (£ 1,8 bilhão)   No geral, o relatório descobriu que cada £ 1 da renda da Universidade retorna £ 3,30 para a economia do Reino Unido em geral. Acesse o relatório: <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/8%20Economic%20Impact%20Commercialisation.pdf> | | | | | | | | |

|  |
| --- |
| Dimensão 12. Autoconhecimento e Usos na Gestão |
| 12.1.Portal da transparência |
| O site da Universidade funciona como um grande portal da Transparência, disponibilizando informações e documentos.  Além disso, a universidade possui documentos divulgados anualmente com informações para a comunidade acadêmica do entorno a saber:  - Relatórios de Revisão Anuais, disponíveis desde 2007, <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/annual-reviews>  - Relatório Especial sobre a Pandemia - <https://www.research.ox.ac.uk/2020pandemicreview>  - Transparência sobre sua governança - <https://governance.admin.ox.ac.uk/>  - Relatórios Financeiros, <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding> , demonstrativos dos Colleges <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding/financial-statements-oxford-colleges-2019-20>  Outros demonstrativos financeiros - <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding/archive-of-financial-statements>  - Relatórios estatísticos -<https://public.tableau.com/views/UniversityofOxford-StudentStatistics/DomicileNationalityDetail?:embed=y&:display_count=yes&:showVizHome=no>  - Gazetas de publicações oficiais, Oxford University Gazette Diário de registro de Oxford desde 1870 - <https://gazette.web.ox.ac.uk/register-of-congregation-2020/21> |
|  |
| 12.2. Escritório de gestão de indicadores de desempenho acadêmico  Para o seu monitoramento acadêmico, Oxford utiliza-se:  Indicadores de desempenho HESA  A cada ano, a Higher Education Statistics Agency (HESA) publica um conjunto de indicadores de desempenho para todas as instituições de ensino superior do Reino Unido. Geralmente cobrem áreas como ampliação do acesso e participação, retenção de alunos e taxas de sucesso, estatísticas de emprego e desempenho em pesquisa. Os indicadores são baseados em dados de alunos, funcionários e finanças que todas as instituições de ensino superior devem fazer ao HESA todos os anos.  Tabelas da Liga  Uma série de tabelas de classificação nacionais e internacionais são publicadas por várias organizações, incluindo jornais. Isso gera atenção significativa da mídia e desempenha um papel na escolha do aluno.  Fonte: <https://governance.admin.ox.ac.uk/performance-indicators> |
| 12.2.1 Métricas acadêmicas e financeiras |
| A alocação de Recursos da Universidade é pensada por meio de cinco estratégias diferentes a saber:  Método de Alocação Conjunta de Recursos (JRAM)- O método usado para determinar como dividir o financiamento recebido centralmente para ensino e pesquisa entre a Universidade e as Faculdades.  Conselho Consultivo de Alocação Conjunta de Recursos (JRAAB)- O corpo especializado relacionado com o Modelo Conjunto de Alocação de Recursos.  Fórmula de Financiamento Colegiado (CFF) - Os meios pelos quais a Conferência de Faculdades concordou em distribuir recursos entre as várias faculdades.  Taxa de infraestrutura- Mecanismo pelo qual os departamentos acadêmicos financiam os serviços prestados de forma centralizada, também conhecido como modelo 123.  Mecanismo de carregamento integrado (ICM) - Os meios de agilizar e esclarecer as taxas que estão sendo pagas pelas faculdades à Universidade.  Fontes: <https://governance.admin.ox.ac.uk/resource-allocation#/>  Para organizar a alocação de recursos a Universidade de Oxford possui Comitê de Planejamento e Alocação de Recursos (PRAC) (Planning and Resource Allocation Committee (PRAC). O Comitê de Planejamento e Alocação de Recursos (PRAC) é um comitê principal do Conselho responsável pela definição do orçamento de serviços e divisão, e pela alocação de dinheiro para outras funções importantes da Universidade. O Comitê também supervisiona o planejamento do número de alunos, definição de taxas, iniciativas de valor para o dinheiro e outras atividades que afetam a receita e as despesas. O PRAC define o orçamento para despesas de capital de TI e aprova as despesas do Plano de Capital Menor. O Comitê é responsável pela elaboração e supervisão dos planos estratégicos qüinqüenais da Universidade.  Subcomitês do Planning and Resource Allocation Committee (PRAC)  1. Subcomitê de Edificações e Patrimônios (BESC)  2. Subcomitê de Orçamento (BSC)  3. Capital Steering Group (CSG)  4. Subcomitê de Sustentabilidade Ambiental (ESSC)  5. Subcomitê de Gestão de Propriedade (PMSC)  6. Subcomitês do PRAC e Comitê de Pesquisa  Grupo de trabalho do PRAC  1. Capital Steering Group (CSG)  2. Grupo de garantia de dados (DAG)  Órgãos conjuntos  1. Junta Consultiva Conjunta de Alocação de Recursos - Uma Junta Consultiva Conjunta (reportando via PRAC) e a Conferência de Faculdades  2. Taxas Conjuntas e Grupo Consultivo de Apoio ao Aluno  3. Subcomitê Conjunto de Planejamento de Número de Alunos - Um corpo conjunto do Conselho (relatórios via PRAC e Comitê de Educação) e Conferência de Faculdades  Fonte: <https://governance.admin.ox.ac.uk/planning-and-resource-allocation-committee> |
|  |
| 12.3. Objetivos estratégicos no PDI  Os últimos objetivos estratégicos podem ser divididos em 5 grandes temas (Educação, Pesquisa, Pessoas, Engajamento e Parceria e Recursos) e estão citados abaixo:  PRIORIDADES DE EDUCAÇÃO  1. Defina metas ambiciosas até abril de 2019 para aumentar substancialmente até 2023 o número de vagas de graduação oferecidas a alunos de grupos que atualmente estão sub-representados em Oxford.  2. Pretende criar até 2023 mais 300 bolsas de pós-graduação.  3. Definir metas ambiciosas até abril de 2019 para reduzir até 2023 as lacunas de alcance por gênero, origem étnica e background socioeconômico.  4. Objetivo de aumentar até 2023 o consumo de alunos de graduação em até 200 por ano, com foco em áreas de assuntos estrategicamente importantes, incluindo ciência da computação, engenharia, ciências biomédicas e diplomas conjuntos em economia.  5. Visar aumentar até 2023 a ingestão de alunos de pós-graduação em até 450 por ano e a ingestão de alunos de pós-graduação em pesquisa em até 400 por ano, mantendo a qualidade.  6. Pretende oferecer até 2023 um adicional de 2.000 estágios financiados para estudantes em todos os níveis.  7. Até 2023, em parceria com o setor privado, ter iniciado a construção de 1.000 salas de pós-graduação adicionais, incluindo o estabelecimento de pelo menos uma nova faculdade de pós-graduação.  PRIORIDADES DE PESQUISA  8. Aumentar as oportunidades e o apoio para pesquisadores em início de carreira.  9. Investir substancialmente no ambiente de pesquisa, tanto humano quanto físico (incluindo patrimônio, bibliotecas, coleções, equipamentos e TI) até 2023.  10. Aumentar a escala e o escopo de nosso fundo central de pesquisa para aumentar nossa capacidade de estimular e financiar as principais iniciativas de pesquisa.  11. Envolva-se com empresas, ONGs e outros para aumentar o volume e o valor da pesquisa financiada pelo setor não público de forma sustentável.  12. Continuar a ampliar e investir em nossas atividades de inovação e promover o ambiente empreendedor para funcionários e alunos.  PRIORIDADES DAS PESSOAS  13. Incorporar uma cultura de apoio e inclusão e aumentar a diversidade do pessoal da Universidade em todos os níveis por meio da implementação de nossos planos de ação, como o Athena SWAN, o Race Equality Charter, o Stonewall Workplace Equality Index e o Mindful Employer.  14. Garantir que Oxford continue sendo um lugar atraente para se trabalhar, levando em consideração o ambiente de trabalho, moradia, creche, vistos, pensões e salário.  15. Crie um ambiente de política e prática que apóie o bem-estar, onde a responsabilidade pelo bem-estar seja compartilhada e pertencente a todos.  16. Implementar medidas criativas e consistentes para ajudar nossa equipe a equilibrar as demandas conflitantes sobre seu tempo, tanto em suas funções quanto entre suas vidas profissionais e domésticas, incluindo o desenvolvimento de nossa prestação de cuidados infantis e políticas de trabalho flexíveis, e permitindo que a equipe acadêmica varie seus funções ao longo da carreira.  17. Desenvolver um meio eqüitativo e transparente de alocar novas casas a preços acessíveis para funcionários de universidades e faculdades (ver prioridade 28).  18. Revise e melhore nossos arranjos atuais para apoiar o desenvolvimento pessoal e de carreira de todos os funcionários.  PRIORIDADES DE ENGAJAMENTO E PARCERIA  19. Expansão dos distritos de inovação em Oxford e arredores, incluindo Begbroke Science Park e Osney Mead.  20. Investimento contínuo em ferramentas e infraestrutura digital para ser líder em bolsas abertas e apoiar o acesso aberto a coleções e saídas de dados de pesquisa.  21. Continuar a melhorar a amplitude e a profundidade do engajamento público por meio de eventos e programas realizados por meio de vários mecanismos, incluindo as divisões acadêmicas e os Jardins, Bibliotecas e Museus (GLAM).  22. Expanda as colaborações de pesquisa internacionais estratégicas.  23. Apoiar e expandir as oportunidades de mobilidade internacional para estudantes de graduação e pós-graduação, incluindo estágios de período não letivo e oportunidades no curso para estudar, realizar pesquisas ou obter experiência de trabalho no exterior.  24. Informar, capacitar e mobilizar ex-alunos para se tornarem mais informados e envolvidos no apoio à Universidade em geral.  PRIORIDADES DE RECURSOS  25. Diversificar as fontes de renda e investimento, inclusive por meio de parcerias com o setor privado, atividades comerciais, filantropia e a variedade de fontes de financiamento para pesquisa.  26. Por meio do programa Focus, forneça melhorias de serviço e processo para permitir o crescimento contínuo em pesquisa e educação sem um crescimento equivalente nos custos de serviço.  27. Oferecer um programa de investimento de capital em propriedade e TI de pelo menos £ 500 milhões até 2023.  28. Até 2023, em parceria com o setor privado, ter iniciado a construção de pelo menos 1.000 novas moradias subsidiadas para funcionários de universidades e faculdades.  29. Conceber e implementar uma estratégia de desenvolvimento, com recursos adequados, que corresponda à escala e ambição dos objectivos estratégicos da Universidade.  Link: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23> |
| 12.4. Existência de um plano de melhoria com ações concretas para o cumprimento efetivo das etapas planejadas no PDI ou documento equivalente. |
| O documento do Plano Estratégico é o que norteia a instituição e pode ser encontrado no link abaixo:  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Strategic%20Plan%202018-23.pdf>  O documento “Access and Participation Plan” também é estratégico e inclui detalhes das metas de acesso atuais, outras medidas de acesso, sucesso e progressão, e suporte financeiro e outros no curso disponíveis para os alunos.  O plano precisa ser aprovado pelo Office for Students de acordo com a Lei do Ensino Superior e Pesquisa de 2017. A partir de 2020, os Access and Participation Plan serão revisados ​​a cada três a cinco anos, e as universidades são obrigadas a fornecer informações ao regulador sobre o progresso em relação às metas . Em agosto de 2019, a University of Oxford foi notificada de que seu Plano de Acesso e Participação para 2020-21 havia sido aprovado pelo Office for Students por um período de cinco anos.  Link para acessar o material: <https://academic.admin.ox.ac.uk/app> |
| 12.5. Modernização de processos (organizacionais e de pessoas) |
| Todos os processos estão aninhados na estrutura de Governança e Planejamento da Universidade.  A página pode ser encontrada na íntegra pelo link: <https://governance.admin.ox.ac.uk/governance#/>  Percebeu-se que o RH da Universidade é muito atuante e a modernização de processos de pessoas são concentradas nesse departamento. <https://hr.admin.ox.ac.uk/#/>  - Na página de Compliance é possível observar diversas frentes de preocupação da instituição que vão desde a governança de dados, privacidade até tratamento de informações até suborno e fraudes.  <https://compliance.admin.ox.ac.uk/#/>  O modelo independente de gestão dos collges, departamentos, divisões acadêmicas entre outros, com uma interdependência com a Universidade Central, chama a atenção ao mesmo tempo que alinha as informações por meio de comitês e representantes que planejam as interseções, permite que as decisões sejam tomas de forma mais rápida e dentro da realidade de cada espaço. |
|  |
| 12.6. Anuários de Pesquisa e Extensão  Anuários foram encontrados em alguns departamentos/faculdades. A Universidade de Oxford não possui um documento que agrega todas as iniciativas de pesquisa e extensão. A não ser as principais que são citadas em seu Anuário geral. (<https://www.ox.ac.uk/about/organisation/annual-reviews> )  A Ciber Security Oxford é um exemplo de uma das redes de pesquisa da Universidade de Oxford que publicam anuários de pesquisa. Trata-se de uma comunidade de pesquisadores e especialistas que trabalham em segurança cibernética na Universidade de Oxford.  Os membros da rede abrangem a Universidade, com fortes colaborações em:   * O Departamento de Ciência da Computação (incluindo pesquisadores do tema Segurança , o Programa de Engenharia de Software e o Centro de Doutorado em Segurança Cibernética ) * O Departamento de Ciências da Engenharia (incluindo pesquisadores em Engenharia da Informação , Aprendizado de Máquina e o Centro de Treinamento para Doutorado em Máquinas e Sistemas Autônomos Inteligentes ) * O Departamento de Política e Relações Internacionais (incluindo o Centro de Tecnologia e Assuntos Globais , o Programa de Estudos Cibernéticos e a Mudança do Caráter do Centro de Guerra ) * A Faculdade de Direito * The Mathematical Institute * The Oxford e-Research Centre * The Oxford Internet Institute * The Oxford Martin School (incluindo o Global Cyber ​​Security Capacity Center ) * The Saïd Business School * A equipe de segurança da informação da University of Oxford     A rede também possui links com:   * The Big Data Institute * A Escola Blavatnik de Governo * A Unidade de Serviços de Ensaios Clínicos * O Departamento de Economia * O Departamento de Psicologia Experimental * O Departamento de Física * O Departamento de Sociologia * O Departamento de Estatística * O Extra-Legal Governance Institute * A Faculdade de História * O Instituto de Engenharia Biomédica * O Departamento de Ciências Cirúrgicas de Nuffield * The Oxford Intelligence Group * The Oxford Robotics Institute * A Escola de Geografia e Meio Ambiente   Exemplos de Anuários e Pesquisa de 2017, 2018, 2019  <https://www.cybersecurity.ox.ac.uk/site-resources/uploads/2020/02/2019-yearbook_web.pdf>  <https://www.cybersecurity.ox.ac.uk/site-resources/uploads/2019/03/2018_CDT_yearbook_web.pdf>  <https://www.cybersecurity.ox.ac.uk/site-resources/uploads/2017/12/2017-yearbook_web.pdf>  A Escola Blavatnik de Governo desenvolve pesquisas independentes academicamente, rigorosas e relevantes para políticas públicas. Trabalham com governos e profissionais para identificar questões urgentes e desenvolver soluções práticas. Por meio de programas acadêmicos, cursos e workshops, a escola traz as pesquisas mais recentes direto para a sala de aula e, por meio de atividades de divulgação, fornecendo caminhos para soluções de políticas inteligentes para governos e tomadores de decisão no mundo dos negócios e da sociedade civil. Lá também foi encontrado outro exemplo de anuário de pesquisa publicado em 2018:  <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-and-policy-updates/tom-hale-contributes-un-yearbook-global-climate-action-2018> |
|  |
|  |
| 12.7. Autoavaliação |
| 12.7.1 Registros documentais mostrando o desenvolvimento do processo de autoavaliação permanente (Relatórios e estudos utilizados para avaliação e gerenciamento)  O último relatório de autoavaliação, de 2020, pode ser encontrado no link: <https://hr.admin.ox.ac.uk/files/jan2020hrexcellence8yearreviewandactionplanpdf>  A coleta de dados da autoavaliação é feita anualmente desde 2012. Excepcionalmente no ano de 2021 o RH lançou um comunicado no site informando que a auditoria não seria realizada mas que o documento de coleta de dados se mostrou útil para alguns departamentos e que por isso ele seria disponibilizado para os departamentos que o quisessem. Link <https://hr.admin.ox.ac.uk/article/self-assessment-checklist#/> |
| 12.7.2 Sistemas utilizados para o monitoramento e avaliação de docentes e discentes.  DOCENTES  A coleta é realizada por meio de questionários enviados aos departamentos.  Modelo do documento de coleta de 2017  <https://hr.admin.ox.ac.uk/files/sectiontwo-selfassessmentevaluationanddatacollectionexercise2017pdf>  DISCENTES  Possuem um sistema no qual alunos de pós-graduação, supervisores, orientadores de faculdade e diretores de curso / DGSs possam revisar o progresso acadêmico dos alunos.  <https://academic.admin.ox.ac.uk/graduate-supervision-reporting-gsr#tab-963476> |
| 12.7.3. Documentos que aprovam a composição da instância autoavaliação (CPA).  Não se aplica |
| 12.7.4. Publicização dos Relatórios de Autoavaliação (observar periodicidade).  A periodicidade dos relatórios é de um ano. Abaixo, seguem os links dos documentos que puderam ser encontrados na busca realizada pela pesquisadora no período de 2014 a 2020 no site. A coleta de dados foi realizada no dia 7 de agosto.  2014  <https://hr.admin.ox.ac.uk/files/oxfordhrexcellenceself-assessmentjan14pdf>  2018  <https://hr.admin.ox.ac.uk/files/hrexcellencesixyearreportjan2018pdf>  2020  <https://hr.admin.ox.ac.uk/files/jan2020hrexcellence8yearreviewandactionplanpdf> |
| 12.8. Comunicação Interna e Externa |
| 12.8.1 Existência de sistemas de informação e comunicação conhecidos e acessível a toda a comunidade universitária e ao público em geral. |
| Site Institucional (geral da Universidade)  Sites Institucionais por Colleges, Departamentos, Faculdades entre outros..  De uma forma geral as informações disponíveis para a comunidade externa aparecem no site. Aquelas restritas ao público interno da instituição aparecem com um cadeado e só é possível ter acesso a elas caso se faça login no sistema. |
| 12.8.2 Mecanismos de comunicação institucional com acesso restrito (intranet, webmail etc.).  Sistema de Login no site Institucional (em alguns lugares do site há um cadeado que só fica acessível quando o aluno, docente ou funcionário está logado).  O site possui um menu lateral com serviços específicos como  - autoatendimento do aluno  - guia para uso do autoatendimento  - guia de inscrição do aluno  - plataforma de weblearn - <https://weblearn.ox.ac.uk/portal>  - email – (para acesso de contas em geral a universidade oferece uma página da TI para tirar as dúvidas <https://help.it.ox.ac.uk/email-calendar-collection>  - sistemas em geral disponibilizados pelos alunos com páginas de treinamento e como conseguir acesso <https://academic.admin.ox.ac.uk/student-systems>  Canvas - <https://login.canvas.ox.ac.uk/>  - serviços de bibliotecas  - acesso aos relatórios de acompanhamento dos supervisores e autoavaliação do aluno  - serviço de carreiras (oferta de estágios, empregos entre outros) <https://www.careers.ox.ac.uk/#/>  - loja online para aquisição de produtos e serviços/cursos ou fazer doações <https://www.oxforduniversitystores.co.uk/> |
|  |

**Importante para o preenchimento do Quadro 4 :**

- Observar a coerência entre gestores, estrutura, gestão, projeto acadêmico (Relatar evidências de coerência entre as formas de gestão, estrutura organizacional e administrativa, mecanismos de participação da comunidade universitária, os objetivos e realizações do projeto acadêmico).

- Os mecanismos de participação da comunidade acadêmica no desenvolvimento e redesenho do plano ou de diretrizes estratégicas. (Documentos que demonstram participação da comunidade acadêmica no desenvolvimento e redesenho do currículo ou direções estratégicas).

© Cebraspe, 2021. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte dessa publicação pode ser copiada, reproduzida ou distribuída em qualquer meio conhecido ou que venha a ser criado.

Centro Brasileiro de Pesquisa em Avaliação e Seleção e de Promoção de Eventos (Cebraspe), pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, qualificado por meio do Decreto n.º 8.078/2013 como Organização Social (OS), tendo como finalidade precípua fomentar e promover o ensino, a pesquisa científica, o desenvolvimento tecnológico, o desenvolvimento institucional e a difusão de informações, experiências e projetos de interesse social e utilidade pública nas áreas de avaliação, certificação

**QUADRO FINAL – PONTOS FORTES- FRACOS E BOAS PRÁTICAS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dimensões** | **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos (Fragilidades)** | **Boas Práticas para Gestão Inovadora** |
| **Dimensão 1. Estrutura Acadêmica e Administrativa** | - Eleições participativas para postos importantes como o que incluem todas as camadas da instituição, envolvendo até ex-alunos nas votações.  - Documentos que primam por diretrizes simples e significativas.  - Boa comunicação entre as esferas da universidade oportunizando uma gestão alinhada com a Universidade Central.  - Profissionais qualificados e alinhados com as suas responsabilidades.  - Multiplicidade de vozes nas tomadas de decisão com certa autonomia e agilidade dos processos. | - O Ato regulatório da Universidade é muito emendado e descentralizado uma vez que foi sendo construído ao longo dos anos. Soma-se ao fato, também, cada College possuir a sua carta de fundação. Gerando documentos fundacionais e diretrizes quase que independentes.  - A estrutura de Governança é formada por muitos comitês o que acaba gerando a necessidade de contratação/nomeação de muitos postos.  - Existem muitas posições de liderança para que seja possível conectar todas as esferas de trabalho da Universidade.  - O Reitor (Chancellor) possui um cargo vitalício e trata-se de um posto mas social do que executivo. Ele preside cerimônias e participa de eventos sociais geralmente é um professor sênior de renome na instituição**.** | - Oxford mostrou ser uma Universidade moderna e respeitosa ao passado e suas tradições. Ela valoriza aqueles que participaram dessa longa trajetória e reflete essa perenidade com o cargo vitalício do Chancellor, demonstrando toda a sua coerência histórica. Em contrapartida, seu chefe-executor, o Vice- Chancellor possui uma jornada máxima de 7 anos possibilitando que uma nova visão esteja sempre oxigenando a universidade  - A Universidade mostra indícios de gestão descentralizada, mas de forma alinhada com a Universidade Central. A estratégia da criação de Divisional Offices pode ser considerada uma boa prática de gestão e coesão. Trata-se de escritórios com equipes de planejamento, Pesquisa, educação e treinamento e finanças que servem de elo entre a Universidade central as Divisões Acadêmicas, garantindo que as faculties cumpram os requisitos da Universidade, ao mesmo tempo que representam centralmente os interesses da coletividade das faculties.  - A Universidade fornece indícios de liberdade de pensamento e incentivo a inclusão de pessoas. Exemplos interessantes são a carta de Liberdade de Expressão ( <https://compliance.web.ox.ac.uk/freedom-of-speech> ) e registros do estudante personalizado para alunos inclusive com a possibilidade de inserir uma possível mudança de gênero sem burocracia (<https://www.ox.ac.uk/students/life/studentrecord>).  - A Universidade fornece indícios de participação coletiva na produção de seus documentos norteadores por meio da criação de comitês e frentes de trabalho.  - A partir dos documentos da Universidade é possível observar que Oxford prima por documentos norteadores enxutos e factíveis de serem desdobrados em ações, com metas e avaliações assertivas. O Planejamento estratégico para 5 anos por exemplo, possui apenas 6 páginas e é muito consistente em seus compromissos e propostas. <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Strategic%20Plan%202018-23.pdf>  - Oxford University Press é um departamento da Universidade, e não uma entidade legal separada. No entanto, tem um final de ano financeiro diferente do resto da Universidade e, como tal, produziu sua própria declaração da Lei da Escravidão Moderna . Esta declaração é feita em relação ao exercício financeiro da Imprensa encerrado em 31 de março de 2020. Emprego e compras são as principais áreas onde existe um risco potencial de escravidão ou tráfico de pessoas; o restante desta declaração fornece detalhes da resposta da Universidade ao risco nessas áreas.  <https://compliance.admin.ox.ac.uk/modern-slavery#collapse1021921> |
| **Dimensão 2. Infraestrutura Física** | - A quantidade de Colleges e Halls existentes bem como a diversidade de suas proporciona aos alunos da graduação e pós-gaduação a oportunidade de espaços estimulantes para a aprendizagem e o convívio.  - A criação do GLAM fortalece a aproximação com a comunidade e otimiza os serviços culturais e informacionais da instituição  - Escritório que centraliza as ações de manutenção e serviços de refeições. | - Apesar da Universidade fornecer muitas informações para o público notou-se poucos relatos a respeito dos laboratórios e espaços de práticas de acadêmicas no site em geral. Tudo isso porque esses espaços estão espalhados por todas as esferas de Oxford. Sejam nos Colleges, Divisões Acadêmicas, Facultes ou Departamentos. Assim, para conhecer melhor essas instalações, os alunos precisam navegar nos sites das diversas esferas da universidade, bem como conhecer os espaços de trabalho inloco. | - A Universidade mostrou evidências de que a descentralização de seus espaços para práticas acadêmicas como laboratórios, salas de estudo e convívio funciona bem e está aderente com as propostas educativas de cada área/College, Faculties, Divisão Acadêmica ou Departamento.  - Oxford dá indícios de que suas metas e diretrizes também envolvem sua infraestrutura física. Como possui diretrizes com foco em sustentabilidade, a Universidade reconhece que seus laboratórios são responsáveis ​​por mais de 60% do consumo total de energia e emissões de carbono em toda a Universidade. E para resolver isso, a equipe de Sustentabilidade Ambiental criou o programa Laboratórios Sustentáveis, que se concentra especificamente na redução de energia para gerar sustentabilidade em laboratórios. Desse modo, Oxford Encoraja e apoia as melhores práticas para que a sustentabilidade se torne parte integrante do trabalho diário de seus laboratórios. <https://sustainability.admin.ox.ac.uk/labs>  - A própria criação da divisão de GLAM que cuida dos Museus, Bibliotecas e Jardins da Universidade pode ser considerada uma boa prática. Com a gestão descentralizada e um escritório fortalecido, eles conseguem organizar, além das necessidades acadêmicas dos alunos (congressos, funcionamento pleno das bibliotecas e museus), demandas externas da comunidade, como passeios turísticos, casamentos, sinfonias ao ar livre, exposições entre outras atividades. A divisão faz isso por meio de seus programas e projetos: <https://www.glam.ox.ac.uk/programmes-and-projects#/> entre eles:  **Bem-estar e prescrição social**  Membros da equipe de Jardins, Bibliotecas e Museus (GLAM) da Universidade de Oxford estão trabalhando com diferentes professores para explorar maneiras de apoiar pessoas com necessidades especiais.  **Trabalho comunitário**  O Serviço de Trabalho Comunitário oferece workshops e programas gratuitos para grupos comunitários de adultos, alunos adultos e grupos de aprendizagem familiar.  **Programa GLAM Digital**  A divisão está trabalhando para tornar as coleções exclusivas disponíveis on-line para preservá-las e protegê-las para as gerações futuras.  - O usufruto das instalações da Universidade por quem não é vinculado à Instituição, também pode ser considerada uma boa prática. Em seu site principal Oxford cita como pessoas em geral, vinculadas e não vinculadas à Universidade podem se beneficiar de suas instalações e recursos.  Ela cita quatro formas diferentes:  **Use equipamentos e recursos**  Beneficie-se das instalações, recursos e equipamentos de pesquisa de classe mundial de Oxford.  **Expanda seus negócios em Oxford**  Encontre espaço, encontre as pessoas certas, encontre suporte, acesse as instalações e os recursos de que você precisa para crescer ou expandir seus negócios.  **Licença de tecnologia de Oxford**  Descubra como você pode licenciar tecnologia e pesquisar no nosso portfólio de tecnologia.  **Organize um evento**  Conference Oxford é o escritório central de marketing de conferências da University of Oxford and Colleges.  O link a seguir mostra essa referência:  <https://www.ox.ac.uk/research/innovation-and-partnership/resources-facilities>  - A gestão patrimonial de Oxford é realizada a partir da área de “Estates Services” responsável pela manutenção predial e oferta de serviços compartilhados. Sua gama de serviços vai desde a oferta de cafés e refeições até a gestão de jardins, instalações prediais, segurança, iluminação, locação de espaço até gerenciamento de crises.  <https://estates.admin.ox.ac.uk/#/> |
| **Dimensão 3. Comunidade Universitária/ Acadêmica** | - Turmas reduzidas com possibilidade de realizar aulas direcionadas.  - Processo Seletivo realizado de forma coletiva. Muitas portas de entrada na Instituição.  - A Universidade de Oxford possui seus esforços voltados para excelência em Pós-Graduação uma vez que a quantidade de vagas ofertadas é quase 3 vezes maior (3.932 na Graduação e :9.213 na pós-graduação).  - A quantidade de gestores nomeados abarca suficientemente a gestão descentralizada proposta pela Universidade  - O processo de seleção considera a trajetória acadêmica do alunos além de oportunizar entrevistas e cartas de recomendação proporcionando uma seleção mais holística do aluno. | - Apesar do grande número de aplicações foi observado que as vagas disponíveis não são completadas na totalidade. Ou seja, o número de aplicações é grande e ainda sobram vagas a serem preenchidas.  - Não foi encontrado no site o porquê dessa “sobra” de vagas.  - Apesar da maior quantidade de vagas da Instituição ser ofertada para a pós-graduação a maioria esmagadora de alunos tentantes é graduandos (23,414 graduandos inscritos para 3.932 vagas contra 30.861 candidatos da pós-graduação para 9.213 vagas) denotando que a estratégia de captação não é muito assertiva. | - Oxford oferece indícios de que a quantidade de alunos por professores/administrativos(staff) é suficiente para tutoriar e atender outras demandas dos estudantes de pós ou graduação. A pesquisa indicou (a partir de dados da HESA e do site Times Higher Education) os seguintes parâmetros:  O número aqui explícito é a divisão entre a quantidade de discentes total (25.820) pela quantidade de docentes total (6.995\*) \*Dados da Hesa.2019/2020  3,69 (alunos)  Outro valor foi extraído do site Times Higher Education\*: Nº de alunos por equipe 11,1 (alunos).  Em ambas as opções nota-se um grupo muito pequeno de alunos por docente o que oportuniza uma didática mais personalizada e efetiva para os alunos.  - A partir da organização das informações e documentos encontrados, é possível perceber que a Universidade emprega colaboradores capazes de realizar as atividades inerentes aos cargos, elaborando políticas educativas e administrativas, bem como acompanhando e avaliando seus resultados.  - A Universidade mostrou esforços em sempre manter sua comunidade acadêmica bem informada sobre seu funcionamento administrativo ou acadêmico e além do site recheado de informações consistentes também cria materiais específicos para cada necessidade de seu público a exemplo do que eles chamam de “folderes virtuais” com um guarda-chuva de informações bastante completo com foco nos alunos de graduação(<https://www.ox.ac.uk/digital-prospectus/ug-community/college> ) e pós-graduação (<https://www.ox.ac.uk/digital-prospectus/ug-community/college>) . Os colaboradores, não ficam de fora. Eles também possuem um excelente manual de integração.( <https://hr.admin.ox.ac.uk/introduction-support-staff-handbook#collapse1596901>)  - A Universidade demonstrou estar preocupada com a integração do aluno em seu processo de transição Escola/Universidade com o programa Opportunity Oxford. O programa dá uma visão de como é a vida de um estudante de Oxford, quando os participantes chegam para iniciar seu curso de graduação, e assim, os calouros podem se sentir confiantes e saber exatamente o que se espera deles e o que esperar de Oxford. <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/increasing-access/opportunity-oxford>  - A Universidade demonstrou se preocupar com o bem-estar de seus alunos. Ela está empenhada em fornecer um ambiente seguro e de apoio para eles por meio de serviços como: Cuidados de saúde, Aconselhamento e apoio para deficientes, Serviço de aconselhamento universitário, Oxford Nightline (é um serviço de escuta, informação e apoio independente e confidencial, administrado por estudantes para estudantes), Apoio à violência e assédio sexual, Apoiadores de pares estudantis e o Serviço de aconselhamento ao estudante Oxford SU.  - Políticas de desenvolvimento de carreira e diversas outras são informadas e estão muito bem-organizadas num site totalmente dedicado aos colaboradores.  <https://hr.admin.ox.ac.uk/#/>  <https://finance.admin.ox.ac.uk/payroll-information-for-staff> |
| **Dimensão 4. Ensino** | - Oferta de Bolsas e Financiamentos para graduação e pós-graduação.  - Colleges, Faculties, e Divisões Acadêmicas podem oferecer os mesmos cursos porém com abordagens diferentes sem gerar concorrência interna, mas trazendo a oportunidade de se pensar a disciplina/cursos por abordagens diferentes <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/colleges/which-oxford-colleges-offer-my-course>  - Não há alinhamento de área dos Colleges sendo possível que no mesmo College se encontre alunos de diferentes divisões acadêmicas. O que favorece a interdisciplinaridade dos conhecimentos.  - A metodologia ativa disciplina o aluno e promove um conhecimento construtivista. | <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/colleges/which-oxford-colleges-offer-my-course> | - Cursos de graduação concentrados na Divisão Acadêmica Humanities Division, com 22 cursos ofertados seguido da Divião athematical, Physical and Life Sciences Division com 10 cursos.  - Cursos de pós-graduação concentrados na Divisão Acadêmica Social Sciences Division com 148 cursos seguida da Divisão Acadêmica Humanities Division, com 117.  39 tipos de Bolsas de Estudo diferentes para alunos de Graduação. Oxford gasta centralmente cerca de £ 8 milhões anualmente em apoio financeiro para alunos de graduação.  -77 tipos de Bolsa de Estudo automáticas as quais o candidato já concorre assim que faz a sua aplicação e mais 12 tipos de Bolsas de Estudo que requerem incrição do aluno.  Para o ano acadêmico de 2019-20, pouco mais da metade de nossos novos alunos de pós-graduação receberam financiamento total ou parcial da Universidade ou de  - A Universidade demonstrou realizar um serviço de acompanhamento de seus egressos e em conjunto com a HESA recolhe dados para monitorar a mobilidade e empregabilidade de seus ex-alunos. <https://www.careers.ox.ac.uk/the-graduate-outcomes-survey>  <https://public.tableau.com/views/UniversityofOxford-DLHESurvey/SectorsandRoles?%3Aembed=y&%3Adisplay_count=yes&%3AshowTabs=y&%3AshowVizHome=no>  - A Universidade oportuniza a prática por meio do escritório de estágios que possui diversos modelos de oportunidades para enriquecer a experiência do aluno.  <https://www.careers.ox.ac.uk/about-the-internship-office>  - O modelo inovador de ensino aprendizagem privilegia práticas ativas que desenvolvem habilidades como disciplina, curiosidade e diálogo entre alunos e professores. <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/student-life/exceptional-education/personalised-learning>  - A Universidade possui ambientes de ensino aprendizagem virtuais modernos que contemplam desde grandes bases de dados até plataformas de estudo e interação virtuais, e-mails institucionais etc com materiais para download e diversas outras ferramentas  <https://academic.oup.com/journals/pages/journals_a_to_z>    <https://weblearn.ox.ac.uk/portal>  - As propostas com foco em Educação são simples e consistentes e possuem uma dimensão específica no Planejamento Estratégico da Instituição. O plano de acesso a participação também contempla essa esfera e pode ser considerado uma boa prática.    Planejamento Estratégico para educação  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/education>  Plano de Acesso e Participação  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/UniversityOfOxford_APP_2020-21.pdf>  - O Departamento de Bioquímica contrata Indivíduos para fornecer apoio de ensino temporário (normalmente na forma de uma série ad hoc de palestras, aulas ou seminários, mas também podem incluir demonstração ad hoc ou vigilância) por períodos de menos de 1 ano. Trata-se da modalidade de ensino casual, remunerada e organizada pelo RH.  <https://www.bioch.ox.ac.uk/casual-teaching> |
| **Dimensão 5. Pesquisa e Desenvolvimento** | - A Universidade atua em rede e possui fortes alianças internacionais.  - As ações de pesquisa e inovação se refletem nas patentes registradas pela Instituição.  - Programas de incentivo a pesquisa por meio de engajamento e premiações.  - Produção de Patentes  - Oferta de Fontes de financiamento | - Não foi possível encontrar os dados de publicações da universidade uma vez que eles se apresentaram descentralizados na busca da pesquisadora que encontrou os registros de publicação apenas em departamentos ou faculties. | - A Universidade mostrou indícios de que colabora internacionalmente e participa de redes de pesquisa internacionais, não só realizando pesquisas, mas levando seus projetos para fora da Inglaterra.  <https://www.research.ox.ac.uk/map>  - Apesar de não ser possível encontrar os dados de publicação por estarem descentralizados a Universidade demonstra o seu impacto acadêmico por meio de uma seção no site na qual é possível encontrar suas diversas pesquisas realizadas. Tanto em forma de matérias informativas, quanto em pequenos vídeos .  <https://www.ox.ac.uk/research/research-impact>  <https://www.ox.ac.uk/research/research-impact/impact-films>  <https://www.ox.ac.uk/research/public-engagement/engaged-research>  - As formas de engajamento da comunidade acadêmica na pesquisa também podem ser consideradas uma boa prática e estão alinhadas com os objetivos de pesquisa do Planejamento Estratégico de Oxford. Trata-se de esquema de Liderança (Public Engagement with Research (PER) Leaders) para que os acadêmicos assumam um papel de protagonismo e mudança de cultura para seus departamentos e faculdades para melhorar o apoio à pesquisa. O programa é direcionado àqueles que têm um forte interesse em Pesquisa e que desejam a oportunidade de demonstrar suas habilidades de liderança em um ambiente acadêmico e de explorar novas maneiras de trabalhar facilitando a mudança. São escolhidos oito vencedores que receberão cada um £ 5.000 para iniciar iniciativas focadas em PER em seus departamentos e participarão de treinamento de uma variedade de PER internos e externos e profissionais de liderança ao longo do ano.  <https://www.ox.ac.uk/research/public-engagement/engagement-opportunities>  - Oxford também oferece um suporte de engajamento público para os pesquisadores, mostrando suas fases de planejamento, ferramentas, ações, financiamentos entre outros. Até mesmo um documento orientativo foi criado em 2016 com esse objetivo.  <https://www.ox.ac.uk/research/public-engagement/support-researchers>  <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/media_wysiwyg/University%20of%20Oxford%20-%20Public%20Engagement%20with%20Research%20Strategic%20Plan.pdf>  - A quantidade de patentes e as formas de reconhecimento (intelectual e financeiras) dos pesquisadores podem ser consideradas boas práticas e contribuem para fortalecer essa dimensão na Universidade.  Oxford possui uma legislação embasada para registros desuas inovações,  Estatuto - Statute XVI: Property, Contracts, and Trusts  <https://governance.admin.ox.ac.uk/legislation/statute-xvi-property-contracts-and-trusts#collapse1383596>  Oferece as etapas para a comercialização da Propriedade Intelectual  <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/innovation/ip/commercialisation>  Além de promover o compartilhamento da Receita de Licenciamento  <https://innovation.ox.ac.uk/university-members/commercialising-technology/ip-patents-licenses/revenue-sharing-licensing/>  - A universidade oferece o Research Professional: um banco de dados online de financiamento de pesquisas e serviço de notícias no qual os pesquisadores podem pesquisar oportunidades internacionais e do Reino Unido  <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/funding/rp> |
| **Dimensão 6. Políticas de Extensão** | - A Universidade possui uma política de extensão desde 1878, um programa que via tutores de Oxford viajando para vilas e cidades em todo o país para dar palestras sobre uma ampla gama de tópicos. Foi um esforço inovador, porque permitiu o acesso à educação a grupos em grande parte excluídos - nomeadamente homens e mulheres trabalhadores.  - Diviões, Colleges e faculties e outras são incentivados a fazerem suas ações voltadas para a comunidade. | - As políticas de extensão não estão centralizadas em uma divisão acadêmica, College ou departamento. Desse modo, o site é um sistema centralizados das ações que ocorrem na comunidade encabeçadas pela Universiadade. E por esse motivo as informações que não aparecem na seção “Comunidade Local” se encontram “perdidas” pelos diversos sites da Instituição e não puderam ser recuperadas.  - A princípio, pelo que pode ser pesquisado, a maioria da comunidade precisa se relacionar ou ter ao menos um contato virtual com a instituição para que tenha acesso às suas possibilidades de atendimento. E, nesse caso, acaba limitando o atendimento somente a pessoas que possuem tecnologia (computador, celular, e internet)  - Não foi detectado um departamento físico que atendesse a demanda da comunidade. | - O concurso de arte Beyond Boundaries 2020, da Divisão de Matemática, Física e Ciências da Vida (MPLS) para alunos da escola estadual de Oxfordshire nos anos 5, 6, 7 e 8, teve a proposta de criar arte inspirada por pesquisas de cientistas negros, asiáticos e de minorias étnicas e matemáticos.  - O concurso '50 palavras, criado em 2021, proporcionou a interação de alunos ensino médio de Oxfordshire em um concurso de redação para explicar, em 50 palavras ou menos, “o que eles pensam quando pensam sobre pesquisa.  - O Oxford Sparks reúne recursos e informações de toda a universidade para que a comunidade possa explorar e descobrir a pesquisa de Oxford. Ao todo, são mais de 400 exemplos de maneiras pelas quais o cidadão pode acessar e se envolver com as pesquisas de Oxford, que foram projetadas especificamente para serem acessíveis e envolventes.  - Visitações aos jardins e parques Universitários acontecem desde 1864 Oxford convida a comunidade a participar de eventos como jogos, passeios, cantatas e muito mais.  - Espaço para contato com o objetivo de colaborar com o a comunidade. No site de contato os alunos e professores podem trabalhar com projetos comunitários. Caso o interessado da comunidade achar que seu grupo ou projeto poderia explorar de maneira útil, a parceria poderia ser estabelecida; seja com mentor e aconselhamento, voluntariado e participação, compartilhamento de dados e experiência ou até mesmo um empreendimento comercial. O interessado deve entrar em contato pelo site com os departamentos específicos.  <https://www.ox.ac.uk/local-community/small-community-grants/collaboration>  - Oxford também sugere a participação da comunidade em seus projetos de pesquisa, como voluntários ou colaboradores. Trata-se de um espaço no site dedicado ao chamamento da Comunidade para participar ativamente como voluntários ou parceiros das pesquisas da universidade. Link: <https://www.ox.ac.uk/local-community/get-involved>  - A organização de eventos acadêmicos, de negócios até casamentos (<https://conference-oxford.com/about/weddings>) é incentivada na Instituição e a comunidade pode frequentar seus espaços.  <https://www.ox.ac.uk/visitors>  - A divisão de educação Continuada é o melhor esforço da Universidade em se fazer presente e interagir com a comunidade. Para atingir esse objetivo oferece:  •Aulas semanais  •Cursos online  •Escolas diurnas e finais de semana  •Escolas de verão  •Desenvolvimento profissional contínuo , incluindo treinamento personalizado para empresas  <https://www.conted.ox.ac.uk/search#/?s=&sort=availability> |
| **Dimensão 7. Financiamento** | - Independência de matrículas dos alunos para saúde financeira. Parcerias e contratos de pesquisa são a maior fonte de renda da universidade. (24,9% no período de 19/20)  - Comitês e planejamento de alocação de recursos para a alocação financeira da Instituição  - Um escritório dedicado a captação e doações para que sua missão caritativa se consolide.  - Transparência com o seu balanço financeiro.  - Suas ações de execução financeira estão alinhadas com as propostas doPlanejamento Estratégico da Instituição. | - Os serviços de publicação da universidade relacionados à Oxford University Press representam uma parte considerável da entrada de recurso de Oxford representando no período de 19/20 mais de 40% de sua renda.  - A Independência contábil entre a Universidade e seus Colleges que possuem relatórios financeiros distintos não possibilita ver de uma maneira agregada todos os recursos que circulam na Instituição. No relatório geral da Universidade disponibilizado inclusive na HESA foi possível ver uma circulação de £2.536.311 em libras no ano de 19/20 enquanto que nos Colleges foi possível encontrar números como £254 milhões de libras nos relatórios emitidos em 31 de julho de 2020. | - A partir das informações do site a Universidade se mostrou organizada com suas finanças e exibiu diversas formas de captação de recursos para suas atividades. Foi observado que a maior parte de sua renda não advém de matrículas, por exemplo, mas de Bolsas e contratos de pesquisa no ano de 19/20.  - Foram encontrados indícios de que a alocação e priorização de recursos em Oxford é conduzido com planejamento e organização uma vez que existem diversos comitês que auxiliam na fiscalização e proposição de alocação interna de recursos. Foram apurados mais de 10 comitês dedicados a isso. Seus registros, membros e atribuições estão no link: <https://governance.admin.ox.ac.uk/committees>  - Oxford possui um escritório somente com foco em receber e prospectar doações. Trata-se do “Development Office (UODO)” um escritório dedicado que busca arrecadar fundos para apoiar as prioridades acadêmicas da Universidade. A UODO colabora com colegas em toda a universidade colegiada para garantir doações em todos os aspectos do esforço acadêmico e estudantil. Sua arrecadação entre 1 de agosto de 2019 - 31 de julho de 2020 foi de £ 316 milhões de libras.  <https://www.development.ox.ac.uk/fundraising-reports>    - Balanços financeiros da universidade puderam ser encontrados no site da Instituição numa série histórica a partir de 2015, o que leva a crer que a transparência dos processos é uma de suas boas práticas. Sua estabilidade financeira e seus demonstrativos são suficientes para que ela atinja a sua missão com qualidade.  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/finance-and-funding>  - Uma dimensão do planejamento estratégico da Instituição é dedicada a dimensão financeira com uma régua simples e consiste para a administração dos recursos da Universidade. As principais prioridades são:  - Diversificar as fontes de renda e investimento, inclusive por meio de parcerias com o setor privado, atividades comerciais, filantropia e a variedade de fontes de financiamento para pesquisa.  - Por meio do programa Focus, forneça melhorias de serviço e processo para permitir o crescimento contínuo em pesquisa e educação sem um crescimento equivalente nos custos de serviço.  - Oferecer um programa de investimento de capital em propriedade e TI de pelo menos £ 500 milhões até 2023.  - Até 2023, em parceria com o setor privado, ter iniciado a construção de pelo menos 1.000 novas moradias subsidiadas para universidades e funcionários de faculdades.  - Conceber e implementar uma estratégia de desenvolvimento, com recursos adequados, que corresponda à escala e ambição dos objectivos estratégicos da Universidade.  <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/resources> |
| **Dimensão 8. Política de relacionamento externo** | - A busca por parcerias com as empresas acontece desde a esfera de pequenas empresas locais até grandes empresas internacionais. Assim empresas de diferentes portes e áreas têm espaço para participarem da comunidade de Oxford.  - O escritório de estágios oferece opções que contemplam todas as áreas de ensino da instituição.  - Intercâmbios, oportunidades de viagens são incentivadas na Instituição com financiamentos, inclusive.  - Existe um processo de internacionalização bem consolidado.  - A comunicação com a comunidade também acontece por meio de revistas e periódicos especializados. | - Não há um centro que unifique todas as ações de parcerias com empresas internacionais e nacionais da universidade. Suas diferentes esferas são estimuladas a buscarem suas parcerias também de forma independente por isso tornou-se inviável consolidar os dados coletados nessa dimensão.  - A estrutura da Universidade é muto grande e impossível de ser simplificada em sua comunicação. O que necessita de muitos sites acessórios para serem atualizados com informações relevantes periodicamente, o que pode ocasionar na desatualização de alguns detalhes informados.  - Notou-se que a grande maioria das parcerias com universidades é realizada com instituições públicas. Existem parcerias com instituições privadas mas elas são bem escassas diante do cenário global. | - Conforme pode ser observado na pesquisa, há indícios de que as estratégias de parceria com empresas são muitas e descentralizadas. Ao contrário, cada vertente da universidade é incentivada a buscar suas próprias parcerias e maneiras de associar com a indústria e a comunidade para que possam crescer. Assim observou iniciativas interessantes como:   * O próprio Planejamento estratégico trata a questão da parceria e do engajamento como um de seus 5 pilares prioritários: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23/engagement-and-partnership> * Pesquisa nos diversos times das divisões acadêmicas, principalmente MPLS (https://www.mpls.ox.ac.uk/our-team/industry-links) e a Medical Science (<https://www.medsci.ox.ac.uk/divisional-services/support-services-1/business-partnerships-office>) * Inovação por meio da Oxford University Innovation * - Estágios por meio do departamento de carreiras com as parcerias na comunidade <https://www.careers.ox.ac.uk/partnerships-in-the-community> * Business por meio da Saïd Business School https://www.sbs.ox.ac.uk/about-us/support-us/corporate-partnerships * As próprias faculdades ou colleges também possuem espaços para busca de parcerias - <https://www.law.ox.ac.uk/support-oxford-law/corporate-partnerships>   - Os escritórios de estágio além de possuírem opções para férias, microestágios, estágios remunerados e voluntários, também incentiva seus estudantes e compartilharem suas experiências por meio do site. Com a publicação <https://www.careers.ox.ac.uk/internship-experience#/> dos alunos que participaram de estágios de verão  - Foi possível observar que a rede de relacionamento de Oxford com seus ex-alunos oportuniza diversas vagas para estágios e que esse elo entre ex-alunos e alunos regulares é muito importante.  - Notou-se que o estabelecimento de parcerias com outras universidades se dá por meio de redes de cooperação mais amplas e que poucas vezes a parceria é direta. Salvo no caso de financiamento de bolsas de estudo. Desse modo, a Aliança Internacional de Universidades de Pesquisa, a Europaeum, ou a Liga das Universidades de Pesquisa Européias fazem parte de sua rede de parcerias.  - Intercâmbios, programas de verão e outras oportunidades de estudo no exterior são oferecidas aos estudantes com o objetivo de aprimorar seus estudos durante ou fora do período letivo. Algumas das oportunidades ofertadas são organizadas e financiadas pela Universidade de Oxford, enquanto outras são administradas por instituições afiliadas. São elas:  •Oxford estudo no exterior / intercâmbios  •Bolsas de viagem e expedições  •Programas de verão  •Outras oportunidades  <https://www.ox.ac.uk/students/fees-funding/international/scholarships-exchanges>  - Notou-se fortes indícios de internacionalização com professores e docentes provenientes de várias partes do globo.  <https://www.ox.ac.uk/about/international-oxford>  - Ao todo pode-se observar que a coleção de Journals de OXFORD é extensa e possui 596 exemplares diferentes de journals das suas diversas áreas de pesquisa.  Mais informações podem ser consultadas em: Journals de A-Z  <https://academic.oup.com/journals/pages/journals_a_to_z> |
| **Dimensão 9. Vinculação com a Educação Básica** | - Projetos que atendem em alguma medida as demandas da comunidade | - A Universidade não demonstrou uma preocupação de voltada para parcerias mais consolidadas com a educação básica.  - As ações propostas são pontuais e pouco sistematizadas.  - É importante que a Universidade entenda as expectativas dos jovens, sobretudo os recém-formados. Na coleta de dados foi possível observa que a procura pela graduação é grande apesar desse nível de titulação não contemplar a maior quantidade de vagas ofertadas. O que demonstra uma lacuna informacional de interesses entre a organização e esses jovens. | - Ações pontuais foram observadas como investimentos para treinar lideranças das escolas primárias na cidade de Oxford. Trata-se uma iniciativa conjunta patrocinada pelo Oxford City Council. Chamado de 'Programa de Liderança para Aprendizagem', ele será executado em ciclos de dois anos com até 40 participantes cada ano das 11 escolas.  <https://www.ox.ac.uk/news/2013-01-17-supporting-leadership-development-primary-schools>  - 80 alunos voluntários do Christ Church e University College contribuem mentoria, apoio acadêmico e programas de construção de aspirações para 900 alunos. A equipe trabalha em estreita colaboração com escolas locais e organizações comunitárias para apoiar alunos a partir de sete anos com seus deveres de casa e para fornecer orientação e aconselhamento sobre inscrições para universidades e escolhas de disciplinas para GCSE e A-level.  <https://www.ox.ac.uk/local-community/engagement/enhancing-oxford/learning> |
| **Dimensão 10. Impacto na Indústria/Setor produtivo** | - Empresa subsidiária integral dedicada à inovação com foco na indústria e setor produtivo  - Impacto financeiro positivo e empregabilidade de pessoas.  - Empresa de consultoria parceria da Instituição: Oxentia  - Ambiente empreendedor accessível à comunidade  - Ecossistema de inovação e empreendedorismo com foco em empresas locais no condado de Oxfordshire.  - Oferta de oportunidades isoladas de aprender sobre inovação e empreendedorismo nas empresas por meio dos departamentos, faculties e divisões acadêmcias. | - Apesar da oferta de apoio para pequenas empresas, não foi detectado nenhum tipo de acolhimento/aproximação para que o contato acontecesse de forma simplificada ou dieta. Assim que empresas menores não teriam o acompanhamento necessário nem para o primeiro contato com a universidade se não dominarem ferramentas com a internet, por exemplo. Até para se inteirarem sobre o que é ofertado de possibilidade à elas.  - | - Foi observado que a Universidade de Oxford colabora com o setor produtivo a partir de inovações, consultorias acadêmicas, patentes e invenções por meio da OXFORD UNIVERSITY INNOVATION. Trata-se de uma empresa subsidiária integral da Universidade de Oxford, supervisionada por um conselho formado por funcionários seniores da Universidade e membros externos com ampla experiência no setor.  <https://innovation.ox.ac.uk/about/>    - A partir dos dados obtidos com a consultoria de foi possível observar que apenas com as consultorias prestadas em 2020ª renda foi de £ 4,49 milhões de libras. Houve também Impacto positivo na empregabilidade com cerca de 2.300 consultores registrados e mais de 500 negócios consolidados somente em 2020  - Governos, empresas e universidades em todo o mundo podem acessar suporte e know-how para gestão de inovação por meio da Oxentia (agora uma empresa separada, anteriormente conhecida como Isis Enterprise). <https://www.oxentia.com/>  - Foi detectado um ambiente de empreendedorismo na universidade por meio de práticas de suporte à comunidade como:   * construção flexível e aluguel no Oxford Science Park * instalações flexíveis em um ambiente de pesquisa exclusivo no Begbroke Science Park e no BioEscalator * engajamento com empreendedores, acadêmicos e alunos do Centro de Empreendedorismo * instalações para inovação e empresas baseadas em ciência e tecnologia no campus The Harwell Science & Innovation * espaço de escritório e serviços especializados de apoio empresarial no Culham Science Center * redes locais, apoio governamental regional e nacional para empresas locais   - A Universidade trabalha em estreita colaboração com a Oxfordshire Local Enterprise Partnership (OxLEP), cujo papel é defender o potencial econômico de Oxfordshire e impulsionar o crescimento dos negócios, incluindo investimento interno por meio de investimentos em Oxfordshire . Ele também oferece um serviço gratuito de Suporte a Negócios em Oxfordshire .  A Universidade está envolvida nas redes regionais de negócios:  <https://venturefestoxford.com>  <https://www.businessinoxford.com>  <http://obn.org.uk>  <https://otmn.co.uk>  <https://www.ox.ac.uk/research/innovation-and-partnership/resources-facilities/grow-your-business-oxford> |
| **Dimensão 11. Impacto para a comunidade local** | - De 2016 a 2020, foi possível observar que Oxford dobrou a admissão de alunos socioeconomicamente menos favorecidos.  - Presença de estratégias de inclusão e políticas afirmativas. A preocupação com alunos BME também ganhou destaque nos últimos 5 anos.  - Aumento da população feminina na Universidade.  - Impacto na economia local de Oxfordshire e da própria Inglaterra. | - Os programas de Equality Charters são contratados externamente, mas com a capacidade intelectual e inovadora do quadro, interno seria possível desenvolver práticas mais ajustadas a realidade da instituição e não programas já enlatados que nem sempre suprem todas as necessidades a serem trabalhadas.  - Apesar do crescimento dos dados de inclusão de pessoas socioeconomicamente menos favorecidas, mulheres e BMEs o número desses grupos frente aos “homens brancos” ainda é maior devido a toda história da instituição.  - Apesar de políticas estabelecidas, houve uma pequena queda na admissão de alunos 30 anos mais na Universidade desde 2016. (Redução de 404.030 (2016) para 398.235 (2021) | - Como boa prática para a inclusão de negros britânicos, está a bolsa para alunos de graduação do Reino Unido com herança negra africana e caribenha de origens desfavorecidas, com o primeiro bolsista tendo recentemente iniciado seus estudos em Oxford.  <https://www.development.ox.ac.uk/report2019-20/creating-opportunities-for-black-british-students>  - A pesquisadora pode observar no plano estratégico (2018/2023) da Universidade a intenção em ampliar a entrada de estudantes estrangeiros e aqueles considerados minorias étnicas também. Segue o trecho do documento. Trata-se do aspecto “Pessoas”. Compromisso geral 13.  13. Embed a supportive, inclusive culture and increase the diversity of University staff at all levels through the  implementation of our action plans such as Athena SWAN, the Race Equality Charter, the Stonewall Workplace Equality  Index and Mindful Employer.  O documento pode ser acessado na íntegra pelo link: <https://www.ox.ac.uk/about/organisation/strategic-plan-2018-23>  - Políticas de “Equality Charters” também foram percebidas pela pesquisadora e podem ser consideradas boas práticas já que se propõem a alcançar metas como:  **Athena SWAN** – igualdade de gênero  **Race Equality Charter** – diversidade (já com qualificação bronze em menos de 10 anos de implantação  **Stonewall Workplace Index**  Compromisso para a inclusão de pessoas LGBTQIA+  **Mindful Employer**  Melhoria da Saúde mental no local de trabalho  - Em OXFORD, a presença de spin-off acadêmicas (ou spinout como são chamadas na Universidade) se dá em diversas áreas do conhecimento. Ela acontece por meio da Oxford University Innovation/Oxford Sciences Innovation. Trata-se de um fundo de £ 600 milhões formado em 2015 para investir em spinouts dos laboratórios da Universidade de Oxford, Harwell e Culham. Ela investe em empresas spinout novas e existentes, trabalhando inclusive com outros investidores  - Um exemplo interessante é o do NQIT – Network Quantum Information Technologies. (<https://nqit.ox.ac.uk/content/spin-out-technologies.html>. Eles desenvolveram o demonstrador de computador quântico Q20: 20 , e ainda fornecem tecnologias derivadas do trabalho, incluindo tecnologias que podem ser úteis para o trabalho de outros Centros de Tecnologia Quântica  <https://innovation.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2014/04/Spin-out-Researcher-Booklet.pdf>  Políticas de admissão que resultaram em aumento da proporção de alunos admitidos em Oxford vindos do setor estadual do Reino Unido. Em 2020, 68,6% dos alunos de Oxford já são de escolas estaduais do Reino Unido.  - De acordo com seu site, a Universidade de Oxford contribui com cerca de £ 5,8 bilhões para a economia do Reino Unido e mantém mais de 50.000 empregos em tempo integral. Globalmente, o impacto é de £ 7,1 bilhões. <https://www.ox.ac.uk/about/facts-and-figures/economic-impact>    - A Universidade é responsável pela circulação do capital em oxfordshire e na própria Inglaterra.  •gastos básicos, incluindo gastos com pessoal (contribuindo com £ 2,2 bilhões por ano em todo o país)  •gastos, trabalho e voluntariado dos alunos (£ 80 milhões)  •comercialização de pesquisas da Universidade de Oxford (£ 320 milhões)  •parceria com empresas e indústria, incluindo nossos parques científicos (£ 439 milhões)  •turismo e contribuição cultural (£ 58 milhões)  •Oxford University Press (£ 383 milhões)  •ganhos adicionais de graduação (£ 432 milhões)  •contribuição para a saúde (£ 1,8 bilhão)  No geral, o relatório descobiu que cada £ 1 da renda da Universidade retorna £ 3,30 para a economia da Inglaterra em geral. Acesse o relatório: <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/8%20Economic%20Impact%20Commercialisation.pdf>  - Depoimentos da Vice-Chancellor e da Pró-Vice-Chancellor da instituição foram usadas na página da internet com foco na comunidade para mostrar uma aproximação com a comunidade relatando os benefícios da Universidade para a comunidade e indicando a necessidade de um diálogo aproximado. O material pode ser conferido em <https://www.ox.ac.uk/local-community/engagement/introduction> |
| **Dimensão 12. Autoconhecimento e Usos na Gestão** | - A universidade utiliza-se de indicadores para acompanhar seus resultados acadêmicos e financeiros.  - Há uma preocupação em disponibilizar as informações no site e outras ferramentas de transparência interna e externamente.  - Os documentos de planejamento são sucintos e consistentes e suas propostas.  - Existência de documentos modernos que ajudam no monitoramento das metas dos documentos globais da instituição.  - Planos de governança e compliance definidos.  -Existe a preocupação com a autoavaliação sistematizada. | - Devido a quantidade de departamentos, Colleges e divisões acadêmicas as publicações de anuários de pesquisa e extensão não se encontram consolidados. A desagregação dos materiais não proporciona uma visão global e consolidada das áreas já que cada um publica o seu documento. | - O indicador educacional da Universidade é fornecido pela HESA para que possa haver comparabilidade e agregação de dados entre as instituições de ensino superior do Reino Unido.  - A universidade possui uma espécie de diário oficial que registra documentos importantes e comunicados oficiais.  <https://gazette.web.ox.ac.uk/register-of-congregation-2020/21>  - Site central da Universidade interligado com centenas de subsites com informações e a maioria delas atualizadas.  - Na página de Compliance é possível observar diversas frentes de preocupação da instituição que vão desde a governança de dados, privacidade até tratamento de informações até suborno e fraudes.  <https://compliance.admin.ox.ac.uk/#/>  - No departamento de Governança e Planejamento é possível encontrar documentado todas as informações sobre a gestão da organização, estatutos, conselhos entre outros.  <https://governance.admin.ox.ac.uk/governance#/>  -Percebeu-se que o RH da Universidade é muito atuante e a modernização de processos de pessoas são concentradas nesse departamento. <https://hr.admin.ox.ac.uk/#/> |

# ANEXOS

## ANEXO 1 – REVISTAS SCOPUS

![Tabela

Descrição gerada automaticamente](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4RD0RXhpZgAATU0AKgAAAAgABAE7AAIAAAAOAAAISodpAAQAAAABAAAIWJydAAEAAAAcAAAQ0OocAAcAAAgMAAAAPgAAAAAc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAE1hcmlhbm9lUm9jaGEAAAWQAwACAAAAFAAAEKaQBAACAAAAFAAAELqSkQACAAAAAzgzAACSkgACAAAAAzgzAADqHAAHAAAIDAAACJoAAAAAHOoAAAAIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAyMDIxOjA4OjE4IDE1OjUwOjI5ADIwMjE6MDg6MTggMTU6NTA6MjkAAABNAGEAcgBpAGEAbgBvAGUAUgBvAGMAaABhAAAA/+ELIGh0dHA6Ly9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC8APD94cGFja2V0IGJlZ2luPSfvu78nIGlkPSdXNU0wTXBDZWhpSHpyZVN6TlRjemtjOWQnPz4NCjx4OnhtcG1ldGEgeG1sbnM6eD0iYWRvYmU6bnM6bWV0YS8iPjxyZGY6UkRGIHhtbG5zOnJkZj0iaHR0cDovL3d3dy53My5vcmcvMTk5OS8wMi8yMi1yZGYtc3ludGF4LW5zIyI+PHJkZjpEZXNjcmlwdGlvbiByZGY6YWJvdXQ9InV1aWQ6ZmFmNWJkZDUtYmEzZC0xMWRhLWFkMzEtZDMzZDc1MTgyZjFiIiB4bWxuczpkYz0iaHR0cDovL3B1cmwub3JnL2RjL2VsZW1lbnRzLzEuMS8iLz48cmRmOkRlc2NyaXB0aW9uIHJkZjphYm91dD0idXVpZDpmYWY1YmRkNS1iYTNkLTExZGEtYWQzMS1kMzNkNzUxODJmMWIiIHhtbG5zOnhtcD0iaHR0cDovL25zLmFkb2JlLmNvbS94YXAvMS4wLyI+PHhtcDpDcmVhdGVEYXRlPjIwMjEtMDgtMThUMTU6NTA6MjkuODI1PC94bXA6Q3JlYXRlRGF0ZT48L3JkZjpEZXNjcmlwdGlvbj48cmRmOkRlc2NyaXB0aW9uIHJkZjphYm91dD0idXVpZDpmYWY1YmRkNS1iYTNkLTExZGEtYWQzMS1kMzNkNzUxODJmMWIiIHhtbG5zOmRjPSJodHRwOi8vcHVybC5vcmcvZGMvZWxlbWVudHMvMS4xLyI+PGRjOmNyZWF0b3I+PHJkZjpTZXEgeG1sbnM6cmRmPSJodHRwOi8vd3d3LnczLm9yZy8xOTk5LzAyLzIyLXJkZi1zeW50YXgtbnMjIj48cmRmOmxpPk1hcmlhbm9lUm9jaGE8L3JkZjpsaT48L3JkZjpTZXE+DQoJCQk8L2RjOmNyZWF0b3I+PC9yZGY6RGVzY3JpcHRpb24+PC9yZGY6UkRGPjwveDp4bXBtZXRhPg0KICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICA8P3hwYWNrZXQgZW5kPSd3Jz8+/9sAQwAHBQUGBQQHBgUGCAcHCAoRCwoJCQoVDxAMERgVGhkYFRgXGx4nIRsdJR0XGCIuIiUoKSssKxogLzMvKjInKisq/9sAQwEHCAgKCQoUCwsUKhwYHCoqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioq/8AAEQgDOwJHAwEiAAIRAQMRAf/EAB8AAAEFAQEBAQEBAAAAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALUQAAIBAwMCBAMFBQQEAAABfQECAwAEEQUSITFBBhNRYQcicRQygZGhCCNCscEVUtHwJDNicoIJChYXGBkaJSYnKCkqNDU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6g4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2drh4uPk5ebn6Onq8fLz9PX29/j5+v/EAB8BAAMBAQEBAQEBAQEAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALURAAIBAgQEAwQHBQQEAAECdwABAgMRBAUhMQYSQVEHYXETIjKBCBRCkaGxwQkjM1LwFWJy0QoWJDThJfEXGBkaJicoKSo1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoKDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uLj5OXm5+jp6vLz9PX29/j5+v/aAAwDAQACEQMRAD8A+htU1BNM0+S6kwQnrn/PSsJvGDB4gLJsucBcMc8ZOGxj9f8AGtTxFHv0SUkx/IQ2JThT2wTn3rimtJA6rdHyQeEd8ydf48nAGcnHTt64pgdBH4weQBVsiZGXcuSQDgAnseBuAz2JFJH4yaSNStojbm27hJkA8+g9vwyM1gizGpX0OmyzoRIgch1JjB2g7Qe56HdgYPrk1f0rRZL2ZLm2mjkRJT5rHIYttBwwJJ9+xw2PcAjuQciiiikMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAoqrf6la6bCsl5JsDtsRVUu8jdcKqgljweAKjsdYs9QmeGFpY50Xc0M8LxPt/vbWAJHuOKAL1FFBIAJJwB1JoAKKo2Wt6ZqU3lWF9DPJt3hUfJK8fMPUcjkeoq9QAUUUUAFFFFAEc9xDa27z3UscMMYy8kjBVUepJ6Vm/8JV4e/wCg9pn/AIGR/wCNJ4q/5Fe9/wBwf+hCnazr+n6GbdLsTS3F0WEFta27TSy7RliFUE4A6k8DI55FaJRUbsybm58sf63E/wCEq8Pf9B7TP/AyP/Gj/hKvD3/Qe0z/AMDI/wDGptM1rTdXsIbuxnVo5twUSKY3BUkMpRsMCCrAgjIwasm7tBCkpuIBFIdqPvG1j6A96Pc7P7/+AFqndfd/wSh/wlXh7/oPaZ/4GR/40f8ACVeHv+g9pn/gZH/jViDVtNuJLpIrqEtZzi3nBONkhUMF574YfnVqaWC3jMlw8cSDgs5CgfiaLw7P7/8AgDtU7r7v+CZv/CVeHv8AoPaZ/wCBkf8AjR/wlXh7/oPaZ/4GR/41pGWATLEXjEjDcqZGSPUCmfarTyvN8+Hy92zfvGN2cYz657UXh2f3/wDAC1Tuvu/4JQ/4Srw9/wBB7TP/AAMj/wAaP+Eq8Pf9B7TP/AyP/GtMvEM5ZBg4OSOuM4/Kqk+r6ZbS20c13CHup/s8IBzvk2ltvHQ4Unmi8Oz+/wD4AWqd193/AAQtdb0q+WU2Wp2dwIV3SGG4V9i+pweBxVf/AISrw9/0HtM/8DI/8aoayANT1bA/5gp/9CerVxrdloej6c14s0klyqxQQW0DSySts3EBVBPAUknoAKqUYRV3/X4GcZVJPlVtP67kv/CVeHv+g9pn/gZH/jR/wlXh7/oPaZ/4GR/40uneINN1SETWjuIvKMjPLC0YTDFGVtwG1gykFTyMVf8AtNqCgM0OXOF+YfMfQevQ1Pudn9//AAC7VO6+7/gmf/wlXh7/AKD2mf8AgZH/AI0f8JV4e/6D2mf+Bkf+NXZLy3ivBbSAq5jMm4oQgAIGN3TOSOOtZ/ido5fBGsyQsjo2nzlWUgg/u26GnFQk0rPXz/4BM3UjFu608v8AgmzRQOlFZG5XvrKPULRreYuqt3Q4IrGbStDtNMnllZpYlO2SQsWZcNjHHuK3pkeRNsUpiOfvBQT+tYOn+FpdNZjBq90/mMWkMpyWJJPYgd+uM0AY1mZLnXNahtFURR28Esm8j5HKvzjB5+Ug49c9qu+DjKmt+IIJtq+XNCFRTnavl7Rn3+XH4Cr03hKC4uIriW+ukmjRUL27CPegz8rYHzAg859OMc5IPDt7b6k11Frcyhgqugt4/nALEZJBJ++f0pgb9c/4g+yw30F1cfZrpkTb9imwWcFh80YP8Xbpz6iugoxWVSHtI8prSqeznzHNzarOsd7IL/ZcxSvH9k2qfLjDgCTGNxwnz5zjmmyapKkixpqwNmbtY/treXyDE7Fd2NvBC84745rpsc571DNaxzvA0gOYJPMTHrtK/wAmNYOjPpL8/wDM6I16fWH5f5f15nPJrk8Fq7XV2Aptp2t5HVQZirkIwGOSV2nA65zirdnqEr61HDPd+YJYwyRRMh2fICd643DnkHOOQOO+5gelGBnOOapUZq3vbW/rcmVem07Q3v8A1sFFFFdJyBRRRQAUUUUAFFFFAHKfEWUR+GI9+pLpsbXUQeaV3jhYZzslkQho0bGC2epAOQcHgD8QdR0TSYbfSDbx2/mXZF3Pfre28jRiMrHDPK8RaM724+ZxtZQPl49qIyMHkUmxdoG0YHQY6Ulp/X9f187u+x45rfxY1my1K5S0NoDGlwhtZYlzFJHaNMD/AK3zD864yUVSDx6m9rni3WrWPWNN1HX9Nt7q2tzHHbLaOk96HtzJ50eHJUKx2g4IHltk88eq4AJIAyep9aMDdnAz0zQ1dWCLs7nKeC9T1Wee703WbmC7e1tbSeOaKExkiVGypBZs4Kde+a6yiirk7u5MVZJHBfEmeKO70lbnVLazixMxt7+9lsra5OFxm4jPyuvJUEHOWOMrkYOn/EHUkjsIobmOHYtjHBp2ofvbzUllcK8iyAruCjJDBTnaS3Xj1plDDDAEehFGAWBIGR0PpUrQb1PJk+Jmram2j2OlXumLf3UUa3v7oy/ZZmuViIZA4IIBb5Sc5Apbz4j6zZ2N5N/aOmTXkc8kEmmrbES2KLcrD58jGQKBtO/5yoO5cHANesgAZwMZ5PvSbRknAyevHWhbW9f+GG9Xc8ib4m63DFpstxPp4gklkR2iWOSS5VZlQMq+cFYYJBETO27BAI4r16k2L8vyj5enHSlp9LE9StqTFNLu2UlWELkEHkHaa80j8c27+DfCLaPq+n6hqKRL9pDXZlMbiwmfMojbd95OQwPfjIBHqlFTbfzt+F/8yr7fP8Txb/hYet3MdneDWLKJ7ZrtG8xF+zTyC2WSNS8Urq4BJPGCB1UEE16B4A8R3HiXQ7ie8lSaa3uWgZ40QKflVuGjkdH+91VvYgEEV1AVVGFUAegFCqFUBQAB0AFVfVk9ELXl/wASr2K18QNJcatFEIdP3x2VxqcunsW3N+8t5FyskvQbWU4wvQMc+oUhUNjcAcHIyOlT1KTPJNY8fX76dqwfULS3khDxR6NPDIt5sWJXEzOjgrnOc4C4IAOetjV9a1DRpb/RGupwNHln1lrht7lrQL5kSHBBYec2zGRlYSMgV6ngbs4GcYzS03r/AF+P3/5CWn9f10/zPJfCPjPU/EXxDsrS8u0litvtSgwsgEoMUDDcI5HQkFmAIY46dc12moyarrPiKC30O9ksrTTZla+lKKVuTkEwDIz93ksDxkDk529MAFACjAHQCinfVCW1gooopDCiiigAooooA5/WjBa65b3mqZXT3tJbZpslRAzFSSWH3QwGN3GNo5Gay9DitXm0e30iSOdrOaa4uZYCDFCro48oFSVGWZcKCeEyfWu0pAAowoAHoKAFrK8SXU9poNwbSCaeaUeSghiaQoW43lVBJC9Tj0xWrRQByDarapeaO2l2uozfYx9mdDYTL+5cBS2SoAwyKford66+oLewtLSSaS0tYYHnbfK0cYUyN6sR1PNT0AFFFFABRRRQBkeKf+RYvf8AcH/oQqnr+k6ofEWm69oUdrc3FpBNayWt3O0KyRyFGyrqj4YNGvG3BBPTitnU7BNT02ezkkeNZl2l48bl9xkEfpVL+yNR/wChjv8A/vzb/wDxqtFZxWtmrmTvGbdr3S/U5DWfAGseJI7671mbTf7TuNLNrBLEpIt3MzuUUsudpRlQtjJ5+XnFYF98KfEN1ptxbxDS40uluAYnmRvJaSONFYN9lxj5CWCJGenzHmvTv7I1H/oY7/8A782//wAao/sjUf8AoY7/AP782/8A8apckf5l+Pr2H7SV78r/AA9O551qPws1q4vJZo102RHmeRozMF80vbxRlm328gyrRtjgkiRuVOQei8S+DtV1Lw7oGmWTWc40+MR3BumXc5EWwMrPFKOuc/KGIPDDv0f9kaj/ANDHf/8Afm3/APjVH9kaj/0Md/8A9+bf/wCNUOEWrOS/Hp8hKco2tF/h/mefWvwx1yDSTYTJo81xLZQQjV5JJGnsmjtfJKwjYCRuBYHcv32yp7zP8PtUaWC5HhrwsscUMludLEz+S5aNEE5bycFxsKgbAdrH5s8V3f8AZGo/9DHf/wDfm3/+NUf2RqP/AEMd/wD9+bf/AONU3FO95LX1/wAv69Rqcla0Xp6f5nDQ/D3xHbrDYLPp9xaLcwXUl5LcSCZ2jsVtivl7COWXdu3dD0p9l8MZ9M1XQ7uytdJ8vT47ATRDKb5Io50lkGEOT++Qgnk7OccGu2/sjUf+hjv/APvzb/8Axqj+yNR/6GO//wC/Nv8A/GqfKv5l079NugnJtW5Xtbp1+ZR1n/kJ6t/2BW/9CeofEOiXWt+H9KS1srG+WArI8F3O9ux+TAaOZAWjcE9QOQSMjNacfh8mS7e81K6vHurb7MWkWNdic9NiDn5j1zSRaJfQwpGniLUAqKFUeTb9B/2yqpcsoqN9v67GcOeMnLl39P8AM881Xwbrlhbwanqzx6qtv5CtZu093vVbmSQRyMI2d0VXX94VY5QErjmotF+HF5qvh25uZ9NsLGe4tp47GGWN0NozXssysoZAyDayY4DeqivSv7I1H/oY7/8A782//wAao/sjUf8AoY7/AP782/8A8aqFFL7S69+vyNHOT+y+nbp8zC8Y+CrnxNrlvcKbRrRIYopYrgn5wt3DMwxtIIKRMOe5A6ZNPbQm8P8Aw98TWhECRSC/uII4BhY45A7KuMDB56Ditr+yNR/6GO//AO/Nv/8AGqiu/Dt3fWM9pdeINQeC4jaKRfKtxlWGCMiP0NVTUYNe8rfPq79iakpTi1yvX07W7m4OlFFFYm4UUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRXlOt+KNU034n6XrzTkeF3u30CRP4RKcHzj2x5oMee2w+tbvxd1q/0XwDO+mw3Je4mhgaeB0XyleVFIyWBywJAIzjPOOtC1SffT+vk0/mHW39f1o0dzRXjutWcGk/EDw/ZWHhjULex1yWaW+0vzbfybhooW2gR+bsGN25ugOFPJFdB4Q03wxp/iTxF4f0bTNRs7q3t4vtT3NwxVo3LlFjIc4VfmxjHGB2pN2V/60A9Corxrw1qOkWP7P8AoD+JbC81GzkvAmIHIKyG6by2Zt6nG7Hc/Q13Ou/ECz0SbVx/Z19dxaJFHLqM0IQCFXGRgMwLkKMnHb34qnZXBXZ1lFcVqHjW9i+I2i6HY6XNcWN9YyXZnjePMgG0DAZhhV3ZPc9gaj0zxR4a0278Yal9jutOewuoxqclwS3nSeWAhRQzdQVAAxknpS/4P4Owen9XVzuaK5qPxpCmv22jappl7pt5fQvNZLP5bC52DLICrEBwOdpx7E1ix/FzTpNMj1Q6HrCab9uNjcXbxxhbZ/M8sbhvyRu7qGx354oWrt/W9vzDpf8Arud/RUdzcw2lrLc3UixQQoZJJHOAqgZJPtivKvGWu/23q3gK9g0zULa1udcga3upXUJLGVYjKByRu+VhuGcDseKFq0vNL72HRv1/A9Zorkde+ImnaFFf3DWl1d2emSCO+uLdo8QngnCswZ9oYE7Qce5BAq6b46utS+I99o8WnStpdvp8F1HdI8ZDCQsRKfmztwuAACe5AoWv9eVwen9edjuKK5HS/iJY6nf6ND/Z97bwa6sp065lCbZvLG45UMWXKjIyOnXB4rA1W70XU/DfxITTbC9sb22if7e8srKZZRb5Rlw5wNoXpjPcVMnypvsr/cOKu0u56bRXE+HPEcen+FfCmlw20t7qF3o8c6QRuikokaBjl2AzlhgfyHNdXpWoDVdJtr9YJrYXEYfyZwA8eezAEgEfWtJR5W0RF3SZboorzb42IU8N6RNDJNBK2tWkDSQytGxjd8MpKkcEdqnql3aX36FdG+1/wPSaK5jx9aQj4c6skYaL7PaO0LRMUaMgcFSOQagu/GNroniJPCtjoepXd4tibqCO3RNsiBguAzOADknJbA46kkZOtg6XOuorzzWvGvhvXfh3aaxqmlahcafPfxwPbr8klvcLMFAfDjAEgHQnPvXSL4utz46PhWSwvYrs2hu47hxH5MsYbadpD7iQTjG39KP6/C4f1+Njform/wDhNbT7LFJ9iu1luLqW1tYHaINcGMne6nftCDaeWI+nIzjz/FrR7bQNS1Kew1APpV2tnfWqLGzwOxAVsh9pQ5GCCfpR/X9feH9f19x3lFcpD46Et5FYtoOp21/czSpbW10I4mnSNVZpFJfG3DjjrntwcU9W8RaNe3fhOTWNF1FZ7zUCtjvIT7LOocfvNr88BuPmFHbzDozt6K4G0+IGot4m8W21x4ev5rTQhEFS1aB3IMZcsQZASWBGAM9OxOK2rbxtZ3vh3RdYs7G9ni1qRI7aFPK8xdwJy3z4AAUk4JIweKFrt5fjsD0/H8NzpKKo61rFl4f0a51TVJfKtbZNztjJPOAAO5JIAHcmsmHxnCviK00XVNNvNMvL+FpbIXBjK3G0ZZAVYgOByVOOOhNAHSUV5ToVunj3xV4ni8R6TfKbHVES0ufOjR7ARxowRWSQspJJJ25B3cmtXxvrl5dfEDwz4JsLmWzh1MS3V/PA5SQwxgny1YcruIwSMHHQ0LW3n/lcNr+X/DHoNFeafEi2HgDwqfFnhUNZz6ZNE1xbrI3lXkLOFZHUnBPzZDfeBHWti6+JmmWGrrp99p+o27y6e2oW0zrF5d0gAJWM+ZkvyPlIBoVn/Xlf8vyYa/1939ep2dFeefEvxHqNt4K057XTNQtjqV9awzoWiV40eVQ0TYk4ZhleCRyckV0/hvw9p2ii7udMsJtM/tBxNLZPICkTgY+VFYouep2nBoXX7vy/zDsblFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVmeI7rU7Pw/dy6Dp76hqPllbeFHRPnI4JLsowDyec1p0Umrqw07O55xr/AMM9Ov8A4ZXOmW1jfvfm0zCjXp3/AGgchyDJ5ed/J5x1qr4is/GHiP4PWWnXvhy4/t8S2v2mEXVvtJikRmcN5mMEKTjrk9O9eo0VV9b+af3C6L5/icJ4kstZvviF4Q1Sz0K6ks9NNy12/nQAx+ZHtUYMmSc9cZp2l6bq9p8UvFOrzaPcCwvbO2itphLCfNaIPuG3fkZ3DGQPfFdzRU20t6/iH/A/B3PG18J+J1+BOmeHf7AuDqtvfxyyQC5t+EW580tu8zb933zmrXjTRPFniI+LLC40GbULe7sguiubuJYLf938wZC2fN35w2D2G5RzXrVFElzXT6/qkv0GnZ3/AK3uebjSfEMXi/wfrY0OR0ttKlsbuEXMW62dtm1mJbBHynO3cR71kav4F8Qa/b+PYFsXsJNSvra90yaeaIpMYVT5WCOSuSncd69foqm23f1/F835kpWVvT8Fb8jgbvTtU8XeI/C+p32jXOlroby3Vwk8kZZ5jHsEUe1jkZJJY4GAPXjl5PCnih/g7qehDw9cf2lcay11HD9pt8GM3Qlzu8zH3R0znNezUUtndf1qn+iH0t/XX/NmL4p0eXxN4I1TSI2NrNqFlJCpcj92zKQM4z364zXnk9t4v1TRvBdlc+EbuG70HVLeS8f7TB5UiRRspeM78kEEHkDrjmvXaKFo7+n4O6B6q3r+O55Vb6R4h8N+KtatU8GW3iGw1W+e9s9QaWFfs7SY3Ry7/m2g85UHjoD21ItG8RaX8S9Q1Gz06OeC/wBFgto7tZESKGaLfkMhO7B3DAUH04616DRStol2/wArfkPq33/zv+Z43p+g+LZ9Y8GavqXhm5bUtOuJv7Vurm+hZ5WeJk3rhjiIE5CjGOynqdT+wPEBj+JQ/sO4zrgP9n/v4P33+jiL/np8vPPzY4/KvUKKJLmTXe6++3+QJ2afa34X/wAzy2+8KPq3hfw3pfiDwzqG+w01UW+sLiJbrT7lVVflZZOQ2D0yOBn27bwba6zZ+DdOtvFE5uNUji23EpILNycZI4LbcAkdTmtyiqbve/UlK1vI5vQ/AuleH9WbULG41SSZlZSt1qU0yYJyfkdiP0qr8TPDN94p8H/ZtIMf9oWl1De2ySttWR4nDbCe2RkZ9a66il28h9/M4zVL3VvFWivoyeG9Q05rxRFdT3rwiO3Qn58FXYucZAwMZxkimXOm6sPjRBrUekzyaZFor2ZuVlhAMplDgbS4bGBjOOtdtRR1T/rVWDpb+t7njL+FPFB+FNxow8PXH299fN6sX2m3/wBT9q83du8zH3eMZzmuw8f+HdX1U6JrXhgLBrem3IC+aRxBMNkobnBwCG6/wcV21FHRLtb8kvyQdW+9/wAW3+p53438Lajap4Z1HwxpcOsf8I+Xik0ud1X7TC6BWILcbxtB561S8U6T4g8Q/Da/t9P8Irp91eXFs0OnRSwLIqxyq7PI+5UyQCAoJxj3OPUaKP8AO/6gcR450OHxOmm22q+HLy7tdkkn2q0mRLrTpvl2FSHHX5s7dwyBnisFvD/jBtM8DJqdrc6tdaVqrXN3cNPCHSDEipvJcbn2sudueh5Pf1Wihafff7ncHqreVvvOJ0DStX0r4oeKbmfTGbTdXa3mhvRMm1dkOxlK53bs+2MZ57HP8DeGZ9L8aa1bidJdE0m6c6XEB/qZLhVklT/gGcD2kau51jSbXXdHudM1ASG2uU2SCKVo2x7MpBFJo+jWOg6XFp+lw+TbxZwCxdmJOSzMSSxJ6knNEdPkrA9UYfxJ8M3fi3wHe6XpkqR3u6Oe38w4VnjcOFPsduPxrMudM1Txf4m8Lalf6RcaSmiPJdXAuHjJeVo9gjTYxyMkkscDAHrx3tFC0/P5/wBW+4Hr+RxHgPTtX07xF4sm1XSJ7KDUtUN1bSPLC4dPLVeQjsQcr3FO8aeFb678UaD4t0BFn1LRXdHtWcJ9qgkGHQMeAw6jOB6kV2tFHbyt+Ggd/O/4nA+MtN1P4h6KnhyPS7vS9PuZo21C7vDGCsSMGMcaqzFmJAGfugZ5PSoPG3hbVPFEbx2FlNp7+H1S40OdWhJnul5H8WVQABcNtzuJPQV6LRS6aevz/wCB0D+v69ep5v4vg8UeJ/A2iqfDFxFqseo2tzd2q3VviIROGchjJgg4OOc+uK7S91LUYLzS47TRpbmG7kK3Uvnov2NQuQzDJ3ZPGFNalFVf87/l/kK35W/P/Mzjf348TLYDSXOnm1Mx1Lzl2iTdjytn3s45z0osL+/udW1K2vNJeztrV0W2ummVxdgrkkKOVweOetaNFIYUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRUVzOLW0muHBKxIzkDqQBmk2krsaTbsiWivHLrxZ4huJJrlPFOj2E87pNbac2tW4MUbKrCNozamQsQTwGz8wxXT6j441KS00WTS7dYJNQhuZHjNjNfMHiZV2ARFSASx+c8DjIGab0V2JauyO8orgk+JUqTpFeaHdxSrGyPApjYyTrNbxFUbzBgK1wB8wGeuRjnX8K+Ln8T6hqUQ06S0hsxGAZXUsXJdXUhSRwyEZ70AdNRRXkrfEnxO9hPdQJpRUSARM1rJ5O1gCokl87CPgrlCNxJG0MOaV0h2uetUVxdz4p1eXxDY2OmpGIJrCC7kf+znuDmRmGDiVQgwvU7v0qBfipZhi1xot/BbhBJ9okkgC7SJdpOZOMmCQc4xwTjPFNW3JWu39aXO7orzmH4qf2hr2kWFlYSW5vLt7a4ju4sMm3y/mVg3pIpHy8568c+jULWPMPZ2/r+tAooopAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFI6LJGySKGVgQykZBHpS0UAcmfh7pyxT21tf6ja2E8iyPYwyoIjtCgDlSwGEXvXQ2mlWFjFbx2lnDELVGjgIQZjVsFgD15IBPrjmrdFAFJtG0x5fMfTrRpNxfeYFJ3FlcnOOpZEbPqinqBTrXStPsbiS4srG2t5pRtkkihVGcbi2CQOfmZj9WJ71booAK5Q/DLwmbGWx/s2UWcxYyWy3s4iYscnKB9vJ56V1dFAGXceGNCvHt3vdGsLmS2jWKGSe2SRo0XooZgSAKkk8P6NLCYpdJsXjZQhRrZCCo3YGMdPnfj/ab1NaFFD13DYy7bwxoFnJFJaaJp0EkLl43jtEUoxxlgQOCdq8+w9K1KKKACiiigAooooAiubq3srdp7yeK3hXG6SVwqjJwMk8dTiie6t7Xy/tM8UPmyCOPzHC73PRRnqT6Vx/xf8A+SWaseymFifQCZCTTfiOwZvCKqQWfxHaFQO4Acn9BmhatLzS++wdG/Jv7jt6it7q3u1drWeOZY3aNzG4YK6nDKcdCDwR2ryvTvEHix9N0/xDc6+JLebxF/ZjacLOIRtA14YMl8b94HIIIHAyDyal0rxbf6VdR6hfTQRaK/iDUdOvAlukYjPmN5MhKgHOUKknqXBOTSTT/r0/zQ5Jr+vX/I9Uorx+Txt4pul0G2Vr+F9aiudTLadZQzTw2wdRDEqyfL911LMQTUtv4k8aavNoGj/b30a6u729tp7uSyiaWSKFA6P5ZLKjnOCOmc8dKev9fd+DF/X6/ket1DDeWtypNvcwyhZGiJSQNh1+8vHcYOR1GK8vPifxJpniwJr2qXtrZf2kttFKNOim0+eEsEUNLH+8jlJ/vEKG4xis2OTUNY8V+HnTUDY+V4o1WBRbW0KghFkwxG3lioIJPJyT15oWu39bf5g9E/66P/I9oorzjQfF+tapqGjeHpZ1Gr2t3crrUgiXmKDgEDGF8wvERjsTitfxJqOr3fjbTPDOj6kdISezmvZ7xIUlkYIyII0DgqOXySQeBR2t1/4e4d79P+GOm1HU7DSLNrvVr62sbZSA01zKsaAnoNzECpzPELfzzKgh27/M3DbtxnOemMd68Z1a41fxM+gWWp6r+/03xY+nSTw20W24KQuyylGUgMAcED5c5OOmOu+JqJPF4Z06940m91qGC/UnCSJtYojf7LOEBHQ9KFqk+7S++3+YPR+ib+6/+R1WmeING1p5F0bV7DUGi/1gtLlJSn12k4rRrzzx9pmn6RfeFdQ0a0t7PVV1m3tYDbRhGkhckSxnHVdmTjoMA1R03xR4h1L4h3Xgt9agi+wPNM2pRxIZLqPapSEKV2B08wF8DoF45NC128/ws/1B6b/1e6/Q9GstW07UpriLTtQtbuS1fy7hIJldoW/usAflPB4NW68T8Byaxb6D4Z0DS9ZaybWGvrue++ywtIixSY8tAV2kszbiWDEDOPbRfxP4sudUtfDMGtxw3keuy6bNqi2cbGWIWpnDbCNocZAOOMjp2o/r8bfmG2v9dX+SPV7i5gs7aS4u5o4II13PLK4VVHqSeAKkrxfxdceI9e+H/jS4k8QeVa6S0unmzNpFi5EaLvkdsbg7EkgKQBxwa9ooHbT+ugUUUUCCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigApGYKpZiAAMkntS1zXj4alP4Sn07Q4pGvdTdbJJFRisCyHDyMR90Km459cDvSd7aDVr6l1PFuhSeGT4gi1GKTSv+flAWBO7ZgADJO7jAGSarDx54cL3C/wBokfZUZ5ma3lCxhU8xgSVxkLyR1HQjPFed6h4W1i0tdR8PXumGeyuryw1G0OlRzCGErPFHMmRyDtAfBPdj2yKOseF9VsrPVoNJ03VfKup9aDxqJpFlU2xEOQc5yxwp7npk0N6Nrs/wt/n+ARV2k+9vvue02WpWmo+d9il83yXCSfKRglQw6jnhgePWmX2s6fpxkF5dRxtFEJnT7zBC20NtHOM8ZryWeLW0kuLS+sdVNnLqhKSPFdvEiCzgAHlw4d1L78chQytnmst9M18aLFdzWOunWZdBFvHKsNx5m9Ls5VsZ2ny8EbjkjkE9auy5kv62uQm3G/8AW9j3uivIhBq/9tJ5cOu/8JH/AGvObuUrcfZTY5k2gMf3JXy/LChfm39s5rU8CaNqOk6n4dllXVf9M8PltTN5LNIPtIMO3eHJCPhpBjg4BHapj739eTf6W9Spaf152/4Poek0V5FcST3XjPXE07+2pNbh162W1dPPNrFb7IDKCR+6VdpkyG5JK45xUVpotxY6Xodz4hh8QS2N1LdNqyRvdyS+YGIt90aEuIwu7hRjOwnsaS1ipd/8k/1+8fVr+up6ZqvijR9FvYrPUrvyriaMyrGsTyHYDgsdoO0ZOMnHNXbDUbTU4pZLCdZkimeByoPyyIxVl/AgivFLnQPEDaZNqP2PWjqQ0UpbylpjMB9tPlo2DzIINuQeepPOTVm907XYAiTw3ttpLatqssyrZ3Uu52uMwsyQMshUrvKtyuSPY0+3z/B2/L8Qf+X5XPa6KxfByX8fg3S01eW4lvBbr5j3Uflyn03rubDYxnJJ9ea2qbVnYlaq4UUUUhhRRRQAUUUUAFFFFAEF7ZW2pWM9lfwJcW1whjlikGVdSMEEVz2j/Drw3ompQX9na3Ek9sCtsbq9muFtgRgiNZHITjjgZxXUUUbO4bqxjx+FNFi0yHT47LFrDei/jj81/lnEvnB85z/rOcdO2McVFdeCvD97oF9ot1pyy6dqFw9zcwNK/wA8jvvZs5yPm54Ix2rdoo/r+vuX3DuzG1jwppGuQ2iXsEkb2P8Ax6zWtxJbywcYIV4yGAI4Izg0zT/Bug6WdPaxsBG2nNK9u/muzBpRiRmJOXZu5bJrcooEc2/gDw6+rNqDWk25rkXbW4u5hbtODnzTBu8stkZzt689akm8DaBNHEv2OSMw376jG8VzKjLcOSXYMGBwdxyv3cHGK6Cijbb+v6svuDff+v6uzk/Cvhm7svEeueI9bgsodS1Vo4/Ls3aRUijXauWZVJY9Tx2A7Vq674X0vxH9nfUophPasWt7m2uJLeaIkYO2SNgwBHUZwa16KOiQdbmJa+DtBsrLT7S2sFjh025N3bASPlZiGBdjnLsd7ZLE5zWhqmlWOt6ZNp+rWsd3aTrtkhlGQ3/18857Vboo33DY5zSfAegaNqSaha29xNdxIY4Zr29muWgU9VjMjtsH0xUsHgrw/bQWUUGn7PsN015byCaTzFmbO5y+7c27cchiQRwa3qKAOen8CeHp9Hs9MFnJDBYSNLaPBdSxy27MSWKSqwcZ3HPNSWPgvQNNSxFnYbDYXD3UDmZ2fznUq8jMWy7EMQS2f0FbtFAbnMax8OvDOvXl1canYyv9sA+1RR3k0UVwQMKzxo4VmA6MRkYHoK6eiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiuZ+IEt1H4TcWdtdXBknhSQWrSBkQuNzN5QMhUDqF5IzyOTSY0dNVK71nT7GSRLq6jSSMRs8Y+ZlEj7EJUc4LAjPsfSvJNPg1ZLFIdag1pvD0euSmeO3tryNjAbZTHtQlpjF5pORk89QBkCK80u9ivZrrSdO8SRzXNlpy2z3KzyS+Wl+3mK7DIUiIodrfNtJzzuqlul3t+KuS3ZN/wBb2PbaK8Z8jWtyfZYNfHiTz73+1ZXW4+zvBsm2BCf3RGfJ2BOR7fNUk+harp2mJFbP4giju9CtpL2VRcXTfaRMm7chcNnaWDqhDbc4HAFStf68m/u0+8pqz/rul+v3HsVFcl8OGvP+EbmjvbWa3Ed3IsLSmcCVMAhkWf8AeIuSQFbOMcHGK62qasSiC2sba0luJLaFInupfNmZR/rH2hdx98KB+FT0UUhhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAGB4wtL6502ym0y2ku5bPULe5a3idVeVFf5gpYhc4JOCRnFcjY6R42S4u7qL7VZwXF39ojsHkt2G2W5l80Sfe5ERQ4DYyeMkGus8a6rc6RosEtvdLYRy3cUNzfsqkWkTH5pPmyo7DLAgbskECuU0v4h3iax/ZCTW+s28t48FprDSBFdAqEM/lrsOXZ4lZcBmQjHWo0s16/+23/AE/Eb6X/AK3/AOCV4dP+JdvoNtaxyGEWsNsh8hbcySBkBlVVyqgxsuwcgFWOMkCnTWfxLjsre4+131xd/aU8y2jFpGjRiGPqSTszIZM/6zp93GDWfoXxb1ddGtY7+0s7+/eFSym72TbykbiR41jASE+aFDcnheu7izqvxW1XTdUkDWumFYEmjltPt4Vo3SdY977lBAIDFVHLBhwSADq3aWvX/h/0/EVrr0IrK08aaHf28bSSW82pmG0EW6ExxgiTfIiL0aMBWPG07u54rb8aeHb/AFHV9RlXQ5NYa405INKuEmiT+zbgGTMmXdWQktG29AW+THYA5qfEvVR9nkmt4ntb6/C2ssMpVxGJoEKsrxdMT9eG47E8XtK+KNzcazY2mr6XZ2EFxbJczXB1BAIkeFpg4DhSyKowzYxnd/d5m11/XVDvZ3/rRnNTeAPGen6tf6vpMYuNVkld4bi4Nuw3GSYhxuGRwIPfGB2wOggg+IX9s2fky6pDpqlflvhZyyn5z5nmFHAA2427dxHf0rV8Z+MH8N6jcJLqFvZwyaJcT2ZmKjzbpCNqqT95sMPlGc56VhXXxJ1yOO0hfT4YZriWaOJ0nyWaF2jbzFMfALYOFOfepuuVf15fp+IcvvX/AK2v+v4M6LwNceJIrM6d4xtb6W5laR0u5hDsKKsYwwjYhCWdsLls7WOQMCuYTwb4uidWgADZNoDLOpUQW217VyM87nRsjriXnpTtH+L97e2n77TLMlIY91z9vQIrF4kMjqMssX70tux91ffjRfxj4hfwfomo6XDBqN9fXt3E0UDK0ciILgrtPG4Dy1IxgtjHGc1c1bX+v6/zFB3/AK/r+kc5qnhn4h6vZ2sl3HPd3ECuF8828bLmazfBCyMrD93MeewIxggHUu/+E20PT4bzUL65gst3l3UaSWqiCMSQhPLJAVSVMvLHAHcfLVi1+JF2lzPFZiPWLW3dWkvJpREzR+XaZ2IkeAd1yTtY8FSM84FW9+L115N3FBbaXbyrb+akst+cWzFZyIpRs+WX9yBt55Y+nM35U2uuv3afoXZy5Yvp+uv6mfaw/EW6hGp2T6xIt9p6OrxyWit54VhFuWTACZ5faOcrjIyK7nw/aeLIdWll1y5kngnjusxM8QjiYTDyAm0bgDGSec9s88Vzmm/FXUL1orWHTrCa6kYRKv20h4WFzHBmdQn7vfv8xAM5VT9a6nwX4rvPE0Upv7CGzdbeC5QQzmUFJQ2ASVXkFD+Yqmt301M07pHCaP4f8V6BbTf2ZpN9YW22P7S8bWgvJSqS5+YOYpcOYyZGVHYZzu6C5YXnxHvNCt2FreyM9oZDcrLap5hka3KbQTkFU8/IKr6A5Kker0Uu43qeURWPxQOj+ZcXl4tyJ1jMSLasxhAk+cDcBvJEWcv0z15rqNSi1nXPAM9i1tcf2lCYI7pH2wfbQpjeZYyGICuu9AcgZJGcc119FHcOx5fb6N4pstXeXwxpM+haLPcxmTTRJbKUjUKJGRVZlR2OMAHGEkJwzLWZZ6B8RdF0iLT9H+2RSLFlWWS0MI3QuXL5+YzeeQQ3K4xk/ez7HRQBw2iaX4ji8epcas99cWdtBdQpcTSQeUys8PlbVTD7iqNuJAGc44IruaKKOiQdQooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAMvxLrkXhzw/c6nMgl8oKscRcJ5sjMFRNx4GWYDPbOa4nUfjDBaTWf2DSGuLSexjvGuZJXRIg0c0hU7I3ztWBwcd+McEjs/Ef9jR6fFdeIlVre2nSSNWVn3SnKoAi5MjEtgLg84wMgVyq2Xw3vY5UxGhuWeOS3eSeF0LtJGymMkGPm6kGCFx5meMAhLcenUng+K2iJY317qyvZRWdy9vIyI8u3azjcxCAAYQkDJ6468VJB8T9Ele4W4guoyjMFhS2kllkCyTozbFQ/KBbM2cn0IBxunn+HHgy480SWODcebK+y+mQuJM7zkOPlO4+3NPl8AeE5HMht5I5LliRJFqE8bncZWIVlcEAmeXKjg7vYYHfoNct9S/pPjLRtc1I2WmzyyybGdJDA6xyBdu7a5GGx5idD/F9cc7p/j869p7XVxoMJ0hpoLO5Z7rfIDOEA/dmPDJmRQfmz14NdLp+iaBpU0c2nxQwNAZIk2zHCGQpvXGcclE47Y4xmqdj4J8L2M0D2UDqN6SRw/b5mid4wAreWXKMV2jkgkEA9RVaXRGtmM8SeNYNBsbCVbGSV7sSOkUyvEUSNdzMw2MVwMdQAM5JUAmsl/ic7apBY2mjLLJqNxPb6YzXm1Z2gl8uYyEIfLAOSMb9w9DxW1d2XhrWpm0O6lmml07CPuuZ1dfNU/IZt2XLL1UseMZHSoJfAvhF7mWUxGKV5C6mO/ljMD7vMYxYceUSRubZtz3zU638ina1kZx+JkcelxajNo7R2tzYi7iAnVpSCEA3oAdql32Bskkg/LioI/izAdfs9Kl0va86nzTHOzGNszDaFMYP/ACwOQ+xvmACk5xrN4U8G6JZ3TuDa2slsizI2ozeX5SqEQ7d+BgBQGAyDyDnmpI/AnhT7YJ1t3kmD/vA1/MwlkG5g0il8O43sQWBIzx0GG/IXQr6F49l1afTYLjSGt5b6doZAsrf6KRAZgsiyRxvuIHQKVxzuPGei07Q9O0qaeWxgKST43s0jOcAkhRuJ2qCzEKMAZOBzXOx2um6bqZtPD+i3eqXdjcCea4kvGKxSmLywGllclm8tsbfmABBOOK1P7X1//oWv/J+P/Cm7X0Er9TewMk45PWisL+1vEH/Qtf8Ak/H/AIUn9reIP+ha/wDJ+P8AwpDN6isL+1vEH/Qtf+T8f+FNGs68QCPDikE4BGoR8/pQBv0VgjWNeJIHhsEg4ONQj4/Sgavr5zjw0Djr/p8f+FAG9RWA+vavaoZr3w1cCBRl2trmOZ1Hrs4LfQZPoDVi78SWkNrZSWKSalLqC77SG1wWmXAJfJICqARliQOQOpAIBr0VgjWNeLEDw2MjqP7QjyP0oGr6+SQPDQyOv+nx8fpQBvUVg/2t4g/6Fr/yfj/wo/tbX/8AoWv/ACfj/wAKAN6isH+1vEH/AELX/k/H/hR/a3iD/oWv/J+P/CgDeorBOsa8g3P4YkZRyRFfRFj9AcAn8RUx8UacNETUl851eTyEt1jPnGbOPK2dd+QQQeBgnOOaANiisD+2ddPTwyy5GQr38QYD3AyP1NO/tbxB/wBC1/5Px/4UAbtFYX9reIP+ha/8n4/8KT+1vEH/AELX/k/H/hQBvUVg/wBreIP+ha/8n4/8KP7W8Qf9C1/5Px/4UAb1FYX9reIP+ha/8n4/8KP7W8Qf9C1/5Px/4UAbtFYDa3rcKmS48MTtGvLfZ7uKR8eykjP0zmp5/E9gml2l5aCW9N8dtpBbr+8mbBJGGxtxg5LEBcHOKANiisEavr56eGvwN/HkUv8Aa3iD/oWv/J+P/CgDdorB/tbxAOvhr/yfj/woGra+enhr/wAn4/8ACgDeorB/tbxB/wBC1/5Px/4Uf2t4g/6Fr/yfj/woA3qKwf7W8Qf9C1/5Px/4Uv8Aa3iD/oWv/J+P/CgDdorC/tbxB/0LX/k/H/hR/a3iD/oWv/J+P/CgDdorL0rW11C4ms7m0msL+BQ8ltPtJKnIDqykhlJBGQeOhANalABRRRQAUUUUAcH8RPHM2gKNL0mGWS+mVfMmRSfs6uSq44OZGKnaMHp0YlUaTT7vxF4b8FafFq9xHdane3sdtDLdbmFush+XzecsRzxu5JC7j949IPDOijxBJrh023fVJAoN3Iu91wNo2k/d444x1NXbyytdRs5LTULaG6tpRiSGeMOjj0Kng0LRf1t2/wCCD1ZxFt8R0tdSa01iSOQW5kW6mhspbcRYkgUO6zEMgxOpIG8YO4N2rQ0D4hWfiDWl0630vUoCyZE80GIw3lrIULA8Ha4/EEemdqHwvoFvaNawaJp0du8bxNEtogVkcgupGMEMVBI74Ganj0bTIdUfUotOtUvnXY10sKiRlwBgtjOMAD8B6ULbUH5HA6V8XY/JujrulXqG2adpZbS2LRwqgd1QtuOWKJ14GWAwOcXH+J5uI1Sw0O+juEuLeO5W8QRiFJZkjDcsC2QxxtBwRzXWf8I1of2oXP8AY2n+eEZBJ9lTcFbORnHQ7mz/ALx9TUaeEvDkf2fZoOmL9mfzIMWcf7psg7l44OQDkdwPSl6g/I48fF2Gy0CC71fRrtbtrSO8kht2jbdEyMxkQbySPkbjqOM4zmp7r4qQwyWMq6VcrY3d21vFNI0ZMwHmKGAD5Qb4+S4ACnOc5A6U+C/C5g8g+HNJMO4t5ZsY9uSME4246cVMnhXw/HLPJHoWmq9ySZmFpGDLkMDuOOch2Bz/AHj6mn1B+RqjpzRSKoVQqgBQMAAdKWgAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAMnxFosmtWduLa5W1u7O5S6t5Xi8xA654ZMruBBIwCDzkHiuTf4W/bNfk1jVtQtLu5u50mvV/s/CSbJIWVUBc7V2wBSDuyTn2r0KihaO6/r+rA9VZnl1x8F4Z2YNqqFGtjAN1s+Yx5bxhVAlC7MP90qe/PPHT+IfAdnrtxayIYLUWdqbe2UWoYQnzYpAycjbjyscevtg9VRR/X9feB5Vb/BKLZdi/1W2uTcWrQADTgqpIY2TzQvmEA/NnChRxxitOH4U29v4qg1aC9jWGG5E6WwgdREBM0oWPbIAMl8HKkEDpXoVFGzuD1Vmee+JfhXHr+u3+px3trC9+jxSCawEpjVo4k3o28bZV8rKvzjceDTz8J9MknWWY2sjCcTMWsVJc/bPtDZOepGIyfQZ9q7+ihaNPsD1Vjymf4KGaRc61bFIovLiU6b0Hk+WFbEgDKCA3IzwACABXReGfAL+HNbu75buxmjubr7R5X2A7oz+9yVdpGZWJl/3QAwCjecdpRQD1VjzvW2jsNJ1PR9QurXT7ltUXUrO41CXybe6AuFnC+bghSNpjIwSAAcEYrk7y3lu7bVZIPHnh2zm1DzmW0TXN1vG0v2jcGG0B/vwfMVz8jYA7+hapr97Il7dQXcem6VZXAtTP8AY3upribeEIRF6AO2zoxJB6AZMFrqUl3GrJ41tYmbzP3VzYJBIPLzvzG5DDbg5yOOtC0d1/W3+SB7W/r+tTlNQvr+XWoJ7T4k6GLOK6bER1gIfJ3qyE4yHcDzFKnggr3GRl3drd3Fqlm3xE0KaCS1tluHuvEDSsZkkieVkHRQdsmDyeVAKjgehNfMiRu3j7S1WVGkjYwwYdVzuYfPyBg5PbBqtH4gtZYxIvxG0cKWZQWigXdtYqcZfkZBGelLlurDUmnzf13OdstStr3w3r2kXvjXSoka1FlY+ZqisoJTMhLEhmXcdgbGdq+9Jodv4dtfFEOrz6z4T0m3hlZ4tN03VlaGFvJ8vzANqKXPf5RgKOSSa624vJLTzftXjzTIfJcRy+ZBCvluQSFbL8EgHg+lVp9Ylg0+C8TxcLqK4uHtoVs9I+0PLIhbeqomWONjZOMADNNu+rJSsrI4mxsoNPtVXSfFfhLRr6GxFo2o2erKZL6TzUc3Ey7AC2Ef5SXyZn+YYyWNbXFoLpdF8f6DZG6M0u8eImPlSuZiSVI/eEh4BvbBTy8gevZW/iZLywuryz8ZLcQ2bQpMYdGLsrS42JtHzFjuAK4yCcHFSad4gj1S8eztvHFsl3GMtb3GmrBKMMyn5JCDwyMDxxj3FC/r8/6/yG3dGdoWo6dpXim41CfxLZavGLaS3torbVHvbmUGRWRRFgkEKoUkEljyeprU02CbwrNp2pazC0VtLayxTso3ixd5jMqtjomG2lugKL2OasyXlxDctbnxvZGdXWN4o7ONnQs20blDZUZ4yeKdZ3t3qEiJpPjjSr6d0MkcS28cgdQcE4SQErkEEg9aFsl2/wCHDZ3OAa0tY7xptJ8V+E9MvUluZP7ah1VDc3fmy7l85NoBCDB2lmDFFHygnEX2a4tJLmTSfH2g2st23mvJ/wAJEx8uXo7EFf325QqgtjZt3KMmvS/+Elup7OG1t7KFNbluns3hkYmKF0Xc8hIwSm3awHBO9RxkkZ8uryw3E0Fx4xgjmgvI7KVRpWAs0gDKoyTwQeuSBzk8GktH/Xf/ADsO7f5mHo1xpln4ka61Hxro91bLYzWscsmu+dJ+88nA2PwMGN8sGJbIz7YUVvIYINnjjw5pstrpUOnxmy18jzWhimEcjEKpA8yVGKcjCnO7pXZXPiazs5IEuPiHpiifmNxaxMhGSMlw20DKkZJ68VdmvXt1ka48e6XEsTrHIXhgUIzDIU5fgkAkD2p9P66X/wA2Ta2n9f1ocT5l9DpVxbWvxH8PJmYyxRpqwjB3zbnQsuCoCKuCOdzyDgYNVp01J9OgjHxI0O4upEuEu2ufEBaJg67UxGAASB6jbyTtJOR3VzrCWlmLqf4gaWsDRtKriCFt6rncVw3zYwc4z0NKuq5Qs/jzTosIZCs1tFGwQPsLEMwIXcMZ6UrWKuzm/DWr22i69BazeL9Nl09fPup1h1ITCR2kfy0UE5yRKSyqDjyk/vVvpBdQ3C+J5LK4Fq2rPdta+UfNjga2EAl2dd2V3lcZCueM8U9tXeK1e6bxrbrbx3Ys2mOmrsEpUMBuzjGGB3fd96dPrIt7M3UvxB0zyPJacOsELbo1JDMMNyAQRx6VV21f+u/5fgSopaf12/P8TjfENrpGrXustBrHg531CZpYtTvNSCXcCmER+TtC5ABB/ixgn5c81CsurzNevcfEnQIC6StbLBr7lVmIwpOTkL14BIBOQvau5sNUfVDcfY/HFnI1s5jmDWKKUYY6gkf3l56cj1qXTru81VI30Xxlpl9JJCLiOJrNDvjPRiquGCn1pW0t5f1+RV9b/wBf1qcLayX8UPmTfEnR3nMpDRHxCxQ2+P8AVg44YnjzMFgOck9a9pBdwPbW6/ELRLazF0jzeR4kbIt9+6SADAyxO5vOyHOdvA5r0oeJbq7tLW1sbOGPWbieW3kilJaO2MX+sckYLKMrgDBbevTJxmRa28t3NBJ4vjt2hMoeSfRzBCTE22TbI+FbaeOGNF9RdDPttctrObw/cnxV4a1C5sbGa0u5LjWlQsXaIh1baxc4jOc4znrXKWSasuqi/u/iD4bW5xtjmj8QO/kAtCX+RwfMU+XJ8jNgbwRjt6MbqVfM3eOtNHlRCaTMEPyRnGHPz8KcjnpyKrT65Ba3EcFx8Q9JjkkTzFDQw/dI3Bid/AIIIJ69qVtb/wBa3BbWRxkEuoraSGX4haGZFjCwQN4mldQx8kOzSDazZCTkD+EyADgcV7RNUtrlJf8AhYmgGWQQGaUeIm4kRYVkYptxJuWN1w2Mb93Xp6HDeSXKRvb+PNMlWWXyY2SCFg8mAdgw/LYIOOvNMtdRa+vBa2PjvTrqby3l2wWsT4VCoYkhsDG5fzpv+v6/qwL+v6+XzMXwt4is9L1SSC+8Xwala2tnEqqt99qkuLllXzdgyXdQUyuB1lYADGBp2UFxoc+n69qVrLFbO98Z4gm9rIXEyyozAZ6BMNjOC+egJqrB4uimMIXxi0TXDxLbrNobxG481tqNGGA3qSPvLkDqeCKuya1Nb6hdWd74xWyktEEkz3mleREqltqnzHwhycgYPODjODTbbElbQ427uLHTJrvVdI13wxb3sdxdXEM1nqSGe+Ms4eOKYbVwg6Nlmx7VHNLqqtdRw/EbRLiBpFZDL4kaKV8RyLksoIjAdo32qvzbCGJ79zcam1tfLaT+OrAXDOUZBaRsYyInl+fDfINkbtlsDipUupZDAE8d6YxuE8yECCE+avPzL8/I4PI9KlLSxV+vzOSRoJ9A12w1X4g6JevqlnLCDLqyuiyNLIVYI2Qi+W0akKMZXoepqXtnb6bdiPwb8Q9GtbGRHeRZNUht9kzDBYRwoIyCAgxtGCCw+Yk16Gl9qWkXVqdSu7XVNOupxbG4ih8p4JSdqhgGIZS3y8YIJHXnHSbV/uj8qfW4loeN/Z4P7Whm/wCFi6abfJjlLeIXMvkl7Y7VbOVyIpskEE715/uv0i5nTw/r+neIPHvh6+fUNN+z28kmt+ZiYxsrE5ACJkj7q59cmvYdq/3R+VG1f7o/KjZWDt5f8OeMeJ72/wDEVyVTxh4UsrJrRoJLaPxE5DkxyDn5Av3jGd23cMHk9DHcTapNIwh+I2iQIyuqMPEbMYIz5uIsbfnILxHzjhxsx9fa9q/3R+VG1f7o/KgWyseHXyahcatcXFv8QfD8cEcjmyU+I5SyLtmQE7t2GKvGCRnkFuSObS6lcWUJlfx/pzXM86QW8UWueeltA7y795cjcyRuhEjDcWiA78+z7V/uj8qNq+g/KjsN6/1/X/D6nNafdRa94tg1LTCZdPsbKW3+14O24eR4zhD/ABBRFyw4ywweDXTUUUAFFFFABRRRQBha94mbR76CytdKutTuZbeW5KW7xrsijKhiS7LzlxgDrz0pNQ8Yadp3hO18QSpM9rdrCYUBRWYy42Al2CL94cswHvWNr+g+LIPEk+t+Gr+yuJLpY7b7PeW//HtCASdrbxkFzk8Z6ddoFXdO8G3Ft4Oj0G51y4Pkyl4Z7WJY/LjySItj71ZACVw27jHoDSW2v9a/5W+dxvf+v63LEnjrQ7XSxealc/2fJ9ne4a0usLOEUMT8oJz9xsEEhgMgkc1Y1Hxdoulw2L3V7GHv2iFtEGG+QSOqKQCemXGTXNJ8HPDqJtEt0VaJo5P3cHzEmQ7h+7/d4MrYCbVGBxxzt6j4KtdTmtJJ9RvkaGOCKbYYx9qEMgkTflDj5gSdm37xHphifl/W3/BJf+E78KCEy/8ACRaZ5ay+UW+1JgNgn16YBOemAT2qe58XeHrO3We61qxiiZVZXadQCG3YI+vlv/3yfSuetvhZY2dxBc2uuaxFc29qtjDOrQbo7VQQIR+6xj5idxG/OPmqaz+GWmWl0Jm1LUp9gCwxyNFtiQLOAoxGCQPtMnJJPC88HKfl/X9f15vQ2o/GHhyZYmi1zT3WaQxRlbhSGYbeBz/tp/30vqKitvG3h2+1G0srDVra7nvHZIhbyBxlU3nJHTgfjWPP8K9CuLqG4eW5Lx7QQ6wyB1VIU2/NGccQLyMHluemL+n+AtO0zUtOvrS6vBJp8EdvGGZCroiOgDfL3EhJIxyB05BrQRYvfHHh6xvVtJNTgef7QIJEjkUmE85L88KNpBPY8GmX/j/wvp2ni8n1q0aNgxQRyBmfaRuwo5ONwz9R61ial8IND1jUrm91K+1Od7gy7laSPG2Qkld2zcVGcKCTgcVbg+GekwWNxbpdXStcQSwvLGkMZ+cxndhYwu4eSmMj65pR294crX02OyBDKCOQeRRSKCFAJLEDqe9LQIKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooA4zVtGv4Le90+K0vLvTrq8F9DLp0kK3FrL5olIKzYRlMg3Z5+8RjjNcnq3gNdRa8uk0bxSdQureSOSWaSwZZZGEgWR1EgGV81vu7RgAeud/Xbwz6RqevajHcXsVtqH2G006O5lhRcTiAuwiBZ2LEt0bjAAzknJsNd8HyaQ97qmmXVo0ZOViurhwVzMARuKMD/o8mVZQQcDFJb6f1/X9bD6EN/4Dg1S4E19pXjKQli8iC4sFSRz5mWKB8A4kI4A4A983Lrwna3l1dT3HhzxOzXLu5Hm2OE3C4BC/vOn+lynnPRfQ5zb/AMU+F9Osb6S48N6klzZyNG8T3z7UbzJEjDsJDgv5L/dDAYGTyM2rq9s4dF0u8g8KTyT6i9xstRqF1IyrETj/AFKSHLYHbAzyafT+vL/gCW9uv/D/APBEh8CWEM88n/CPeKnErysFeaxIj81JlcA+ZnH+kOeSece+dUaTNDpdha2WjeKbWXT7mW4tbuN9PaSMyb964ZypXDkcqT05yM1iXHi/wJbFBPpmoRn7SbWQPcy8SBZcqpDkEh4inzFeuc45pZ/FPg9JoPs/h/V5rdmZZpftEgKMIy+1V8z5jwMnhQDncRQ9gS2t/X9aGxa6Ba2vh+50c+FPENxa3VzFczieSycyuhQ/N+9wQxjBYY53NjHGINU8N29yk76f4M1e1kZMRW8Zso4FIimjHyrLkDFw5OO+D65ddto032A6BpEV2t1pz6k0l3rMkCJChQEB1LqWy/qFGPvdKpN4o8B7Jnh0zVrhYWcM0UzkFEWRnkBMo+UCJ+PvcDC8jI1df16AnYgk+H1ncxyJeaH4sdJoY454457FElZdmZCBJku3ljLEk8kA4xjU0nw/c6X4ii1mHSfFF1epGYyLmXT4YpeCAZPKYZwDxwcdhnOc9/E/g23V/t2hatC6StFhbosGIaUAA+aMkrA7Y9sdSAbuqXOgaZrdzBJo8zabaael/PefarwsEYSHAVVKg4j6M6k5wKE7bA1eyfQ6JfDup20EOqxNby60t5JeTRbisUodAjQhsZGEVAGI5KAkAE1g6p4bi1a+u7u58N+JoZ7pg8hguLLCupUqy5l6jaQD6O3qMWNHHhvXtSvNN0/RNRjvbKLfcJdXbokL72VY2ZZG5JRjlQwx36CsKLX9Cspm/wCEk8PTWVssbSNdWmpzXCRASyRfODsbkxnG0N1GcUtLrzGr626Fmx8F29lNHKdF8XXLpK0rGeewbexXbknzM8Anv35zVS0+HOm2dq9uvh/xZJEyyIoknsCUEkcyNg78/wDLdzz3x2yDZ/4SjwGLZ7htM1ZYoVVrlvNci33sVj3Yl+bewwNm7B+9tqvfeLfB1usiwaBqkk8QJkjku2QR4QO24iVugK8d8nGcHD8v6/rUW7/r1JtQ8C2+oXTSvo/jGJC0j+THc2Plhn83LbS55/fN+Q98oPA6RxzR22neM7eOe4+0yLFPp4LS5yW3btw4G3aDtx2zk1M/iLwPDbJcT6XqSQySGOOU3RCybXMcjKDMGIV1IIxu7gEc1Fc6jpw0XQ73T/C1xeTarZS3Ytkv7t2TZs+QeWj5J39WCqMcnmhroxRs9UTHwXZnwU/hhvDviprJ5VlaQzWPmZWJYgM+ZjG1R265+lF14OgudSnvBoXiuBrhJ1kjhmsFVvN8zOf3mW2mVioYkA4OOuU0vXfCN2/kahompWFyXKRxtdSOs2ZniTYwk6sY34IB+U9sEwWvinwXe3v2a10XVJZWAC263Tefu2yOwZTLhcJGWwzBu23OAS93b+tkvySH0v2/z/zf4ksHguK2kLQaR4uUNO08i+bp5DlpI5GU/PnBaFOmDweeateH/DH/AAjutf2lpnh/xHPc+V5SJfXFkIVOxI9xKvuHyxqOAenQmrdjJpOoWGrXnhJ77TNQ0dm3LcXDFZCoJAkiLt8jbT94K2ORjg1ev9QbXGu5ZWuItO0/TI757SGdoWuHkV2Cs6/MFATGB1LHOcYpX5VcEuZ2RYTw7qdhDa6pbtBc6xFcTT3MW4pHMs2N8asRxgLHtJHOwZxk45rUfCo1WOSK+0fxa0f2l7uCNJtPC20rzCUshDgn5hgbi3BNVzrnhnTbuKy8R6LNbXk0MVzGljqM1wpicH5iW2HKkcqATyCM54mm8Q+BbaGOS507UofM2MqPckM0TEgSgedyuVPAy3H3apxs9RJ3V16lS38EPEk8LaX4rjh8xHtvs8lhG8W2OFSxYPksxh5/hw3AB5qzZ+CrOys7O3i8P+KmW0u4roF5bAmRo1iVVb950/cIeMHOeecVWbxT4RS42v4a1vyXgS4hkW5yXjLMpbb53A4Hud3Spx4n8BmRok0zVnmTCPEsrlllJA8o/vcbuRz9z/azS/r+vuHYjHgKwWaykj8PeK0NoqIFE1jtkVViXaw8zHPkITjBznGOMami+H4NDvFntPDPiR1+xCxeKWSyKPGI44+cSg5xCvQjqfbFWLUPD15oOo6jY+H7wNa30NhFHdag8YkmlaNAGKu2wK8mGOG4BIzTLG4sZ9X1bTbzw0YptHt5ZbqWHV5ZImdVR1VCcMcq4ySowQRz1paar1/LX8H+I0nuvL89PxLen6A1ldWdxPo3iu+fT0jis/tElh+4iQ5EY2OuQeMlssdo565bdaBc3c00z6f4uEsl4bxZM6YxjkKsnGScgIxQBsgD3GaqWuq+Hks7KbWdAvrZr0b18i4uisUe6JS7+cIjjdOg+QNnnHQ1FL4m8HJf2ttHoWrSvdRNJFGtyweQBYnUgGXbtKSg8sCMYxno5dpf1/VvwFH3tV/S/wCGKx+GmmlLSIaF4uEFisos4hPYYg81SHOd+WyTu+YtggDpkFtz4N1Rb5zZ6Jrc1tL508y3TWW6e4kSdSx2SDbzOT8pAGMbcndVz/hLfh2ys0NpqUwLBISs0g85v4guZBgjBzu25wcZqMeK/BbSM0WhavJAVZoWWdw8oTzt7BWlGFAt5PvEMcfd5GW7vf8Arf8A4cE/6/D/AIB1ul6VqF3YaTpcunz6fp2nPFNNJeSRtPdyRkMvyxswGZAHZic5GMc5HY15uLjwvdWGqT6Vo99cSWVq9xCst68SXW13TCsZDj542X5gPXByKyI/EfhpNKv5bvQbwXenQyTXcUV1chLdQGKeZ5uyRS+04AjJHXoQSatiVktNj1+ivKD4n8Bm6lhh0zVpvKLl5I5X2iNGKtJkyj5QQePvf7PIzKuveBzJYo2marH/AGgd1qxmf95DlAJhiXO0mRePv99oxSWo9j1Kiuf0jztL8RXOiG5mubT7Mt1bGeQySQjcVZC55YcAgkk8sM8CugoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiuC8b3N0viXSINUj06DQmeTzbi41RrdsbBzjavzBuAodsgkkDqMaWbUptE8GPG+pS2kmjs0727XzBpMQ7CzWuWJxvxu460LX+vX/IOp6tRXmmoeMfEtpqjWrwSWdnJei3tLptInmeaPy5WLbAd24NGq4IyR8/RuIG8W+P5ryGCPSRbzzSQxywtpUzpaowhzN5u4K/LyAoDkBcn7rEi12B6b/1/X9bo9Sorz2fWPFmm+AJ7iIPd6tHqlxExm0+YnyRO+0qiAkjZs2t93BHI61mX3i/xdera266dqNg6ziW5mXR7g+XGJrfbwpIbKPLuVWb7pz0NC1dv6/rUHp/Xr/keq0V5JD408cMs/wBl0qNphfNHMZLW5YAi2tmRdi7jFv8AMdsEALjnnJOpomveK9R8S6T/AGktzb25mkF5bro80SQsUk2xmViQ4BVfnACkkc/MABaobVj0eivNLfxT43vfENzZQ6c0Fo10scVxPpUy+UnmSK2cttPyqhDBiOc8A7Rlz+OfiImjSTDQ/wDTMb0ij0q6cBgjEwtwD1CgMoYHJ5HBoWquFve5T1+iuG8Vav4hi16wttOhuktN9pK32exllM+ZT5ymRTtjCqq5DdQx/Dl7bxl49ln+13WnXkcMcE3lxx6LP+8dkiKB0JGCp8zoxHBGWPUWqb7C7eZ7DRWD4M1LVdV8MRXPiC2+zX3nTRsvkvFuVZGVG2uAw3KFPQdelb1N6C3CiiikMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAOP8QQ2mjXsk0et6bYC+kWaSx1KATxySrjEqKHVlYFVJIyMgHAPNc/NNpNxeG7nv/BctySxMz6G5c7gQ3JlzzuOfXJ9a1Xnu7XTdd1OwSSTWItXRLryofOlW1WdPkVMEkfZzuAUZJYkcmsa88X+OltdWn07SLm4tB5zWRfTZVuGU/aPL2ggY2mGPhkJPmrnGRkWr/ry/r5Bsr/11/r5ieVoJaMmfwPmIMsZ/sFvlDEkgfveMlmz/vH1rSj19IfJ8rxB4WTyNwi26VKPL3fe2/vuM98dav6hrXiabw9qzxWE1jPaXcduskFuZJXi80edPEhDb8RNuUYbLAjDdKzdDv8AxhPqGrPFNe3en21pMdK/tGw+zyXcmE2GQ7Uxh96gbVyoDHOclX/z/C/49B2/r52Kkr6PPLNLNe+C5JLhy8rvobkyMQwJJ83k4dxn/ab1NBk0drUW7XvgswDkRnQ32jjb08304+lFh4m8V2dxGLOHV9atJVtxPLqmkvBJbSNv84qqRpuVQEOMHJOFYngRWvi3x/aYs5dJe9uXm2iSXS5lCo5yJiykJtUny/Lzv43E4qmuhKd9f6/ruXNuna19h0yS/wDBV0Lc7bK2m0ckRn0jVpuOnQelbC+EL9HndbfwoGuCxmI0NsyFgQ2799zkMwOeu4+pqDSr2/159dg8aWyw6XFax5SWyeCONg8wch3++QqxtuU4GRj1PSeFprqfwlpUuoFzdPaRNKZBhiSo5Yep6n3pDMKXwdezwyxT23hSSOaTzZEfQ2Id8sdxHncnLtz/ALR9TVx9G8QSrOslx4edbiIQzBtJkIljGQEb99yvzNweOT6101FAHKab4d1nR0KaSfDVipUKRbaO8eQCzAfLMOMsx+rE9zSP4b1eQESf8IywOMhtGc/xF/8Ant/eYt9ST3rrKKNwOIHgWZREFsPCAEIYRf8AEhPyBvvY/e8Z71JP4MvLmaWa5tfCc0kwAkeTQmYuBjAJMvONo/IeldnRQBwz+ApJJ3mfTvB7SyNudzoBJY+pPm81pwaN4gtRALWfw7CLeMxwiPSZF8pDjKribgHaOB6D0rpqKAOMl8I6tLe2lyJfD8b2snmoItJdQW+fBbE3ODJIR7ux6moT4Bc27QHTfBxiYgsh8PnaSM4yPN7ZP513NFAHIweDLho7i1uZtKtLG7bdeQ6Tpv2Z7v1V3LtwcnOBk5PIzWpq2gNd3IvNNuY7O68n7PIJYBNDcRckJJHkZAJOMEEbj2JFbVFAbHEp4IuY7dII7LwikMcnmpGugkKr4xuA83g4AGfaobb4ey2tjFaC08KyxxksDNojOxY9WJM3JOBz7V3lFAHHnwpqJkVzF4VLrEIFb+xGyIwchB+++7nnHTNN/wCEPvvtX2n7P4U8/GPN/sNt33t3Xzv73P15rsqKAOSHhjVRbXVuF8MCC9/4+ohor7Z/98edhup60WXhjVdOtjb6evhi1hKNGY4dFdFKscsuBN0JJJHfNdbRQBxlv4NvbOPZaWvhOBcY2xaEyjqp7S+qIfqq+gqlo3w7utDLNbf8I7LK0jSCafSGZ1JVVIB80Y+VFB7nGTk816BRQBxLeB7h1lVrLwiRMFEgOgn5wv3c/vecYGKmHhPUV27YfCo2qyrjRG4DbtwH77ofMfPrvb1NdhRQBwen+AtR0681O4im0GQ6ouy5jk0pyjpljsI87kZdvvZ4OOgADx4CkEccf9neDtkQdY1OgHChxhgP3vcHn1ruaKAONTwffJNPKlv4UWS43ec40Nsybjltx87nJ5OetRp4IuY5BJHZ+EUdZvPDroJBEnB3/wCu+9kA568Cu2ooAy9I0drCa4vL27a+1C62ia4KBFCrnaiKM7VGWOMk5JJJrUoooAKKKKACiiigAooooAKKKKAGvGkgw6qw9xmnAAAADAHQCiigBrxRyMjSIrGNtyFhnacEZHocEj8adRRQAUUUUARQWlva+b9lgih86QyyeWgXe56scdScDmpaKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAy9R8O6fqV2LuVZ4LoKENxaXMkEjKOisUI3Dk8HOM1W/wCEStP+gjrX/g2uP/i63aKAML/hErT/AKCOtf8Ag2uP/i6P+EStP+gjrX/g2uP/AIut2igDC/4RK0/6COtf+Da4/wDi6P8AhErT/oI61/4Nrj/4ut2igDCHg/S2kU3b398iMGEV5fzTR5HQlGYqfxBrdoooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiuC1Xx3faCb7VNSFrJo9pqEtm0EEDC4CpEZN4YvtY8H5dq8c54qxb/EiKfVbjTTod/Hd2LKL9GlgxbB9uw7vMw+Q4OFyRzxnAKurX+f4X/Jjaadv63t+eh2tFcHcfFawiKfZ9I1C6JtEvHEZiGyNkib+JxkgTKMD3ptx8WtPtWmWbRtVLWySG68uFXWFkaVdpYHHJhbnOOV98N6OzEtVdHfUV5/e/FF7K9Eb+Hb9lRJRPGhR5I3VoAOFYgrtuAxI6Y9jXUv4jtE8Kw6+VY2ckUcxKujbEfGWJUlSFBySCRgHGaPs83QOtjXorzsfFq3uLiGWw0m7msFtp5rtjsWSExsgIwWGcK+SOSdy4703Uvi9aWF7ZhtMu0tZ5LhhIyqzTwwxz7jGqtkN5kSgB8ZDeucD03Gk3sejUVx9x4/hj8OW+rtY3lqrXptZbe4t8SDCsxxlhwQvDc9enpT/4WnbC5t7eXQ9RhlmlWImRohHGWWNk3Pv2gsJlwM5JDAZIAK6N/wBdxf1+h3lFebaN8VZr24shfaS0cVxHEZDGVzC8i2W1fvHcM3mSeOBjHGSXHxcig1VkbTJ/sgvBZw7QjSXEhEy7RlwEy8QAJyMHnHUPpcdj0miuMs/iRbXepJZnR76J1nS2umZoitvI07wKpw/zfPGeVzwQfauzo6XF1sFFc1rXjBtO1RtP03SLnVJ4vL+0GORI0iMhwibmIy7dQBwBgsVyM6+javb65pUV/aLIiOWRo5l2vE6sVdGHZlYEHr070bq4bF6iiszxLqU2jeFdU1K1VHmtLWSaNZASpZVJGcEHHHrQBp0VwV58Qbrw9qt7pOs2f9qXdrbfbTLpqCFfs4Us5KySHDLgcBiTuU8c4uWnxGsru7gVNOvFtbq4mt7a6ZotsrRCTzDs37wAYmGSO4pNpAdjRXA2vxYs7pYJo9D1IWsyhxOWhwF3RKzEb88GePtzzjpyQ/FezurFbm00HVnEnzxK8aR+ZF5Uku8F2APyxNxnOSPWm9FdgtXZHfUVwmlfE2K9v7S2utJuoFvbyW3hudyeUFWUxpuYnAZsfd6nsDWt4q8a2vhS5s4bmzuLo3R5+zlSY13qm4qTnGXHOMDnnOAQV9/I6WivHYfi54gVkN9p1nCJraKaJBETu3v0LCU4wpH8PJyeOla7fF+I6XG1rpc9zdPp8d0jjYsTuUidkOHbYQJQdpOeD2wSdbFW0uel0V5yvxes4LO6nudLvporW6mtJZ4UjUCZBIwjCmQk5SP73TJHTnbvt41QaVFONKu2vZdQbTksd8e8zLuJ+fds27VLZz7YzxR/X9fehPTf+v6s/uOnorzi9+LkDaULrS9JuisrxRRTXOwIZHRJShCvuyEc89MjqRXXeHfEtr4lgmlsoZo1gKpJ5oA2yFQzR8H7y5APuaANmiiigAooooAKKK5Px74zbwhZWb28C3M88pZoirMRBGu6VgF5zjCjtudc0BudZRXD6n8S7WG1VtJspLyWSdo48uqo6rPBEzA57+epH05xVaw+KRl0uz+16FeNqVxbJcfZ4XiCvGYnkLqzPgDEbcE56e5A9FdgtXZHoNFcLZ/FOxvZdOaLSNQSz1G4aCC8k8tY+JBHkkt8uWPCtgnBwCcA91Ts0K6YUUUUhhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBiNpXhYa9JvsNIGrXSMZMwxefMhGGJ43MCOD7VEdA8HabGkp0rRLVNNferm3iQWrNg5zj5CflPbtXFeLrjRv8AhLrQaXJaLqsOuWz3mntCVvbtiFVZI3JyI1Q5OF2kIwyOazr7SrHRdW1ZlnthDZeIbacprE8hhuXazA/ezFX2HLbgzAgMFHpSjqr/ANdP8/66N7tfP8/8j03T/DHhm3tt2l6JpMcM6dbe1jCyKceg5B2r/wB8j0FJdaN4YkmmnvNO0lpLdW86SWCMmJX3M24kcBt7k567mPc1yfgnVrqx8G332aK1uNQu7u+udI0+CYJHPGHziIvtzHub73AIIPGa5jTtQ07Qf+Etm8d6VerEJ7K4nN9NB/pF1gFVOyVlALYIBOwKvJGKb/y/H+vv0Ev8/wAD02/svB19p41HUrfRLi0ZiRdTpE0ZY7QTvPGTsQdf4F9BV6z0LR7ezuobOxthaXwBmhVAYpV8tYwNv3duxFXAGMCvILh9OmGk30Ou+H7YXmrXF5Pdo8d1p1hJ9nCC3YBlVnZTncWX5gxHXB9H+GQ2/DXRkCMqxxNGpJ4kVXYB14GFYAMoxwGAp20fyF1Vv61Nv+wtICyAaXZYlDCQfZ0+cMFDA8c5CLn12j0FQDwr4eW4nnGhaaJrhmaaT7JHukJDKSxxySHcHPUO3qa1qKQ9jPTQNHj09LGPSrJbSNzIluLdNisc5YLjGeTz7mmS+GtDnuormbRtPeeFg8crWqFkICgEHGQQEQf8BX0FadFAGOfCHho24g/4R/S/JAIEf2OPbghQeMdwiD6IvoKQeD/DQj8seHtKCBPLCiyjxt+b5cY6fO/H+03qa2aKAM+28P6PZQpFZ6TYwRx7dix26KF2sXXGB2Ziw9CSeprQoooA5DxB4Pvr7Vnv9G1C1t/Pmt554Ly2eVDNCQY5VKOhBwACpyGCjpyTu6Bo66Fo6WfntcyGSSaed1CmWWRy7tgcDLMcDsMCtKihaKwPUKiubaC8tJba8hjnt5kKSxSoGR1IwQQeCCOxqWs/XpNOh8O6hJrbhNOW2kN0xYriPad3K8jjPTmlJ2VxrVmZDongq+0t4rfTNBuLC2lMrpHBC0UUmMFiAMBscE9cUy40nwNc2c2qXVj4fltruQNNdyRQlJnBOCzkYY5z39a8vvrvTNf0K/1nQLzRraB3sIJNOtZY5/s1ik4JluUjb/a5XOFUYJ64vL4j8OaLBcyah/YupXH9qOmk3zOlraXUjQJ5kr/N5Y2A7GZQc4wBuJp/1+X+YvL+uv8AX4nq0OiaGtrH9n0zTxbqn7vZbpsCkq3GBjGUQ/8AAV9BVOysfCSWM95p9tootQzNNPCkXlhtpVizDjO1iDnsSO9cbqhtLT4JT6L4e1ez1W5GnmcNasHSWHzv3rIqH/VjLrgHgDFYhnsfNlb7Vpeo6Fb6rp0t7qdnAsUDptk+SQKShEbCEk9gy7umaHvb0X3uwLa/q/wuemr4d8KXEK6jFpWkPHhpVukgjwMjlw4HoBzntVj/AIRrQLqzsUl0qxu4bOFY7RpoVl8tBjAVmzx8qn8Aa8p1E3954Q8QwaHpVxeeF7m+vrjz7CaFFaIRrhVDyLmJpfMYlM5CkAHdXqnhGZ5/BmjyS28ls5sosxSlSwwoH8JI569e9OOqv6fin+QS0dvX8LEzeG9Dfbv0bT22KEXNqh2qOgHHQelQjwh4aBfHh7Sxvi8lsWUfMe0Ls6fd2gDHTAA7VsUUgMg+EfDhuBOfD+l+aFZA/wBjj3bWJLDOOh3Nn13H1NWbvRNKv7KWzvdMs7i2mk82SGWBWR3zncQRgtnnPWr1FAGcfD2imBYTpFh5SMrKn2ZNqlVCKQMdQoCj0AA6U/R9IttFsWtrTc2+WSeWR8bpJHYszHAAyST0Aq9RQAUUUUAFFFFABVO+k02yI1DUmtLcohhFzcFV2qxBK7j2JA474FXK5TxxPosEdl/bVxZWVwzSCxvtSh8y2gk2clwWVcldwGSO+PSlLRDWrLp8LeEraGS5bQ9GhjliWKSU2kSho/l2qTjlflTA6fKvoKs3XhfQL62W3vdE064gVUVY5bRGUBAQoAI6AMwHoGPqa8Z1NtYm+FOkQtod/Lo1hbRNHPBPCFnmW42q7K7o4TaAygKR+8XptFeneKNUv9Q0o2Hh+yuLu4aVItUhtLiBbiyjZN5X55FUOQQuQ3G7cM4FVLyEi/dWfhKOOzvry30ZI4pS1pPKkQCyM24lGP8AEWGeOcjPWtszxLKkZkQSSAlFLDLAdSB3xkfnXiGm6/4f0zwD4dtNRsrCy1ee2uLWxOtXMSQQQGT55W+crjgAD77FSOBk11WkaFpuleOPCE2mX0moq+jTwpdm4MqSRosAUoMlQDy3y9Se9C1/r1/y/qwnp/X9f16npFFFFIYUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAJtXdu2jdjGcc4oIDKQwBB6g0tFAEL2kEl1DcvGGmhVljY/whsZx+QqaiigBGUOpDAMD1BFLRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUgAVQFAAHQClooAhNrAb0XZjBnWMxBz1CkgkD6kD8h6VKFULtCgL6YpaKAAAAYAwB0FFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFIyq67XUMD2IzS0UAFQxWsEFxPPFGFluGDSt3YgYH6CpqKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAKmpapY6NYteardw2lsrBTLM4VQScAZPqTik0zV9O1q0NzpF9b3sAYoZLeQOAw6g46H2rK8a2l7d6LbHTbKS+mt9QtbkwROisyRzKzYLsq5wD1IrkNS0PXr/xJNrlxoeorpl3IqT6Ra30UVzIUiZUmdklCH5mxtEh4CntgK+jf9dB9V/Xc9QorySLw34xNnJDqdvqV5q0lnHHa6jFq3lw2w+zbXVxvy7eZuJOw7iyncNvFyLRPE2vavbPqthqdhp3m2yzwyagisypbTq5PlSngytHxnJ4JGAcN6J+Qux6fRXj0nhDxnbaTZR27X7h7WybU4nvjM80q+cJgMzLzloScOoYLjJxirlv4S8VPaLPdPqLXltbWYtN2oFdji7laQMokIJEJRSWLZHG5uafX5g9P6/r5nqUM8VxH5lvKkqbiu5GDDIJBGR3BBB9xTVuoHvJLRZkNxGiyPEG+ZVYkKSPQlW/I15HaeE/E+manY/2fpt+qQX0rFXvQYGVrt3MmVnVkJjYdVfdgqUHU73irQNYuvG1xfaXYXpkms7SK1v4L1YoreRJpGcyJvBYbXH8LZBI7mktUvMHpfyPQ6K4fwOt7c6zqzy3zXenaZI9jYyrOXWbL+YzE55KApFnnBRvU1zmkaN4z0q5WdrDU7mC3vYJ5Ue9Tz7gDzVcczmN/vod2ItwAG0kDAtbef6/8DUHpfyPVluoHvJLRZkNxGiyPEG+ZVYkKSPQlW/I0W11Be24ntJUmiJIDocgkEgj8CCPwrySHw34pS4+23mnahDfyW0SxXv9poEtGW7nkbzQJfmAidezDGV9ap6fp3i/XF0/U9Ou7y4s5ebS5inysRF3KWZiZlypjKYOyTKjGB3OwPqe0SzxQbPPlSPzHCJvYDcx6AZ6k+lSV5Lb+Ftclj0s3+iarLd2d7bT39xLqysl3IrtukijMuAMNu52HbhQpxgaXjrSfFWoeKoJtDs7gwQC1aKeG52jImJlBBnQL8mB/q33A4yMU1rb1t+WoPRv0PSKK8f1Twd4tSxtGtf7RleU3j3UaXpd1maX9w4zcRhQIxgYJ25Hy+mjp2jeMV+IljfXlvcC1iumW6uBc5SWH7MVBIM3IMm07BEuDzk9So6/1/X/AAwS0PT6KKq6pLdwaRdy6Zb/AGq8SFjBBuC+Y+PlXJIAyccmk3ZXGtXYgfxDo8djeXr6nai2sZTDcy+aNsLggFGPZskDHXkVWh8YeHbhpBDrNm5ikET4lHyuTgL9c8Y9eK87l+HPiGysG0xzBqtrfC0luXtQbUpPDcIzyNulJdnRnJIx/qxxnFQHwD4ltIxb2FnOtut2LhUN6rBWF9NJvG5+D5RjOev45od1b+v68gVmmeww3ENxapcQyK8MiCRJFOVZSMgg+mKjtdQs74v9iuorjYFLGJwwAZQynj1BBHsa8mg8N+NZ9Y0z7ZZ3aJEsMN1L9t3B4vsmyTLfaP8AnoTlRF1G7ceKbpHhbxPY6fYw6jpOrTaVAkMcumW+pokrMtqqbgwmA2iUMcbx95WxxxT0v5ErWx7HUKXdvJdTW6TI00Cq0sYb5kDZ2kjtnB/KvNvDnhXxXaXFjf6xLeS6hHqFv5rnUC6G1FmqSAru2n97nPGSRu9DWjrvhbVLnxXqGs6fHcLOZNOFs8V2Y1KJKfPyu4A/u2P3hyOBUy0V/wCun+f5jO5trmG9tYrm0lWaCZA8ciHKupGQQfSpa8g0fwz46h1bR31J70mGKyDSrchliVIlE8bnzwCS4fOI33bgd3Hywah4S8Y2+iaVbaZaag95Hp0MktwdSaRhebgZMs1wqrwo5CyAgkDA61bWwPY9mqK3u7e7WQ2sySiORonKNna6nDKfcGvM5PCutW1hZPdWWr6mskt697a22rGOUys/+jvuMqgIqAjCngsp2kjivL4S1XTtPnv57qfSJJLm+lu7p9TJjhjKFoWPzBSPMCHO0HrkDJqbqzb6IdtUl1Z6zRXPeCGv7nwzHqerh0vNTc3jwuxPkK+NkY9MIFB98nvXQ1TTTsyU7q5R1XWtM0O2W41i+gsonbYjTSBd7dcD1PB4HpU9le2upWUV5p9xFdW0y7o5oXDo49QRwa53xFaX9t4s0jX7LTZtVhtLe4tpba3eNZUMhjIkUSMqnHllTyDhuM81yl9onim7vXuItEuNPlnWJ9PWxv0jh06Tz3aVp0VwHZlKltquGO5fcpajeh6RZaxp2pSPHp97BcvGodlikDFVLMoJx23I4+qn0qdLqCW6lto5kaeEK0kYb5kDZ2kjtnB/KvH4vCHiuwimEWlSMtwIY5BHcLnaLm8kPyrNHuGJYuC6j5u+0rS6F4U8XW08Ul9YakmpN9kWO/OooY4UjnkLiRRKS+YiB0fOcZGCaS2B6NnslMnnitoHnuZUhijUs8kjBVUDqST0FeTW3hbxXPbxW0tvq1u7RwR6rM+q5F7KLuFnlixKSi+Us39w4dVA4wKOv+DfF2pXupW9tp12LKSO8gC/biVmj8siAbnuDuyVTjy02knJPJL6ff8Ah/n0HbU9lguoLlpRbzJIYZDHIFOdjYBwffBH51LXllz4S8R6jc35li1GG28i+eyiGp7CkjRWwtwdknUMkuMkgEE9wTT8MXt23xG06yvJ7qfVIru8bUJV1ISRmIRt5atAJCU27kXJRRnkFt2aa1t6XE9Pvseuu6xxs8jBEUEszHAAHc1hw+OPDE6kw67YuqwmdiJhgRhSxYn02qT9BnpXC654c8Wap4xvJEsblbGWW4idlu8JLA1q6oMmfoZNh2iJdp5yepy7j4ceIbbR9QttLsJ1+12rxPH9uBWT/iWiIAhnx/rsj8j0ANStU35L9f8AgDsuZL+v63PZra7t7xHa1mSZUdo2KNnDA4I+opkWo2U919mhuoZJsMfLRwThW2t09GOD6GvI9b8O+PJri6Wzs7xis8s1lMl6PlzOWUf8fCBPkC4yr5BK4XHM7eEvFFpd3qWFlfpYm7uJZoodQVTdxvexy4jPmZUtDuGTt6MMjOS1q15k9G+x69RXkr+EPE95Z37CPU7eNLK9bSbZ9UIkt5i6mBXKyYLDDEZLKoOM1ueGtK8RWXxCvrq9gu20+cTFprm43AEspQJtlIZcZwDEpQZG455FrYb0O+qvf39ppdjLe6jcR21tCN0k0rbVQepNWKwfG9heal4NvrXTbdrq5cIY4VZVL7ZFYgFiBnAPUigC/pWuaVrkMkujajbXyRttkNvKH2Hrg46H61frzbW9J8Q61rE2sxaNfWNsVtbe409buKO6vYUkdnw0cm0AblwC4JG4cZ5paX4f8Tw6ij6np2r3EJdTpirq4T+zk+0SMVnPmHefLMY4EmQuzPcrpf8Ar+mD0/r+tj1aivJ7PQvGOpQ6ZaalZ6nawWtrp9rdu2ooDO0cxM7gpKWwVxycMw4xUVz4N8X2mlqulPfiSSOVbpX1BpWkRbxDGi7pRg/Zw4GGXjgsCaf+bX/B9GHW3oeu1HFPFPv8mVJPLco+xgdrDqD6H2ryhfB/iu50mcTtqQki068Onx/bzEYrgyKYAQszdADjczBQcE9qg1Lwl4nt767k0nTtQLtqNxcptvV8iYv5ZRiBOjoRhhvGdvzfIwIprVr+utv+CD/r7v6R66bqAXgtDMn2hozKIt3zFAQC2PTJA/Gpa8/8daDq2o69Fd6bp17cSDSpreCezvlgFtcs6FHbLqSowT0bp0Oal8LpqM/jjU7eXUDd6dpLuUdJiwaecKzxtz1jIfCnoJV9KUdV9/4MHp+H5L+vvO7oryfUfD/jE69rL2EGoPbXEjMzvfCN5IvPjby4WE2PmjDqu6OMpnG/nJin0fxna2+r/wBl6Vq32W/s7u2060bUYjJYs4i8tnZpeBuErAqzFQQOOlJa2Hbc9dorzC68La1HMby7s9W1GKbUrl7qzttUKO8WG+zlcyqqqpOdoIOSCQdtJ4f0DxhB44t7vUzepAs253N0JY/I8jAiZjL8xD9f3Iyw3bueWtXYl7XPUKKKKBhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAAAHQYooooAKAABgDAFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUEAjBGRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFJgBiQBk9T60tFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUVkf8ACT6V9g+2ee3kfbv7P3eW3+v83ytuMf3+M9O9AGvRVWbU7WFFfzPMBlWI+UN+0t0zjoOc5PAFTSXEEUZeWaNEADFmYAAetAElFRSXVvESJZ40IXcdzgcev0qlceINNtNQgs7m48uS4KCBmU7JSwcgK2ME4jY9eOPUUAaVAAHQUgdWOFYEkZGD29azNW8R6Zotkt1dz70e4W2RYFMjNKxwEAXv/KgDUorF1bxXpuj332OcXdxcLF50kdnaSXBijyQHfYp2g4OM8nBwDg1oQapY3OnpfwXcMlrJGsqzK42lSMg59xR0uHWxaorN0XxBp+v6bbX2nyt5N2hkgEqmN5Ez94Kecd6fqOuadpenS315dRrBECWKnceOuAOSaNgL9FFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBWv9RsdKs2u9UvLeytkIDTXMqxoueBlmIFSwTw3VvHPbSpNDKoeOSNgyup6EEcEVh+MdGvNa0u2j06OF7i3uVnUvdSWzJhWG5JUDbWG7urKRkEc5HED4feNBD5a6vbxSmF1S4gvZYRCpgkTyRDHGsZzIyuZQFOQTtGAKBnqT3UEasZJ40CuEYs4GGOMKfc5GB7ipa4GTwHeQ6Lr1hZiF1vtQtbuDzb+bcyxiDervgspzE2GGfvDpUFr4c8QJqkdlNcTT2q2Us1xC15OkRl3SiGFZ8biNkuGYDI8lDjJFH9fhf/AIAltc9FrgfGb6gNevfsn9uCYaWh0z7AtwYTdb5Pv7B5f/PPPmcYrvVGFAPHHrmopvtW8fZ/J24535zn8KOoX0PNLnxf43j1R7c2DxW/nyx3MyaLcS/YUWXbG64P+keYnzfJ93qeBipY/F/jO7uLSwg0yaG4klK3FzLo06xxoZYAj8tjOySViu4428/dNehf8TD/AKdv/HqP+Jh/07f+PULTcH5f1/X6I8zuPFvxFtrO3zpUMkksEczSnTLgLG5Rj5JVN7feXk9s44JFXrnWfGz6pZCWF4LOTUT5gt9OkZooUuhGFZsnIdG3bsDgZ6Zrvv8AiYf9O3/j1H/Ew/6dv/HqFpJPsweqscP4h8T+KrLXtQt7C1kEEM0UcKro09wDAwiMlz5isFYqWkHlgFjs6d6zG8c+Nxp7xpok0l80kn2d/wCx7gJJCsc22Rh/AWZIjsJDDfjHINel/wDEw/6dv/HqP+Jh/wBO3/j1C2t/X9f12s/6/r+v1vyWj6h4obxZJDqwke3htblI9lk8UU8iSrsfcSQpKnAGecEjvjlrTWPGg8LSahZfa9SS805G8o28zP5zWUkjMjowK4mCptXoTgEHGPVv+Jh/07f+PUyKK7hTZDHaRrkttRSBknJP4kk0fZt/XX/P8EH2mzzU+KPF2s+KLfT7GX7P5c8ksoTTZSsKj7QgVm3BZVOxPmHG78AJdX8S+PTNpF2nh+axi8tfOkhEl0rCQReY7wKAymPc5CEkkj8K7+2097KaeWzs9Pt5Lht8zxRbTK3qxA5Puas/8TD/AKdv/HqForf1/XT/AIInrK555a+LfHkktrC2h+Yk8jL9qNhLEBGztHFIyMcr9zzHU8qrrnFdb4PvLm7sdRFzI80dvqd1BbzOcl41kIHPfadyZ/2K1v8AiYf9O3/j1Miiu4IxHDHaRovRUUgD8KF/X4f8MD/r8f6+RdpskaTRNHKivG6lWVhkMD1BFV/+Jh/07f8Aj1H/ABMP+nb/AMeoAoaN4Xs9Funninurl9nlQfapd/2WHOfKj44XI6nLHABJCqBs1V/4mH/Tt/49Vld2xd+N2OcdM0ALXASeEdfZ20kLp/8AZB1o6qLz7Q/n487z/L8ry8Z38bt/TnGeK7+ik0n/AF8/0Dpb+u36nmFh8LLmwi0aOBdNiS1ttPjvVjyBPJBKXkb7nzZDHBPJyc4qK7+F+ryWUWby3upbS8VbeFpAqtZRxukMbM8Ug3qZC33CM9xwR6pRT3VvO4db/I8sT4UzpotzHPBp91eNa2UMDtMwaPyXZ2VZPLO0cjb8pU7RlccUlh8NdXt9T0u/1BNIuhZNBuhxtwiNd7sbYgpYLcoeFUMytwvFeqUUP9bh0t8jgvBfhy7PhvVvOmnt3ukew06WWJo5YbOPcsJKthg3zM3ODyKy9P8Ahne/bLKe70/RLGO0exDW1ozOk3kFy0xzGuHYOABg8Dlq9Ropp2d/T8Aeqa9fxOXvNL13T/E1/qvh+GwvF1KCKOWO9uHhMLx7grAqj7lIbleOR154563+Gd5aX2lOJLC4t7C0S1kil3gXZKuGlZcEBkLnYOeGYEjIx6TRUtJq39f1qO55VpXww1LTDYQC30dhFJYzNqCuwntvIjRZIY18vlHKNzuXiV8j1ZN8KbyDw/a6fY6foc0h0qCzlkmZkFvPG255o8RksXyMk7T8i5z29Yoqr63F0sFFFFIAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAzta/tr7En/CO/YPtXmDf9v37NmDnGznOcfrWH/xcT/qWP8AyYrrapaprFhotvFPqlyttFNPHbo7A4MjttVePUnr0rWNTlVrJmM6XM78zXozn/8Ai4n/AFLH/kxR/wAXE/6lj/yYrftda069uru3tbuOSWynFvcL02SFQwXnqcMDxSnWbD+1P7OFwGugAWjVS20EOQWIGB/q36ntjuM17b+6vuJ+r/3n95z/APxcT/qWP/Jij/i4n/Usf+TFdGmpWkkzRrOuVVG3HIVgxIXDdG6HgE449RVgSIzsiupZcblB5H1o9t/dX3C+r/3395yn/FxP+pY/8mKP+Lif9Sx/5MV1tFHtv7q+4Pq/99/ecl/xcT/qWP8AyYo/4uJ/1LH/AJMV1tFHtv7q+4Pq/wDff3nJf8XE/wCpY/8AJij/AIuJ/wBSx/5MV1tFHtv7q+4Pq/8Aff3nJf8AFxP+pY/8mKP+Lif9Sx/5MV1tFHtv7q+4Pq/99/ecl/xcT/qWP/Jij/i4n/Usf+TFdbRR7b+6vuD6v/ff3nJf8XE/6lj/AMmKP+Lif9Sx/wCTFdbRR7b+6vuD6v8A3395yX/FxP8AqWP/ACYo/wCLif8AUsf+TFdbRR7b+6vuD6v/AH395yX/ABcT/qWP/Jij/i4n/Usf+TFb39uaf/bP9leeTeY5QRsVB27tpfG0Nt+bbnOOcYrMfx74cR7PN7K0V7IYoLlLSZrdnDMpHnBPLBBRurDgZ6c0e2/ur7h/V/7z+8qf8XE/6lj/AMmKP+Lif9Sx/wCTFaWn+MtA1W7gt9O1JLh7gZiaNGKNwSBvxt3EKzBc5IGQMc1t0e2/ur7hew/vv7zkv+Lif9Sx/wCTFH/FxP8AqWP/ACYrp7y8g0+xnvLyQRW9vG0srkE7VUZJ49hVK18R6RfXlra2l9HLNd2YvoEGfngJAD9OhLAY680e2/ur7g+r/wB5/eYv/FxP+pY/8mKP+Lif9Sx/5MVsnxLpAv2sheo10s3kGFVZm34jOMAcgCaMk9AG5IwcSf25pv8AaUlh9qU3ESb5AFJWMc8s2No+63U9qPb/AN1fcP6u/wCaX3mF/wAXE/6lj/yYo/4uJ/1LH/kxXTTX1vBt3ygligCoCxO5gqnAycZI56DqeKrXOuabaXVrbTXQ867cpCkas5YgqD90HGNy5J6A56Ue2/ur7g+r/wB5/eYX/FxP+pY/8mKP+Lif9Sx/5MV1H2q327vPi27gmd4xuPb6+1OE8RZlEqEr94bhx9aPbf3V9wvYf3395yv/ABcT/qWP/Jij/i4n/Usf+TFdbRR7b+6vuD6v/ff3nJf8XE/6lj/yYo/4uJ/1LH/kxXW0Ue2/ur7g+r/3395yX/FxP+pY/wDJij/i4n/Usf8AkxXW0Ue2/ur7g+r/AN9/ecl/xcT/AKlj/wAmKP8Ai4n/AFLH/kxXW0Ue2/ur7g+r/wB9/ecl/wAXE/6lj/yYo/4uJ/1LH/kxXW0Ue2/ur7g+r/3395yX/FxP+pY/8mKP+Lif9Sx/5MVtan4j0fRpxDqmowW0rQyXAjdvm8tBlnx6Ad6pw+N9BnMYiu5mLK7P/ocw8gKxVjL8n7rBB+/t6Ue2/ur7h/V/70vvKP8AxcT/AKlj/wAmK6i0+0fYoPt3lfavLXzvJzs34+bbnnGc4zWMvjXQHtUnW9ba7lNpt5Q64UMSybdyrtZTuIC4YHOCK3qic+bokXTp8mvM36hRRRWZqFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABWJ4r8NReKtITT55zDGJlkZgm4nAIwORg89e2K2m3Y+UgH3GabiT++v/fJ/wAaB3sea3Xwd+2SLLc60J5nd5J2kt3USSOsYeQBJVIbdGSOSAGIwcZptx8HPtKSI2r28QZPLDQ6fteQCK5j3SnzP3jH7VljxnaRxuyPTMSf31/75P8AjRiT++v/AHyf8aHroCbWx5s/wehuru7uL280/NzaSQLBa6UIoYXYS4kRd5wR5ueuSQTnnjd8MeA18OeJ7/V/touWu/N6o4f95IJDuJkKnGMDCjArrMSf31/75P8AjRiT++v/AHyf8aOtxbqw+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQA+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQA+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQA+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQA+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQA+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQA+imYk/vr/wB8n/GjEn99f++T/jQByGofD1L/AMTXmpjUWtkvSWm8iLFxzB5JQSkkeXgBtpQ/MAc1LongUaTd2Elxqb38NgbxoYpbdEw9xIG3fLgfKu9On8bdBxXVYk/vr/3yf8aMSf31/wC+T/jQtAepxOn/AA2Wx8Q2GonUQ8dpMbgxJHIhlk2yKCw8zZwJMZ2bvlA3Y4ruaZiT++v/AHyf8aMSf31/75P+NHSwbu5V1rTv7Y0G/wBN83yftltJB5m3ds3qVzjIzjPTNcUfhbJDdJdWesqs9vJutfOtC6RIJ4ZkiIDglVMTDqP9Z7c9/iT++v8A3yf8aMSf31/75P8AjR1uH9feea2Xwfa1axkk1qKWW2v0vHk+w4LAfZSVX94dpJtBzzw5GOMmtL8FPO279VswI4I4VVNPaPzPL6PIVmBZzgEsCOfyr1PEn99f++T/AI0Yk/vr/wB8n/GlZFczPN7H4Sy2c1u76rYzeTcWlyZf7JVZ8wGH92jh8JGRCPlA4LE5PQ1dJ+ENyF0W8v8AULW0ubEWrSW9pZYRjDIsnzHfy5KkF+/HHHPqWJP76/8AfJ/xoxJ/fX/vk/40NJ7iTatboeX6j8FY7rS0sbPVba2i+xJbS/8AEuB3uqOnnAq6kMd+evOMHNao+Hotta01rfa0f224u9RuVjVPPRpRMkbDJZiJFjwem1GHGQK7vEn99f8Avk/40Yk/vr/3yf8AGn1uJ6qzH0UzEn99f++T/jRiT++v/fJ/xoAfRTMSf31/75P+NGJP76/98n/GgB9FMxJ/fX/vk/40Yk/vr/3yf8aAH0UzEn99f++T/jRiT++v/fJ/xoAfRTMSf31/75P+NGJP76/98n/GgDn/ABf4RTxXapE139kKRTIHEW85dNoPUdDzjv0461z7/C6S6vJLvUNQ0+a5up/Pupl0zD53k7I2MhKIy4RlO7cN3Tdx6BiT++v/AHyf8aMSf31/75P+NKyvcd3ax5wvwiwhlbV1e9cuGmkhllEatHEgaPfMzLIvkqVYs2CTx0r0qmYk/vr/AN8n/Gnjpz1qrsm1gooopDCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArnPG8OpXGj2kOjpPJLJfQrIsNzLb5j3fNukjBZFx1IFdExIHClvYU3e3/PJvzH+NHVB3PN4o/Heh388NvdfbU2RIi3EUs8aFzcEYlJBIT90rMRkgAnGRWdqfjjxne6el3pmkSvZahp889tBb2M7zKdsnl7pEIC52oflbcN+ApyCPVpkS4heGe282KRSro4UqwPBBBPIpyYijVI4CiKAFVdoAHoBmj1GeZaz4v8a2v242Vk5kivJIxb/2HcvsiV3CFJVJWVnVUbjAG4gspIrW8ReJ/E1n4i0q30jS5pbWaOB7kPp8jAeY5VvnQkKUABIOAPVs4Hcb2/55N+Y/xo3t/wA8m/Mf40raWDrc8p1LxF4+bRntp7aWGaayEy3FppE5fzWjjPkAKxKEFpPnPTYAfff8UX/iaLxjZ3Oj2V5LpWlhDdpHnF15rbXwmMyeWgDDb3OK7fe3/PJvzH+NG9v+eTfmP8ap6u4uljyW38VfEC6khlezmjlTz4yi6POIHc+SUPzYbCgynJCjjbknmtGPxH47m1xdNW3VQ1xJDPO2jzBLVVl2xuHL7ZPMjy+QcKeD6V6Tvb/nk35j/Gje3/PJvzH+NLqg6M8tbxj4/doVj0gx3EixK1u2kTlY1a3V2n8zdjiUmPyvvADPbNWp/FXjXSIJrjULKG7ijkMaqti8JkJnlgjAJYglj5L/AO6xxwRXpG9v+eTfmP8AGo5oYrhozcWiymJxJGXVW2MONwz0PJ596OqDpYfAJVtoxcsrzBAJGQYBbHJA7DNSUze3/PJvzH+NG9v+eTfmP8aAQ+imb2/55N+Y/wAaN7f88m/Mf40APopm9v8Ank35j/Gje3/PJvzH+NAD6KZvb/nk35j/ABo3t/zyb8x/jQB5R4kvPGst3q6taatZwSzWgieEM8UMQkl37fs7GU7lWMttwwLDOF6waJc+K5IHk8S22u3BGnFpLaA3MEhCW0bgh0wu9pQ67VxJknJx8o9e3t/zyb8x/jRvb/nk35j/ABpJWTXf+v6+Y76p/wBf1/wDz3QrXxXpGu+HNPvV1S6sI4X+1XTXAmSSV4y7GRncybUYhEBzwOpJ49Fpm9v+eTfmP8aN7f8APJvzH+NU3clKxQ8SG6Xwrqp07zftYspjB5IJffsO3bjnOcYxXAWupeJ7HRv+JHBdPcCKaab7ba6hOWZItyRj7QQQWbI+XI/GvTt7f88m/Mf40b2/55N+Y/xpdyu3kea6r4i8crMzW2jPus5Z4lK2sxWZxBM6SbVYBkP7hcHPzlgOQMK/iPx4Nc/s2O2VybkwSzHR5hHBGJo0WYPv2Sb0Z32g/Ljn7pz6Tvb/AJ5N+Y/xo3t/zyb8x/jR1uLpY8yHiP4iSWktwLGONolkAhOkykyMlusgI+f+OTKAc+gyasW3iPx3e6ncWp0+G0Q3ohWQ2E7+RH5jjcSQquCiqdwYgE+hAr0Xe3/PJvzH+NG9v+eTfmP8aXW4/s2PIm8YeP7Szll/sy6mvJZFnFu2jzmNF+zwExqy5Iy7SjGDyrZZcc6GqPrzfD/QGupdYju98hulSK63SHDbVka3/fR9QQ21lyAGHIr03e3/ADyb8x/jRvb/AJ5N+Y/xpvVWBaM8ti8S+M5fs0Mml36yJNaD7HJYTb/LzAWke6QrGT88gZduPlOVAVsrY+K/iJd2bSyaZDE0VvLcMo0y4y7qIiIMPtwSWcAjdnHGSCa9R3t/zyb8x/jRvb/nk35j/Gmn/X9f18hHl994w8cxLN9l0/Mn2p0dJNGudtqqmXYA67vO3BI/mVcDd1G5cem2ck0tjBJdRiOZ41aRFJwrEcgZ560/e3/PJvzH+NG9v+eTfmP8aS0VgeruPopm9v8Ank35j/Gje3/PJvzH+NAD6KZvb/nk35j/ABo3t/zyb8x/jQA+imb2/wCeTfmP8aN7f88m/Mf40AcZ8SF8RR2NrceGZ7/zFE6yQWkYbcPs8pDHAJ3BgoUZxuI4JxXIWt34nXXT9mHiOS0W6h/sZZY7jEkH2h/tPnlx18rG0zc42leTXsW9v+eTfmP8aN7f88m/Mf40ra/1/X/AbHfSx4p4evPFH9jrbau/ib7ZNLGYbpba88q3YxR+a0gKF2KsGwv+qYuQAADt9upm9v8Ank35j/GnjkdMe1U3ckKKKKQwoqGe7trUoLq4ihLkhPMcLuxycZ61Haarp9/afarG+trm33bPOhmV03ZxjcDjOSOPegC1RUAvrQ3TWwuoTOhCtEJBuUkEgEdeQCfoDUiTRSSSRpIjPGQHUMCVyMjI7cUAPoopk00dvC8s8ixRoCzO7YCj1JoAfRXmviP4xWFiz2+gQfbpRx58mViB9u7fp9a881P4ieJ9UY+ZqktumchLX90B+I5/MmuKpjaUHZanFUxtKDstT6M3DOMjP1oyCcZGa+Z9Avbq58XaS1zczSk30OTJIWz+8HrVm4vru21O4a3upomEzcxyFe59K9HLYfX1K2lvmebic5WHSk4Xv5/8A+kKiubmKztZbi5cJFEpd2PYCvCtN+IHiPTWG2/a5QHJjuR5gP4n5v1rsdP+Itjr81na60F09ElEkpJ3RylfujP8I3YJzx8o5ruqZdWpu+68iqOeYasrL3Zee33nc6ULyWJ7vUGZHuMMltgYgXsPdueT68DpXL2Fr4qsfFHnXYvdQsgZU+aWNcIZJCjACVVLYMfDR8KODkYPbo6yIrxsGVhkMDkEUtedJ3lc9uMeWKje5xGtaV4rbw3anTNQuzqVtPPlC6A3CM7bCzAhQQmMcEZI4B5HVaPNd3GjWsupWhs7pox5sBk8wofTd3q7RSWiKetgooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACsTxZ4iPhnSYrxYI52luY7dVllaNFLnGSyo5wPZTW3VHVtHs9btEt9QSVkjlWZDDPJC6uvQhkYMPzpdhnJ2XxX0WWHdfLJC4t/tDRW0ctwyoGkDuQqcIvl53deQCFOAbd18SNIhnhW0gvr2KS6a2M8FnKUJVZCxRguJMNGVIB9+gqWX4aeFZizNp8yyPGYpJUvp1eRCWLKzB8sGMjFsk7s85wMWrfwP4ftNQF5BZyLIsryxp9qlMcTvu3lIy21d29icAZJz1pu/QXQz1+KfhKW4aC21F7mX5NiQW8jtIWZFAUAZJzIg9s+xxG/xV8NqiTm4kjtvJM7vPbyxsE2gqyqU5B5GSRjBrSs/AXh2wkja0spI1iZHjj+1SmNGRlYMELYByiknHODnOTlG8A+HC0TLYyRvDbi2jeO6mRkjAwACGyDz16+9D203Bb67FJPiZor3TxGDUAu2IxMtlIxl3xvJwoXIAWNiSeK2T4o0s6FqGrwzGez0+NpJpI1JyFjEh2+vykdO/HaqmneBdB0aaOfSbM29xCp8lnnlkVWxINxUvhj+9fJPJz14GHeH/B1joGlHT0kluLZ7YQS28h/ct8zs7CPkAsZCD7BR2ofW3yGulzNPxEs9NadPE4stOljWJlht79bmXMnRHjCqytjB6FcH71Sp8T/AAq8Mk4v5BbJF5v2g20gjcbUbarbcFsSp8o559jVgfD/AMPbQGgvJGUKIpJdRuHeEKcgRszkoPZSMjg5FSv4G8OyWv2d7BmjyW5uJS24oibt27OcRpznIK5680dxdjGX4s+HpLvEckn2NUDPdNG+Pu3DFVAUksDbMMcZzwScA69h450bUddi0aH7ZHqEkRlNvPZyxsigsMtuUYGUbB6HjnkZjm+Hfhm5x9qsZZyIzGTLeTMWBEoycvycTy4PUbuCMDE1r4H0K01O11BILqS6tGZ4ZLi+nmw7BgXIdyC2HYZPODjsMC31B7abla6+Ivh601ifS5Zbo30LhPs6WcjPIS235QF5Ge/Tv05p9r480rUtY02x0sT3S3xx9o8l0jj/AHHnAFiuN23b8vUbvY1JB4D8OW+sf2pFYuLsTPOrG6lKq7vvYhC20ZbnpUlh4L0LTL+2vLG0khktQBCouZSikR+Vu2FtpbYAu4gnAHNEdtdwe+mxgN8VbCGLfd2TQbNWmsJ90oxFFGSDcE4+793j1bHatfR/HOn674kGkWENwHFrJcSm4heF49piwpR1B+ZZlYH8OucSTeAvDNxJK8+lJI0wIk3SOQwMjSEEbscu7E+vA6AALYeBdB0y6a6s4Lpbpl2NcNfztKy5jO0uXLEfuYxjPQY6Egkf739af56hLy/rX/LQ6Giqtvp0FrP5sb3LNhxiW6lkX5n3n5WYjqeOOB8owOKtUAFFFFAHLP408291a306xWZNNWNmubi5WGFlYyB23EEhUMTAkA5PQYGaow+N9bub/wAi28NwSI2mpqHOoMskKuQFWVDFhcnzD8pc4jbjOAdW78AeGLyaeVtIigkuTG0z2jvbtIY2LqSYyp4Zifc4znAxak8K6TJb3cTxT5vBEJpftcvmt5X+rIk3bgRjOQc5yT1NJXsPqcroPxZttd8R6XpUWneX9vjBMnn7ij7ZWxjaBj9yRyVfkfJ1x6FXOaf4A8OaXqEF5ZWUqTQyGZd13M6tKQwMrKzlXkw7fOwLc9eldHVaC6lPWNRGkaHfak0fmizt5JzHuxu2KWxnt0rkrD4o6Y8kcWqiGN55UitpNOle9hnZlyVVwi5Zf4lxxkdecdne2cGoWE9neJ5lvcRtFKmSNysMEZHI4Pas7WvC+k+IbOG01aCSa3h4WJbiSNWHHDBWG4cDg5pLf+vmD8vP/gFCT4g6AssUUUt1czSpvENtZyyuqjO4lVUkbdpyOoyO5GaVp8UdDls0kuY76C5YFhapZyyOyjfl12r8ygRPkjjj3GbMPw90cwzG/R5bie8mu5JraWS2JaXAZfkfOwqFBUkg4z1qa5+H/hu6SIPZSxmGMRRvBeTROqfP8oZXBwfNfPPOeegwtbaD0uZ1r8VfDkzXH2maSGKCfy2uFieSJULFY5HcLhA5BAB9K0IPH2gzF1aW5gkQkGOe0kjYnEZCgMoJJE0eB33exxBN8M/CriTytOMPmY3IlxJ5TkEshaPdscKxJUMCAelVtL+HEFjJaPeXzXht9QGoNvVyWkWFYowGeR2CgKDgk5IGMAYqlbqS7/n/AMA7WiiikMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArz+/wDiLq+lQazc3vh21az0eYRz3NtqbOhO3cyjdCp3gMgxjbljl12k16BWBfeCdB1GxazuLWYQNNNM6xXc0ZkaYkyhirAsrbjlTx044FHX+v67j0Oc/wCFrxHVdXs4dGln/s5iN0U65ZVlEbM24AAAnPyFzjg7TxXoVc9F4F8PQTXMkdi/+kq6uhuZSiB3EjhELbY9zqGO0DJHNdDR9ldxdWFFFFAGXqukzalfWEqXEMUFtIJJY3t97S4ZWUBwwKgFQcYOSFzwMHIl8FPPo9rYSatIggnS6eSKBQZ5/MLu7htwIJI2gY2kdTwB1dFGwHJ6l4Kefxjb+INLvhp8yyxPcqIvM+0quQynJwpK7VBABA3dc8beoaNBeyi5iZrS+Qfu7uEAOPY9mX/ZOR/OtGik0mrMUkpbmC/iRdItpx4lC2stvGZPOQHyp1yBlPQ5IGw8gnuOa8U8ZeO7/wAV3RjBa305G/d2wP3v9p/U/oP1Nz4leMH8Ra01naSH+zbNyqAHiVxwX9/Qe3PeuJrxMViHJ8kXp+Z4eKxLk+SL0/MKKKK4ThNPw1/yNmkf9fsP/oYqzf8A/ISuf+ur/wAzVbw1/wAjXpP/AF+w/wDoYqzf/wDISuf+uz/zNfZcM7VPl+p5Wafw4er/AEK9FFFfYngnWeD/AB1d+G50t7kvcacxw0ROTH7p/h0P617bZ3lvqFnFdWcqzQSruR16EV84WGnXOpXBitEztUs7sQqRqOrMx4Ue5ruPA3jDTNC1aHQI7iS7guXw92TtiWU8AIpGdp6bjjJ5wBXz+aRoQale0n07n3HDf16upQjFypxW/by8/Q9dooorxj6YKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigBGVWGGAI9xVHVNQ0/RrL7VqHyRl1jURwtI7sxwFVEBZiT2AJq/WP4p0N/EWiNYJJbITIkhF3ai4ifac4K5U+4ZWUggEHsU7jVupZ0/UdN1W0hubGSOSOYMUDJsY7ThgVYBgQQQQRkHg09bzT2ZwHi2xortIRhMMSBhuh5U8A5HGeorzm8+DU2oW7Q3fiESNLEEe5a0Z7iHHm7VhleUskeJdpVtxIUjdzxPcfCWW5huVbUdMg+1GDzIbXRxFCBGJ+iiTcCfPB3BgflPOGwB31sCt1OzuPEGiW1jNdyTBooLk2jiKB5HM2duxUVSzNk9FBqSDWdIudKXUYJVe3ZGcYhbzMKcMPLxvyCCCMZB4xXM2Xw5ksPAZ8OjUra7b7Stw0t3YeZG+MfKyb8/w5DK4YHBB45yrj4Q3F1azRXOu29w9xamBri609p5oP8AXbRDI8pZEAmxgljhfvc1Wn9emv4i/wCD+en4HpDPaIrMzQqEO1iSPlPoaGe0QuGaFTGAXBI+UHoT6V5/p3wgtLSfN3eQ3kf2gSlJbdm83CTKN4aRlLZnzuCjlenPFRPg0Usktm1WzlETiQTPpxE0x+XKyyLKGZBt+VRjGFyTt5leY35HpoFuZTGPKLgbioxkD1xTvJj/AOea/wDfIrivDfw4/wCEc8URatBfwtHHZrbNELZt8m2NEB3vI20fuxwoBPAJOM13FUSM8mP/AJ5r/wB8ijyY/wDnmv8A3yKfRSGM8mP/AJ5r/wB8ijyY/wDnmv8A3yKfRQAzyY/+ea/98ijyY/8Anmv/AHyKfRQAzyY/+ea/98ijyY/+ea/98in0UAM8mP8A55r/AN8ijyY/+ea/98in0UAYN/4r8O6Xfz2d/dpDNAheQNA+3hQ20MF2l9pB2AlsEHFPsPFHh3U5hDZX1u83kPcNEylHjRH2OXVgCmG4IYA5B9DWD4s+H154q1yK+k1mG3jtfntFFmTJG2AQrt5gDx71Vyu0MSANwFSQ/DzfABfaq/myi6a5ktIFj8x57hJjgOXAUbNu1t2QeT6r+vzA2LHxV4d1K6trexvIp3uo1khKxNtYMpdRuxtDFQWCk5wM4xW15Mf/ADzX/vkVwuj/AAy/svVdIupNWa5TTQjMDG0bTyLG8aswV/L4V8f6vdhQN2K72qDqQzG2toJJ7jyooo1Lu74CqoGSSewxWLYeL/Dmo3CQW90ElkI2R3FtJAzhlZlYB1GVIRsMODtODWnrOlw63oV9pV0zLDfW8lvIyH5grqVJHvzXLXvgXUtejgj8T6zZ38VsrLDBHpYSMEwyRbyGkYlv3gPXHygADJNTrqPTQ69mtU37zCuwAtkgbR7+lRPd2KSpGWjJcMQyplRtAJywGF4I6kVwUPwgtxq5u7vUY7tDNHK6zW7s0m2SJyjZkKFf3WB8vAI645rzfBWDZZiz1O3hW1ihUxHTwY5njYNl1DjIbaAw7jjNV0Etz0K+1LS9NsZry9ngigghM8jYziMfxYHJFQXWuaXaauNMkS4kuyiOUgsZplRXJClmRCqglW6kdDXB3XwblvLiWWTWbKDzIZIgtppQhVA8JjKhVkxtBO4ZyeAM11Op+D573xkNdgvLVP3EMJintZHYeW7tlWWZBz5ndW6fhS7B0Oh82z27t8G0NtzkYz6fWmwXFnccR7NxZ1Csm1iVYqeCAcZB56HqOK8s134TXNrpccGgx2t48mnfYJI5LRBGH8tl+0FTIPmJYfMNzKM8PnjVuPhBb3VveCTUwtxcySMtylqBJCryXLlVbdn/AJecdvudOcBO/Qelj0ENasqMphIkOEII+Y+g9aiW809ppIg8YMQUsxXC/NnGGPBPB4ByO/UV58vwcjH2MnUYR5EryMiQzBBuMRyg8/Kt+6HJJGTnHHMsXwdsI44Y3ubd4Y7OO3MRsV2u6QzxmUjd1Jn3euV685De1wWrsz0Nfs7SNGvlF1+8oxkfhTvJj/55r/3yK4HwV4O1LQfF09zdQw/ZobeeFLnylWW5Mk6yBmYOxYALj5gpGQPm616DT0sideozyY/+ea/98ijyY/8Anmv/AHyKfRSGM8mP/nmv/fIo8mP/AJ5r/wB8in0UAM8mP/nmv/fIo8mP/nmv/fIp9FADPKj/AOea/wDfIrnrbxt4ZudVOmfaXt77zUhFvd2U1u7s+7aFEiLuztbkZHFdJXMf8IYDDMZL4m6n1Y6jJcrFhiM4SMc8bUVFB/2c47UdfL/gr9Lh0/rs/wBbE114x8MWUrxz38O6O4a3k2RM/luoUvuKg7VXem5jhRuAJFdCBgYHArzaX4SSILpLLxDL5V5FNayrdWiORbzRwI4UoU/efuAQ5B68qTyfSaOiAKKKKACiiigArlPiRrzaD4NuHhbbcXR+zxEdQWByfwUHn1xXV1458bb8vq2m6eOBFC0x99xwP/QD+dc+JnyUm0c2KnyUm0eX0UUV86fOhRRRQBpeG/8Aka9J/wCv2H/0MVa1D/kJ3X/XZ/5mqvhv/katJ/6/Yf8A0MVeuoJbnWp4beN5ZXnYKiLksdx4Ar7Lhnar8v1PLzNN04Jd3+hTrTttLjjs11DWZjZ2LH5MDMtxjqI17+m4/KP0p076f4cyLoRajqg6W4O6C3P+2R99v9kcDuT0rnb/AFC71S8e6v52nmfqzdh2AHQAeg4Fd+OziML06Gr79D6bIeDamJtXx/uw6R6v17L8S/qviCS+txZWUQsdOU5W2jOS5/vSN1dvrwOwFZAJBBHBHQ0UV8rOcpycpO7P1uhQpYemqVKKjFbJH0l4I8QDX/B1pfTuPORfLuCT/GvBJ+vB/GrsnibSVkMcF19skBwY7NGuGB9wgOPxrzH4Ow2WprqFjqVtFcrAyzwpKu5QTwxweM/KtewxxpFGEiRUReAqjAFd1OTlFM+NxlKnQxEoa/8AD/eUrvWbex0+C8uY7hEmljiVfIYsrOwUbgB8oyepqoPFVgbewn2XAivrg20bPFs2uH2YYNgglh0xnAJIABI1Lq0hvYPJuU3pvR8ZI+ZWDKePQgGs8+GdMMySeXcfJP56p9rl2b9/mZ2btv3wGxjGa1ODQhsPF2m6j4gudGt/OF3bO6OHQAfLjJzn34HU4zjHNblY934W0i+1631m6tmkv7ZgYpTIw24GAMZxjvj1JNbFHQXUKKKKACiiigAooooARgSOGK+4puxv+erfkP8ACn1zvjd71NEgNn9sEBvIRfGwVzOLfd8+zZ8+emdvzBd2OaAN/Y3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/wrzayvvEVpqkk+gR6zc6Sgt447fWbeVpJQ9xKrlXYhlCqVOZAW2hS3GCatp4q+I15ZbzpsEMiQvM3/EruTlx5X7nDbP778jOQp9CaFrsD0dj1PY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/wryq88UePNP1aTGmSTRrIsTumm3D+eqzTpmNA2wEosbHLKDuB3fdFT2fibxlpWkXN/qUTXNvp5XzIprB4prkvcSoQjEgfKBGQADkHryKVx26Hp2xv+erfkP8ACjY3/PVvyH+FR2P2kafb/wBoGM3XlL5xjGFL4+bA9M5qeqejJWqGbG/56t+Q/wAKNjf89W/If4U+ikMZsb/nq35D/CjY3/PVvyH+FPooAZsb/nq35D/CjY3/AD1b8h/hT6KAGbG/56t+Q/wo2N/z1b8h/hT6KAGbG/56t+Q/wo2N/wA9W/If4U+igBmxv+erfkP8KNjf89W/If4U+igBmxv+erfkP8KNjf8APVvyH+FcD4vn1KTxBc2+jza7ayx2cjNcR2s8tvkxOFSNUXYzBiHLFt2VVVOTgUbRdZFp5l0uu3Gnw2V+PIge6ie6ZGjaNwXYzo7/ADKql+x28GlfRsdtUj0zY3/PVvyH+FGxv+erfkP8K890K18V6RrvhzT71dUurCOF/tV01wJkkleMuxkZ3Mm1GIRAc8DqSePRapqxKdxmxv8Anq35D/CjY3/PVvyH+FUPEhul8K6qdO837WLKYweSCX37Dt245znGMV59bazr+l6fbLYRagvmsxuJ59O1K9ZWVAUjCTEMNx3ZYHaNuDgkGktbjelvn+B6hsb/AJ6t+Q/wo2N/z1b8h/hXl1v4q+IF5MYorAQkxmSVpNGnUW0gjmbyASwEozHEPMXg7+PvDEw8V+O7rVktYdN+z+dOI5Fk0mcrZx+bEqyeYWCybkd2IH3dvP3TkWrt/X9f8PsD0/r+v603PS9jf89W/If4UbG/56t+Q/wryi48T/EGFrCSfS3dnhiklmh0y4224kKrJmIOd5Qbm2nnPAFaukeNNeh1+b/hIoJV0WK0Mv2tdGuICMBTucNnaSS2FXcfUKQaN3YOh6Fsb/nq35D/AAo2N/z1b8h/hXC66+oD4kLuXUmsFtrYxeT9u8ov5ku//Ufu842Z8zjGO2awz418cixikWwlM7W7zPEfD9yAtyAm2zzu+6Szjzvujb1oWv8AX9f16oOp6tsb/nq35D/CjY3/AD1b8h/hXm0vibxxbxR/arXyopzG73MWjTzG0U/aMr5SsWc5ihGe3m5IxjDbPxH8RJ4ba7utNig8xPMls/7NlLIVkgUpv39xLKc46R98Gknd2B6Hpexv+erfkP8ACjY3/PVvyH+FeSTeKviJPpkN5/Z5guIrjJt4dMuHyTbzny3BAyqyLGNykgkjnpm+PEPjSw1G4tZLaXak0vlTf2Rc3C3jeZtxw/7lAvzA5wc8Z2kF9bf10/zHbT+vP/I9M2N/z1b8h/hRsb/nq35D/CvPoPFXit/h+L2XT5l1c3ot/l0ubbswDvCH59nbeUBz/B3qpH4r8ftpsF9JpIj80RRy239mTFod1skkkuN2WCuXXZjJI25zR38hb2PTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wrl/CWsXSaDnXP7QmumurhldtNnUtGblljO0qSo2lTtPIXn7oJrpre4S6h8yNZFXeyYliaM5Vip4YA4yOD0IwRkEGgB2xv8Anq35D/CjY3/PVvyH+FPooAZsb/nq35D/AAo2N/z1b8h/hT68p05/GD+bJPJqpuI721kmiSORUcm6ZZIgZARs8vDFoyq7cZ7ljrYOlz1PY3/PVvyH+FPHA9fevK2tPE+uWFxaavFr1hfXOtxpHcQXbwpawNCjyFTBJtZF2Oql8jewzyWFepgbVAGeBjk5o6X/AK2T/UOotFFFABRRRQAV4R8YWLeOgD0W0jA+mWP9a93rxP42X2jaP4js7nVbLULma4tcRrbzJFGdrHOWKsc/MO3pXLi6cqlO0TnxFCpiIezprU84oqtL4906MD+zvCtqGH8V9dyzH8kMY/Sol+IPiG4ukj0i0060kc7Uis9MidmPoCys2fxrzFg5dWYwyLEv4mkaltZ3V4+y0tpp2/uxRlj+laP/AAimtpEZLmwezjHJe8ZbdR+MhFS2Xh3x9q483xT4ovtItnHNu9y7SsPQQKQF/wCBba7Dw14J0HSP9MtbLO1snUL8CeaRuuI1I2A+4GR3anKhSpq85HVHIopXlP7l/X4XKXhT4ca1cahp+qCWxFrFPHNuW4D71DA/KUBB6euK0vEWgXOlXVxY6TqFhYG4BM1zO8gmnBOSobZtVc8YUnOOSeldNZ+IXl8SS6XalgthCJb1t24iRyFjiLHq2CzMfVVAxgiuc1jWFeW4e9jNzZpeS2V3GDh4nRiI5UPYlAB6HYc16OGi1T9nSdufv1t0NqGBjh6vPCKco2avra+z/A4qTwVqYIEE2nXGf+ed/EP0Zgaa3gnxEq5TTXmH/TCRJf8A0Emt29sDbRpcQSi5s5T+6uEGAf8AZI/hYdwf1HNVK4ZTcJOMo2Z6iz7ExdpRX4/5mFJ4a12IEy6LqKAd2tHH9Kz5YZYH2TxvG3911IP612UV3cQf6m4lj/3HIq2niDWI/u6pd49DMxH5E0vaxNo8QS+1T/H/AIBL8FWP/CXXi/wmyYn6h0/xNe31wXw6vL3Ubq9mvJBIsSKoYxqGJJPcDPau9r08O06aaPNxeKWKq+1SsFFFFbnKFFFFABRRRQAUUUUAFFFFACMSBwpb2FN3t/zyb8x/jT6wPGOs3uh6PBPpiI9xNdxW43QNNgO2CQispY+24UAbm9v+eTfmP8aN7f8APJvzH+NcTdfEZdCjKa7p95KYIFlubmG3WFU3iUovlNIzA4hYdSORzzxHL8TPL1yLTTot59qd5IDaZiLGVfJIPmeZtC4mHbP0xgnWwdLndb2/55N+Y/xqOeGK5CC5tFmEbiRBIqttYdGGehHrXDRfGDSJoJLhNK1cwJErLKLbKtIyowiyDjd+8UdcZB9iUl+KsJ2FNH1C3SN0Fw1xCoKkmUbApcNk+SxDYIxj14NrDtc77e3/ADyb8x/jRvb/AJ5N+Y/xriF+KNsS6NomoJLDte4jLw/uo38ra2d+Dnz04GSMN7Z7qnZolNMZvb/nk35j/Gje3/PJvzH+NPopDGb2/wCeTfmP8aN7f88m/Mf40+igBm9v+eTfmP8AGje3/PJvzH+NPooAZvb/AJ5N+Y/xo3t/zyb8x/jT6KAGb2/55N+Y/wAaN7f88m/Mf40+igBm9v8Ank35j/Gje3/PJvzH+NPooAZvb/nk35j/ABo3t/zyb8x/jXL6x4g1Wy16a0tH0swRwtLK0xcfZIwmRLM+cAFsgJjJAzuGDjBb4ia3Z31quoaWot5WVUZbSVPtAdpQsm4krD8saNsclsOeRilf+v6/r8R2/r+v6/A9G3t/zyb8x/jRvb/nk35j/GuH0Dxjrl3f6ZZarZ20c0901ver5Zia3Y2xnRVAkkVwQPv7xwcbQc47uqasSncZvb/nk35j/Gje3/PJvzH+NUtf1CTSfDepajAqvJaWks6K+cEqhYA47cVw4+IWt6dIkmpaS17YmGSc3ENm9k7Kke98RTvn5fXPzZGBwTSH28z0Xe3/ADyb8x/jRvb/AJ5N+Y/xriY/ilZT6pLYWuk308wmSKEo0W2bc7pkNv28FDnnIyO+QI4PiraSQrNPol/bQPEJVlllgAIaF5k/5acZWJ+uMHGevB0v0Dd2O63t/wA8m/Mf40bz/wA8m/Mf41wMXxd0+S0vLk6NqSxabE0uoFvKQ243SKvDOC+4xNjA9PWkX4oyHxRJozaHcrdJsgFnvj8w3DDfjfv2bPKw2c5zkdeKFq0g2TfY7/e3/PJvzH+NG9v+eTfmP8a4a0+K+m3ttHeQ6VqH2KRGfz28v5diI8gKh8/KsmSeh2tjPGegl1e51LwjNquhPFbuUeSB7yAyo6KThtqupIYDIO4cEH2pSajHmew4rmdkbO9v+eTfmP8AGje3/PJvzH+Nee6H8TJ30yB9ZsWuZpIxuuLOJIYfN+yC7MIV5mbiLPznCkjHFS23xWtb3UlgsNNu7tZ7NL2BF8qM+RmTdIzPIB0VSFOCN3PfbTVnYlaq53u9v+eTfmP8aN7f88m/Mf4153d/F+0gNjKNLu47e4/fqZNhae3MNw6MmHwrF4AMPjAbnHONCL4lwS30tl/Yd+Lq1uYrW8QvD+4klkKRjO/5gSM5XOARnnIE31t/Xb89PUpppXO03t/zyb8x/jRvb/nk35j/ABrmF8f2E3hmfWrW1uJYI5YoUQlFaSRwh2jJ5Kl9pA5yGABIxUGifEez1y+sYbfS76KK8KIJ5QgEcjRPKEZd27OI2BOMZx+FWEddvb/nk35j/Gje3/PJvzH+NPopAM3t/wA8m/Mf40b2/wCeTfmP8afRQAze3/PJvzH+NG9v+eTfmP8AGq+qalb6PpVzqF6xWC2jMjkDnArzux+KOo3kljKbS0NtNcrbyNbrJPGWe6eDHnr8kexVRyWHz7vlxilfWwdLnpm9v+eTfmP8aeOR0x7V5efiH4hiuLq3ubazH9nyGW9uoLYyItt5cb+YqNMpZcuwDqSSEzsBOK9QpgFcnP4c1qb+34pr6G4i1WIiGRZZIHtyFYKMAnjlQSCOhJBziusrJ8SeI7PwzpYvL4j5nEcabwu9jz1PHABP4etA07HP614U1k+K7bWtAuYQ4Mf2mK7lYxvtG35VUdhk8kjJyADknrNR0221W1+z3glMe4MPKmeJgR/tIQf1qhJ4mtB4nfQoR513HavcOquuQRtwmM5yQwPpVTwr4yg8TST272xsL23H720mk/eDBwTtIB2j5eSBycEAihaqwtncl/4RieD/AJB3iPWbVf7jzJcj85kdv1rgPi/8PtV1vwrbz2d3ea1qVtcrhZRGu2NhtYIqKoHOwknPC5zxXqT3V1FI2+weRAThoZFY49SDj9M1FPqFtPbyQTW90fMUqYzbP82e2cY/Ws242sdFOVSMlJHzdo/wlhhCy+KNSG7r9i08h2+jSn5R/wABDV3OnW9jocJh8P2EOmoRhniBMrj/AGpD8x+mQPar+o6XcWGpmzaNy7EGMYyWB6dO/bjvV6C0i0r5pwk16OifeSE+/wDeb26D3rxa+JdNNzdkj3m6cYqT1vsQ2umpBGtzqYPzDdHb5w0nu391f1P61U8T+Jv+Ef0Y6pNsN1JmHT4MAKGH8W3+6mQfckDuauvKh8671C48uCFTLcTvztUdT7nsB3JArxjxLrtz4t8R+ekZVCRBZ2w58tM/KvuSTknuSa8/C8+Ln7SStBbLu/P0/rqOhSlial57L+rf5nqHw3tJLfwgdQuWMl1ql09w8jklmVSVBJ/3vMP41nGQP481/SJyFj1K7mjQk4CyiQtE35/L9HNdvDZpptnbadCcx2UKW4IGM7Rgn8Tk/jXmnjYGHxzqRQlT5wcEdiQGz+texmE5YaNKpHeLPLyStHH47Fp7SSt6J2RLpuqT6RNLE8Ylt5PluLWXIV8fqGHYjkVo3NjFJaG/0t2ms8gOG/1kBPRXA/Ruh+vFUtaZb37NrEYAXUE3SgfwzrxIPxOG+jiqmn6jc6ZdCe0cA4KurDKyKeqsO4PpX0dbDUswoxqx0bWj/wAzPEYbmbT0ki1RWi1vb6pave6Qu1oxuuLInLRD+8v95P1Hf1qbwzob69rUdtyIV+eZx2Uf1PSvlqmHqU6ns5LU8eUJRlys9B+HltFa+HSPMQ3Ez+bIgI3ICBtyPcYP411lVJ9KsrhI1kt1BiG2N0yjoP8AZYYI/Co4rO+tplEV/wCdBn5kuY9zgezgj9Qa9eEXCKidC0Vi/RXHeNPGF74ZvraGKGyWC4hkcXNzI21GQZwwGMA8KDn7zDjjBfaeNHvfF1tpcEduYpogWj35lVtjszHBxtVo/LPHDHqMYrVaq/8AX9aDejsddRXHeEfGd1rOs3Oja3bQ2ep28JlaGHLKwWQozBslcAlVxnOQ3TFdjQAUUUUAFFFFABRRRQAVW1DTbHVrU2uq2Vve25YMYbmJZEJHIOGBGRVhlVhhgCPcVV1G6sdK024v9QaOC1tozJLIVztUdTgDJ+gpO3Uav0Kj+F9DOnyWUWlWdvDImzEFuibfvYIwOCN7Y9Nx9TVbQ/BOhaDAi2thBLKkrSrPLbxB1ZtuSu1VC/cXhQB8o781fbVNJSC1me5tljvCgt2JH73f93HrnNWd9oYWmDQ+UucvkbRjrzT2bYt0UR4W8Pq8jLoemhpIfIci0T5o8AbDxyuABjpgD0p0fhvQ4rcQR6Np6xDGEFqm3jdjjHbe/wD303qauBrUsFBhLFdwGRkj1+lUxrOjtEsq3ETRtdCzDBCQZicBenr36Ub6f1/Vw8/6/qxn6x4F0PW7u1nurVIzbOH2RRRgSEbMZJUkY8tBlSpwMZxxXR1Stb3T71ZTbSROIZWhk4xtdW2kc+/FSrJZvna8DYBJwRwB1/KjoBYoqq9xYpF5heJl2GQbAGLKBkkAcn8KrWes6RqG77JNHIqZ3v5ZCqQ20qWIwGB429fagOlzToqJRbvIyKImdMblGMrnpmneTH/zzX/vkUAPopnkx/8APNf++RR5Mf8AzzX/AL5FAD6KZ5Mf/PNf++RR5Mf/ADzX/vkUAPopnkx/881/75FHkx/881/75FAD6KZ5Mf8AzzX/AL5FHkx/881/75FAGbd+FfD1/dTXV9oOmXNxcDE0s1nG7yDAHzEjJ4AHPpSw+GNAtpopbfRNOikhQpE8doilFOcgYHAO5v8Avo+pqC+8T+H9MuprfUbyG2aBS0ryoVjXC7ypfG3dt+bbnOOcVV/4TfwtvnUX8ZMCB2xbud4JQYQ7fnbMkY2rlgXUYyRQBrWWh6TpsUcen6ZZ2scUhljWGBUCOV2lhgcHaSM+nFX65+y8X+G9Rv7aysryOWe5XMa+Q4GcMdhJXCvhHOxiG+U8cGt3yY/+ea/98igAmhiuYJILiNJYpFKPG6hldSMEEHqCO1RXGn2V2gW6s4J1VGjAkiVgFYYZeR0I4I7ikvJrSwsZ7y82R29vG0srlc7VUZJ456Cqml6zpWsRytZMQYTiSO4t3gdMjcCUkVWAIOc4waAFt/DOhWl0bm10XT4Z2feZY7VFYtknOQM5ySfqTTpPD2iy2/kSaRYPDsCeW1shXaFKAYx0Csy49GI6GpnubGOZImKFncoNqbgrBSxDEDC8Dvj9akVrV9mwwt5mdmCDux1x60dLB1uZo8HeGVeN18O6UGi3bCLKPK7vvY475OfXNIvg3wytm1ovh3ShbMMNELKPafm3dMevP15rTWS0fZsaBvMzswQd2OuPWq11qWmWWqWWnXUsUd3f7/s0RXmXYNzYOMcDnmgDFk+HehtqdzfQo9tLPbNaqII4kEMbKqEKdmcbUAAJIAzgCtvT9D03SoJ4bC0jhiuNvmoBlW2xrGOD22Iox7UzTdW0jV7KK7065gnglLiNxxu2MVbAPOAVIzVvzLQhCGgxI21DkfMfQepoAoHwr4ea489tC00zeSIPMNpHu8sDATOPu4AGOmBikuPCfh27Ym60HTJiz+YTJZxtl8sdxyOuXc5/2m9TWhvtOfmh4baeRwc4x9aN9p5nl7od+du3Izn0x+B/KgCgnhPw7H5/l6Dpi/aGLzYs4/3jFWUluOSVdwfZ29TWdN8PvDz6lYXdvZRWgsGDwQW0ESIrBi4YfJlTuOTtIDH72a6DzLTj5oOW2jkcnOMfXNQwXum3Vo11BNbvAkjxNKCNoZWKMM+oYEUeYeRWtfDGk2+hLpE1pFeWgkMrrdRq/mSM5cuwxjcXJbgDnpipF8N6Glr9lTRtPW3xjyhaoExtKdMY+6zL9GI6GrZa1BcFocxjc4yPlHqfSs+51/Q7PQpNZubqGPTo3KPcFDtBD+WR0z97igC3HpGmw3IuItPtUnDmQSrCoYMUCFs4znYoXPoAOgq5TBFEQCEQg9DgUeTH/wA81/75FAD6KZ5Mf/PNf++RR5Mf/PNf++RQA+s86Bo7XkV22lWRuYSximNum9CxJYg4yMlmJ9ST61d8mP8A55r/AN8isnUvEWhaRcyW9/dRJcRxpK0CRtJIVd9iYVQSSzHAABJPQUAJF4N8MQQpFD4d0qOOOXzkRbKMBX4G4DHXAAz7D0rarnD428JrGrtq9iA0McwBPO1ztTjGQSeAvX2rowMDA4FPUApksUc8TRTxrJGwwyOoIP1Bp9FICtHbWVo0KxQ28BUNHCFRVwD8zKv125IHpntVVbTQ9KuJ9QWKxs5UXy57nCIVDNuwzdss2eepNV9X8PS6jrVhqltqL29xYbvKieJZIiWRlJK8Nn5hnDDhccdapN4It303XLO5upL1NWlE/wDpSj93IAMElNpYAqD1HAApD62OmSWOVS0Tq6glSVOQCDgj8DSqyuMqQw9QaxfCug3Ph3SZbC61E6hH9od7dmiCGOI4whx945yS3csa0m02yY5NpCD6hAD+YpS5l8Ov9fMFbqRarYi7tXaJ1huFUhJiBlR3GeoB9q8+kt5Yp/JZDvOMAc5z0x65r0T+zLTvGzD+60jEfkTimanpceo20ihjBcGNkiuYwN8RII3D3GcivGx+WyxjUm7NfP8AyOmlWUNOh8+fErxKGk/4RvT5Mw277r6RTxLMP4PdU/Vs+grJ+Gemf2j46tJHXdFYhrx/bZ93/wAfKCp/E/ww13w/fTxwKNUihQSu9qCXRGLBS6dRna3TI46103wl037Poeo6nIuHuZlto8jkKg3N+ZZP++a6aFBQcaaVkj38ZiaWFy2c6Tvp+LO8Jycnk15r4/H/ABW997rCfzhQ16TXnPxBj2eMJXP/AC0t4G/8hKP6VGdL/Z16/oz5fgx/7ZUX939UReHn+36be6M3LsPtdqP+miD5lH+8mfxVao1UsLqex1G3urTPnwyK8eBnkHI4716NB8Ob3VtWaeFfsGmThZkMo+dAwDbNnXK5xzjpXXw9jV7GVGb+HVejPqs2pxpVVU6S/NHK6FaaleazBHou8XYbcjocbPcnsK920bSIdJtcJFEtxKA1w8S7Q745IHYZzwOBmsqw0i28GbWtIi9hIoW4lKgyRsM/OSBkqc4P93r0zXSo6yIrxsGVhlWU5BHrXp4moqrTS0R81Vnzu4tFFFcxiGM9aKKKAECKrZCgH1ApaKKACiiigAooooAKKKKACsjxJoP/AAkenw2Ml3JbW4uY5pvKHzSKh3BQ2fl+cIc88KRjnI1mBI4Yr7im7G/56t+Q/wAKAPPovhNBCo/0+G4khktxaSXNmJHhhhlkcRbt4J+WQLkY+4Dg9KksPhlNYeB7nw7HqlrtmvI7hWFhlEVNnyYZy5J2ffL7hkYPyiu92N/z1b8h/hRsb/nq35D/AAo2v5/8D/IPP+v61PNY/g1bppEdq2pxm4jVUW5Fl82xYJItnLk7T5mSM8gY75G1H8PYn8OLpN9PbNEdV/tKRLa0MMR+feY1Tedo98++K7DY3/PVvyH+FGxv+erfkP8ACjrf+t7/AJoOlv66r9Weey/Clo5HTS9XhtbSWfzJYXszIQguhcKqt5gwcgqSQcg5wKhb4OWsWniHT720tpgqIZRpqNvVbZYSpG7kMV3n3PqM16Rsb/nq35D/AAo2N/z1b8h/hRsuUPtcx5rafBqC2sZom1OFrh2Pl3AsjuiUtcMVUtIWwftGOv8AD78V3+CilYx/bEJWF2ZYzZMqSbmdj5m2UFuZDjBH3V9OfUtjf89W/If4UbG/56t+Q/woB6qzOO8H/D7/AIRLXrm+ivopYZ7cQ+UtuwYkbfmaR3c/w9BgHOSCea7SmbG/56t+Q/wo2N/z1b8h/hTu2HW4+imbG/56t+Q/wo2N/wA9W/If4UgH0UzY3/PVvyH+FGxv+erfkP8ACgB9FM2N/wA9W/If4UbG/wCerfkP8KAH0UzY3/PVvyH+FGxv+erfkP8ACgDnb/wzfal4hnvbzU7eWyNu0NratZtutiybWcP5mCxPcrnHyjGSTysXwekt9QlvIdbiE+UeKQ2TFmdJYJEEv73DIptwAqhThupPJ9M2N/z1b8h/hRsb/nq35D/ChaO6B6qzOE0P4a3GkazDdyazHPCb9tUuYhZlGkumWVSVbedsf73O0gn5R83JrvqZsb/nq35D/CjY3/PVvyH+FAdblTW9N/tjQNQ0zzfJ+2W0lv5m3ds3qVzjIzjPTIrgpvhPeNa3K2uu2ttLcxSwPt0+RogkkPlMwVpy2/GDndj5QNvevSNjf89W/If4UbG/56t+Q/woHfbyPMW+DPmTXmdYhSC5klfyksSf9ZHOhyzSFj/r84yF+U4C7jU938HrafWpLyK+hjgdyy232ZwsI8xnwmyVQMlyGyDkDtXo+xv+erfkP8KNjf8APVvyH+FK2txLRWPNNM+EdxpV7pt3b6tZmbT5TJGP7PbG3IOz5pTnJB+dtzjPDDFdF4h8H3niaHTLi51JLDUrO3ZfOtoSyrM5iLMmWBA/dsuDyQ/Xjnqdjf8APVvyH+FGxv8Anq35D/Cn0sw2d0eX6j8FhesscOswwW8ayrEosMtGrtOdu4SDcAJ8fNn7pxjcat6t8I0vrhfsWpW9lbJcm4jgSwH7pv3J+RldSOYc46EtnGRXouxv+erfkP8ACjY3/PVvyH+FGwPXc8dsvhBfakr/ANqG209IYYraOP7P/rwqOrSv5Uw3P8ww5IJ+bKLmumb4UWBvDdC5iW4M5mM62o83JuxcZ37s5AGzPvn2rvNjf89W/If4UbG/56t+Q/wpNJ6ju/6+88zsfgta2tm8M1/BI/2WS3jf7Ix2MyxhZcPK2HHldVxnI6Y519R+HTX3hf8AsWO/tYov7TnviTY5DLK0jbCA4IYGT76kEhcYAJrtdjf89W/If4UbG/56t+Q/wpy97cS02POrX4Qw2en28UeowPcxKRJM9iCLk+ZA4Eg35Zf9HwVzyHPIxzqj4exzeGdL0O81DFnZ3EtxKlpB5AmLlyqgbjsVTIeOc4HSuw2N/wA9W/If4UbG/wCerfkP8KHrowWmxj6NpOraRpdnp7arb3UVqqRCSW0bzHjVSMFvMwW+582OzcfNka9usy2sS3ckcs4QCV4oyis2OSFJJUE9AScep60uxv8Anq35D/CjY3/PVvyH+FNtt3YbaD6KZsb/AJ6t+Q/wo2N/z1b8h/hSAfXDar8OHvPEEms2OuzxXJlS4SK5gSWMSLKjjONrlcJtxu4B4PGK7bY3/PVvyH+FGxv+erfkP8KNmpdUHRrucdF8PFj0lLQ6gDJ9iNvJL9nxukaUStIBu4GcgLk4B6nFdpTNjf8APVvyH+FPHA9fejpb+u4db/12CiiigAqnrEtzBol9Lp+DdJbu0OULfOFO3hQSeccAE+xq5RSeqGtGcrpGqazdWmj+Ylwr/apIr8XFo+5k2ybHDbIwFJVT9z+JQcHrV8Na14iHii40jxFbzToFYw3sFttgOGOcsQPUKBjt1bO6u0op9bi6WM/UINXmmX+zNQtLWLbhhNZtMxPqCJFA+mDVT+xtWm/4+fEl0oPVbW3hjz+LKxH4GtuqY1W0OpS2AkY3EMYkkxE21AemXxtB74znHalZGiqSSsrfchNN0i10pJRb+Y8kzbppp5WkkkOMDLMc8DoOg7VNPZW1wuJoUbHTjpVB/FGjR2cF3LfJHDcXAto2dWXMh6KQRkcc5OBjmtCK7hnsUu4GMkMkYkRlU/MpGQQOtO1jKdp359TOi0WxnEh8oqBIyjax6DiqmoeBPD+q3q3WoWTTyrGsYJmcDA6cAity0jaO1RXGHI3MPcnJ/U1NU1IRqK01deZOG/2f36Xutrpoc7oGkadpOtajaWljbwmPy5IWWJQwjdcY3YyfmR+vrXRVl30M0GuWV/BE0iMrWtwqDJCsQVf6Kwx7Bye1EviGyh8TQ6ExP2yaHzh86ABfmxwWDMfkb7oOMc4qKUVFOKX9bnVWk5tTbvdf8D+vU1KpWmlx2FwzWkskcDA5tcgxqxPVR1X6A49qx5PHmjx6JcaoftDQW8iI6qgLYfG1sZ6EHODz2xnitvTdRt9V0+K9syWglBKMe4zwfx6/jWybtoYbHM31/rtk3iCaCS+nRWWLT4Wsg+GCb3ddiAlQG2qGJyyEZJIFUdV1fxdb+G9N1GwSSRgbhLiA2h8+ZBu8qQJt+Vti7yp25Yhe+K76ikMr6fdG+0y1uzDLAbiFJTFMu149yg7WHYjOCPWrFFFAgooooAKKKKACiiigAooooAK5/wAaafqWr+HW0vSUQteypDcSSPtWODOZM4IJ3AbPl5+fPYmt9iQOFLewpu9v+eTfmP8AGk0nuO9jxy+1Dx5p8lroEVzcrq0cAt7VbeS3Mc6qsw85w+Xy2yI56KeDjJzsjS/HNjrMyQvqEtk90zxzWz2aPI2y3AefcOU4mHyjdx0+4R6Vvb/nk35j/Gje3/PJvzH+NPzfn+IvQ8kk0nx/rGq2F7qNlf262dvAjBbm2V3cTWTTEbXIIbypjz2GOMgG/AvxJuWRriK+tltdOAZVntFN1dLG+cH58Kz7OSB7gDNemb2/55N+Y/xo3t/zyb8x/jR0a76jvt5HnvhHTfGSeIDf+JI55Fhs7qGB5pIQx3NbtGpCM3OVlGT6c4yBWZp1n8UZo7hry4vrfZBJNbo8loWebbFtjYjIK7hLzhR9BgV6rvb/AJ5N+Y/xo3t/zyb8x/jTWiXl/m3+ojg9N0rxNNq+uT6tHdsZtPlt4Wklh8pnMshQRBDuC7CnL4P45rk7Hwp440m2tzoeltZbGhMqhLOORcQSpKY1Dsm85UBzglj83yivaN7f88m/Mf40b2/55N+Y/wAaS0Vv63b/AFG3d3/rZL9DyY6b8REvLi9Cap5c0SRKYZrP7WVR7wxB9x8vI8yDcR1yOuGqmL7x7q91Np9rN9q1a0IkuEkFubSKVLqPYVGN64jDHDYJwSueDXsu9v8Ank35j/Gje3/PJvzH+NJKzuNyueVXUHxHljtIrGLWBGHQzG+nsWLgsglVghGBt8wggseeAOMP8R+E9ZuvCPhi2GjTX19p+lCB4y0Escc/lxjDq7oQcqcSxSBl5x1r1Le3/PJvzH+NG9v+eTfmP8af9fdf/MlaHl1/Y/EWeGf7PDOb+O7eSIzyWr2iKDJ5JiB/eZClNxbBznryataXY/EMyxS3t9e+XDLEyRSLbIZFMyCQSBWfOI/MIww7dwK9H3t/zyb8x/jRvb/nk35j/GnHQTV0U01G6bbnRr5M7M5eDjLlT0k/hA3n/ZIxlsrV+mb2/wCeTfmP8aN7f88m/Mf40hj6KZvb/nk35j/Gje3/ADyb8x/jQB5z8RfCWr6xqouNLt7i6t5o4VuUWWOTASUNhIZXEZ6DIOAeTyQBXNaD4J8VWuoTXOs6Cmon+ymhe2upIJYbhltoBGhZnLMfNiOVcbFyzA5OW9r3t/zyb8x/jRvb/nk35j/GklaLj6/iNu8ub0/A8s8O+ANQ8NeKtLitNOJgtpY5TqSPGqJF9nkE0OwNuG6d9+1V2fMOflAHq1M3t/zyb8x/jRvb/nk35j/GqbuSlYz/ABLaXF/4V1a0slL3NxZTRRKGC5dkIAyeByetcC2l+OtBvrj+zYJ9QtoraK1t3jnhMkqCK52b/MYcpJJECc/MADz8wHp29v8Ank35j/Gje3/PJvzH+NS1e/mWpWa8v+B/keaz2fxFiksbhLi+nZrw/aLVWtRGIgY9vznlRjzCeHJ9jtNURD480Lw3a3V/dz20UUcEN1BG1qqQRCO3DmPjarbvPAJO0deFANesb2/55N+Y/wAaN7f88m/Mf40+t/66f195K0Vv66/5/kYfge8vdQ8HWd1qTzyTytKQ9wE3tH5r+WTs+U/Jt5HB61v0ze3/ADyb8x/jRvb/AJ5N+Y/xpvcB9FM3t/zyb8x/jRvb/nk35j/GkA+imb2/55N+Y/xo3t/zyb8x/jQA+imb2/55N+Y/xo3t/wA8m/Mf40APopm9v+eTfmP8aN7f88m/Mf40APopm9v+eTfmP8aN7f8APJvzH+NAD6KZvb/nk35j/Gje3/PJvzH+NADz0ryrSPCGsJqc9zHpF3p1quoWtxDaNeovIDCYny5CJB90h3+diSSOBXqW9v8Ank35j/Gje3/PJvzH+NLrf+t7j6W/rax4xH4L17dPJb+Hbi3gW4M+n2M5s5Y4pjFEv71WZgyAo37xSJTlieSCfaqZvb/nk35j/GnjkdMe1VcQUUUUgCiub8U+NLPwrPbxXdtPO06lh5WMAA+5qWfxlplpaWs9350QurBr9F2Z+RQpK/73zcDvg1pKnOMVNrRmMK9OdR0ou8luvU36KwrjxnoNtZSXL38bCPqi8vnnjH/AWGegKkdjUcfjvw9JFBIuoxbZguMODtLDIHB+Yk8fLnniszbpc6GsOfwray+JDrkdzPb3ZQJmFIhkfLkFihYghcYJIGSRg4IvWOtabqUxisL2G4cIJMRtnKkAgj14YfTI9avUAc83gvTpdCm0q6Z7mKe5+0u8qR7t5I3FQqhVJAOSAD8zHOTmtDQdIXQdDt9NS7ubxYNwE90++RssW5PfGcD2ArRooAKKKKACs690Kx1C+S7uRcedGpVDHdSxhcqy5AVgA2HYbuvPWtGigDLg8N6ZbWN7aQQOsV+WNx++cs+4YPzE5HHoafougad4etZrfSLf7PFNO07rvLZdsZPJ4GAOBxxWjRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVznjfxFdeF9Di1Cyt47hvtUUciPn/VE5crj+LaDj3romZVGWIA9zUFxHZ3aqt0kE6qwdRIAwDDoRnv70dUPQ8/b4tw2k2pSXmnvPaQ3bJbNZlWdrdUjLSlS2SMvkEDG3GSMjLovi9bQ2hfUNE1ESRRSSzm2jEkcQDShAWzjJER9hke+Osm8MeGLiONJ9E0mRIlCor2kZCqFCgAY4GFUY9FHoKVvDPhl5PMbRdKZ8ONxtYycOWLdu5ds+u4+poEvM5iX4pwWMskeoaZdCRbz7O0UYjLW67YTlgJDuAM4ywwOCOuN13wZ8QU8USWtncWE1pdyadFeNI4CxSlo42bywTuZQZAMjOMEHBxncufDvhy8n8+70jS55d+/fLbRs275RnJHX5E5/2R6Cn2OiaDpl2brTtN0+0uDGIjLBAiNsAAC5A6AKox6KPQULz7B0OL034kakl2lvrNhHNdX23+z7O0j2GXJPKztI0Use0A7wynoNnIqe2+LFk9x5EmmahM5mKv8AZ7cMLdC4Rd5V2B5JyQcYBPpnpB4S8KCO5jGg6OEumDTr9kixKQdwLcc4JJ+pzUo8N+GgYCNG0sG3bdDi1j/dnjleOOg/IelJXsN+X9f1/VznbT4o295NBBFoWoC4lgF20TyQLsttsbeaWMmOkyfLnPWtjwl4ytvF8M0tnY31pHGsciNdw7BLG+SrKe/3TkduPWrc/h3w5cmE3Oj6XKYCpiL20Z8sqAF28cYAAHpgVY0/TdJ0nzf7Ls7Oy85t0v2eNY959TjrVaf1/X9fki/RTPOj/wCei/8AfQo86P8A56L/AN9CkA+imedH/wA9F/76FHnR/wDPRf8AvoUAPopnnR/89F/76FHnR/8APRf++hQA+imedH/z0X/voUedH/z0X/voUAPopnnR/wDPRf8AvoUedH/z0X/voUAcP4t8a61oeq3NhY6fbyufsgs9oaeSUyvIHPlgoCQIyQu4cAkntWXB498T3kMd7YpptzatptrdzxRWMzSWr3DqqrkSEzbQJXKhFbCqBy2a77UNJ0bVkdNUsLG9WQKri4hSTcFJKg5HYkkehJpP7H0T7HLaDTtPFtMiJLCIE2OqABQRjBAAAHpgYpLRA9XpscF4e+J+p6z4tsdPksIksZZ2s55/s8iYmUTHqzfISIVIjKk4flgRg+n1kweH/D1rfQXttpOmw3VtGIoZ47eNXiQAgKrAZAwSMD1PrWn50f8Az0X/AL6FUHUp69fyaV4d1LUIVV5LS1lnRX6EqhYA47cVyQ8eX+k6Ul1ren3F48qSTBbex+yeXHHGHdiJJm3cHjBGTxjvXbTC2ubeSC4EUsMqlJI5MMrqRggg9QR2rNt/DfhqzjeO00bSoEkVldYrWNQwYYIIA5BHB9qXcemhz0PxRsrqZo7TRtVlLXAggcxKiTneyEhmIGAUJ65xjvkAi+KVg2wz6VfwLNDHNbMxjbz/ADVZoUG1jhnCNgHHIrpYdD0G2uZLm30zT4p5JBK8qQIrM4zhiQM5+Y8+59axdN+H/h/S7hZoHZiLlLoqwiUO6BhHu2oM7SzEH7xJyxNC21EdcKKZ50f/AD0X/voUedH/AM9F/wC+hQA+imedH/z0X/voUedH/wA9F/76FAD6KZ50f/PRf++hR50f/PRf++hQA+imedH/AM9F/wC+hR50f/PRf++hQA+imedH/wA9F/76FHnR/wDPRf8AvoUAPopnnR/89F/76FHnR/8APRf++hQA+imedH/z0X/voUedH/z0X/voUAQ6jNLbaZczQNbpJHEzK1y5WJSB1Yjoo7152PiNrqeI9OsXsLeS1mkiEt0LeSNWSaZ4opDliYQxT5QQ+7P8Iwa9Eu4bK/s5bS+jt7m2mUpJDMqujqeoKngis1fC3hZJYJU0PSFkt8+Sy2kQMeeu3jjqelLrcfSxzv8Awl3iA2hlhXS7kmfybYwxy/6c+1SY4Ru5UHeDMTtAXO3Gcd7WCvg/wiixqnh3RFWIkxgWMQCHjp8vHQfkK3gcjI5FUIKKKKQHm/xR1TSNPv8AT11bSf7QZ4nKHznj2DIz90jNWL7UvC66b4eGtafI3n2UcluElwIIyUAGDIGcguo+UMTycVN8QbnSYbuyGq6JFqTFGKM8pTYMjjjrT7rXNP0mfQJF0bPm2CKrq7kWsLNGu3hSuAWX5mK8L17Vl7aUp+zcrpdO2j/r0NWsKoXpwtU+0+5Ws7T4dz6ZLeQPHBDPiWUfapY2+ZWbBAbPILHA4PvxRa23w8094Yo5BELGWN7eJ7yV1jYKrqVTecE7hwQCxzwaz7XUPBWpLZyxW14yXFmYYbaFJT5qmMK7K/DHYkG3seDwS3MEE3w6h0tXlsr2w+026tPbLPOCUWFNoZVf5xsZccHqTgc1rrf+v66Gem3Y66zt/B/hW5F5avDZPd2wIkaVyrRKmQeSQPlTOep2nrzWnB4o0i6v7WztbtZ57rdsVATjaGzu9PuMMHnIrh9QvfAk0lsl/pt0Bp1m8MayNMjRRK3kkdcEZZ1LMRjBOSMGr+n614Ra+/tGK0vbeUvK6ybpNjMzzLuwG2ln2y7eM9BxwKPJf12F5v8ArudAvjfQTFM73nlmF5UKMh3N5YBZgB1XDLg99w9acPG3hzy1dtWt0DZ++SuMZyDnoeCPqpHY1y3iLRvCmkajDGPD8TLZ28c0zi6eBI4yxRWwOHfhslscDluRURv/AIeTxx5juXt7dSTIJJzGFDFgzkN83zSkjOSCx6dhdAfl/XY69/Gfh2P7+r2wO0Njdz24x/e5Hy9RkcVbsvEGk6kyLY38E7OcKqNyeGPT6Ix/CvP21PwOdahaPTLuRrhxIjLNKVeaRmUBUDFS5KAbuBgjnHFbGl3fha11G+1eyE0DaXAIpYpVKlfMI+YhzkZ2gDdgDk9GzQutwfkdzRXJf8LJ0OSya4tBdTkxl4UWA/vsJvYKfYcn9M1JqPjq2028a2mtJC/kwSx4YfOJGww/4APmPqKPMDqaK41vihoKXUccvnxxyR7leSMqSdquAFPrGwcfljdxVm6+IOkW2j3F+FuWWKAzxq0JTzl42lSezZGD+dHYdne39anU0VzumeN9I1bUfsNkZpLnLBlVMhQo5JI4Azxzz7Vk6f8AE6zuWgjvLCe3muUEkMKK7vICFK7QyLn7x5+78pwW5wbCWqujuKK4/T/iboV/GHj+0bXnaCFlhZllfcwRQcfeYKWAPQdSK2tF8TadrzOunPIzxoHkV4ypQHpnPTPUU7a2A1qKKKQBRRRQAUUUUAFFFFABVLVNYsNFt4p9UuVtopp47dHYHBkdtqrx6k9elXaxPFfhqLxVpCafPOYYxMsjME3E4BGByMHnr2xR1X9eoy5ba3pt5dXdvb3kby2c4tp1zjZKVDBOepwwPFJYa9peqTvDp99DcSIoYhD2JZcj15Rhx6V5/qPwdm1C3dJNfiMkzPLPLJp+WaZljDSKRICvzIW25x8wBztFTv8AB62lsbmA6hFFLKNkVxBZBJIU3TnAO/OSLjBIx93pzwMSPRPtVvtRvPjw/CnePm+nrUV3qljY2kl1d3cMUEcRmd2cYEYGS30964GD4P2Qt447u4tZdjFgv2NmRSZYHO0SSMVyINp5/jJ9jTv/AIK/bZXH9sW6Q7J0iQadzGskcyBciQBlXzsjIJ+XAIB4OgI9Mhv7adA0coAJcAOCpOxirEA4JGR16HgjgipkdZI1eNldGGQynIIrzWT4QmRrvzNQ0+ZbwTeYZ9LLNEXkuH2xMJQY1/0gggHJ2nBG7js/Cegv4a8N2+ly3KXTQs58xIREMM5bG0E9M4ySSepOTQttQej0NmiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAM3U/EGmaPPBBf3O24uA7Q20UbSzShFLNtjQFmwAegrLsfiJ4X1C4jgg1JkkkZlxcWs0OxlLghy6AIcxSABsE7GxnBrQ1vRZNUmsp7a6FpPZySSRyeVv5aGSMdx0Mm73xjvmuVh+FkVt4i0bUYNQjEWl29vCFe2JlPlLIDtfftAk80lsqxPPPOQLfX+v+GB7aHT6f4s0bVrqG30u6kvDNEJUkgt5HiCEsAWkC7FzsbGSM44rZridN+Hv9na9Zagt7an7LIZDIllsuJMiQeWZd/8Aq/3mdpB5Xr6dtQHUhvLuCwsZ7y7kEVvbxtLK5BO1VGSePYVFHqtlJcyW63CebHFHMynjCSFghyeOSjflTNb07+2NA1DTPN8n7bbSW/mbd2zepXOMjOM9M1wur/B2wvZd1hdR2sZihRoHikeNyizKWO2RTkifgZ42988LUen5/pb9TutR1rTdIhMuo3kUCB0jJY/dZztXOOmSep4pdO1nTtXVzpt3HcCMgNsPTKqw/DDKc+9ed3nwZ+26w15NrcewkDYLE7nQSQuFY+ZhjiHG4rk7sknFbvhn4dxeHdQtb77TbyXMORI8NmIvMUwRRBc7iQB5W7GT19s1Uba3+Qn0sben+LNG1O6a3tbpw4V2UzW8kKyKjbWKM6gOASASpPUetWrzW9OsJbaK5uVEl1cC2hRFLs0hBbbhQccAkk8ADJrmV+GWlHTILa4c3U0d0szy3O+VWQTiYxrG7lUVioB28cA4PSsNPgtCeJtUgUJC0Eb29h5cjAx3CeZI287pc3GS/GdnQZ4nWw9D00XEDbNs0Z8wkJhh8x9vWojqVoJQhnXlGk34OwBSAcv90HJHGc/ka88T4QCNtPeLUbWKS0uWnYrZyOCCYyVVXmYLnyhyQcE5XaRzUtPgq9o1nIur2Un2J3aK1l0wvbuGEQ2yKZdzgeXkbmJBK84QAtbi6HqZuIQzAzRgou5huHyj1PtT1ZXUMjBlYZBByCK8zt/gza22jfY1v4ZJijRvO9oQZFMUKBSVkDbQYcgBhjIA6ZPceGNGfw94bs9LluUuWtlK+akIiByxIAUdMZx1JOMkkk09ANWiiikAUUUUAFFFFABRRRQAVh33jPw/p13Pa3OpR/aLcqs0MStK8ZZWYZVASPlRmPoBk4Fblcb4p8AnxDqE95BfpaSzRRxA+VJlAqzKxDRyIeRP0Jx8vIOeE720GrdS/qHj7w3psdxJNfvNHakLcSWdrNcrASMjeYkYLwe+K6IHcoI6EZ5Fcn/wgcK3Fusd6RZRTWkj2xiz5ot0YIpbP98o+cdUx3yOtqnbWxKvpcKKKKQzhfiFr0OkXdkk2k2l+ZEYhrhcleRwKfqOr6ZFb+Hbi/8AD9pcCa3jkE7xArZKTHgK2xtvJBG4oPl65wKo/E7xG+h31hGmm6feebG7Zu4i5XBHTBGK0GvbK8tNCafQLG+uV09b/dMURbWP5M+WXB5yRgZAwoyw4rJV6M5+ygvfW/3HXUw8oYeNZrSRR/trwI9pObbw9bMsSRyyq2mBFRSmYmY7TgFGO3g4yQcdKmTxB4V1Vbr7BoNrfixtJJQPs8fJVY1EajB6qYxx2AGMjFV7bXvAHkwm40KztJjGZfJbT0JRSoORheQQQMj9AKkbxR4K02KSJNFitoZlaKeM2Aj3LypBG3BXMeDuIAC5PArXz/r+kcrtf1t/wfvFk8S+FrizabVNCtROpVLkNab1h3zkAOxjDDLKz4ZQcjkAkZG8ReBpLOLyrPy7YSJMRbWe1WYFmjDbRz82SB69cHNOtdX8Dvvc6DbQR2edkzaehRV3OVIIHG5lcgdc+556tPDuh/ZTAujWCwuPmi+yptI54Ix/tH8zRYV+nU5e78QeCEtkt7/To5Bo8SKsdzZh2tR8g25bO3G5MknB7E4rqYNC0Tyi9vpViEmw5K2yDfnByeOegP4Uw+FvD5jKHQ9OKMoQr9kTBAxgdOnA/IVqKqogRFCqowFAwAKPXcPQy28LeH3jVH0PTWVV2gG0Q4GScdPUk/UmpI/DuiwwTQw6RYxxXAUTIlsgWTacrkY5weR6Vo0UAZh8N6G1qLZtG08wAYEX2VNoHHbGOw/IVYk0rTppFkmsLWR1ACs0KkgDoM4q3RQBkjwr4eWMRroWmhAchRaR4z+XsKD4U8PHhtC00jczc2kfVsbj074GfoK1qKAKNnomlafO01hplnbSsCGkhgVGOevIFV/+ET8O+SYv7B0zyz/B9jjx27Y/2V/Iela1FAGNceEdAuIpF/siyiZ0KebFborgE5IBx6knHQ5OetT6L4f07QIXj0yHy1cIpycnCKFUfQAfqa0qKACiiigAooooAKKKKACiiigBGBI4Yr7im7G/56t+Q/wp9c7430271PRIIrW0a/ijvIZbuxV1U3cKt80fzEKex2sQG24PWgDf2N/z1b8h/hRsb/nq35D/AArzSKx8XWmoQJ4f0a70PS/Mja3so7m2eKJTO5n84Ekruj2lEiJVT6c1VvoPiFo+iG8m1LUZ3AiWVAbVmG6FN5UBcbvO3KM8Ae3NC1TYdbHquxv+erfkP8KNjf8APVvyH+FeWalbfEe602+06GC/aO7Rlt52ntVeGP8A0gbZCG++QYOVBHvkGp7ey+I0l1PE91d29s/lJH8ttmOPzYckPvP7wR+buyuCc4J+WhasHpY9M2N/z1b8h/hRsb/nq35D/CvPPF3hzVbrxpYahp2lSX7wJbIlzO0LRJslLOc7klhfByWj3BxgFTjBzorL4jtCswS9W+WxZJprprNyJmmtjIIAhBCFFm2hyOQM4OKV9BpXdj1TY3/PVvyH+FGxv+erfkP8K8wey+Jw0x54b25e8GY44nFqgKGKX5iMsPMD+UPvEZ5xgtV3TIfHn/CUWJlk1GPR1YbkvRayOU3SbhK0bjBx5e3aG7ZOd1V1sJ6K56Fsb/nq35D/AAo2N/z1b8h/hT6KQDNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wrz7xl4RvNT166uY7W/vLOeO2LxwywSZePz/lEVwTHtBaMkYGTzyQaxbPwj4jivbiXU9FF3BJaMLu3g8qP7S7GAiNW83DpHsk2o6ooUbOQxJS1G9Hb0PW9jf8APVvyH+FGxv8Anq35D/CvLPB/hPX9M1vR7u/02XzoE8mSa5Fq6Q2w87aFIJkjl+ZMqhMfJA4Ax6tVCGbG/wCerfkP8KNjf89W/If4Vn+JbW4vvCmrWlkhe5nspoolDBdzshAGTwOT3rzu60TxdZFpfBulTeHrSRIY5rOJbVpGkVJcyqgl8sAs0QJ3Bjt5GOsj7f12/r5Hqmxv+erfkP8ACjY3/PVvyH+FeW6lYfES5lfat49zHcM6yj7EbZFC/u2iRjv3jJzuIGc8kYIrxWfxKCtNPDqC7oUjaS2ksvtUpU3RU5c7QgLwkqWYgHqfnoeiuCV3Y9a2N/z1b8h/hRsb/nq35D/CuQ8M2vjGLWY5/EVy8sMsc4niDReVGwMXlFNo3YP73qT2zjiuP0zw54s0eeY6Vo97ZwSsn22WOS0F5KN7EhJN/lzdQfMkRJNuRkk4DejSEtU2ev7G/wCerfkP8KNjf89W/If4V5Zplh8SYNYjMnm29m8/mMoS0cvlz5hlKsvJXbgqp5ycCp47P4iW09klzcapdW/ko8rQS2ayC5KRZDlhjyQ3nZCgnkYyMUdA62PTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wryhIPiqltC8015NMsyNLDGlpGHODvAkMjYjzjB2k/7PPHrVADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9FADNjf89W/If4UbG/56t+Q/wp9ea3nw9bUru3tb3TFmt01ee8N/cOktxHEEDRqkjEuu6UKTjshBwDSvr/AF5f18h9P68/6+Z6Psb/AJ6t+Q/wp44Hr7149p/w61LUNHTTNe0a1e1lvrZW86CEPbxJHmaVcSSYeVkVCytuO4tgda9gACqAowAMADtVNEi0UUUhmH4gujBLCvkwyAqT+9jDY+maw/EWoWv9teH7O+stLkWSHzle8gicxkNGMR75E29f4dx4HFY3xb8TeJdA1DTU8ONMkc0TmUxw78kEY7HHWtxPGM+maP4a+2QSTy3lpFcajIUcmBWCgscDC/O+fmwMK3oKjmXNZbr+v+CW8JVpw9vKd4y2Xb/hzCvvGvh1bJp5vC9qk0VtvjE0ULEKYPNUKuQWGwAMAeOB05q1P4t8MXM1rDqPheNnunBjD20cmVbawI4+8TLnH+8evBn07xxp2r+LNPh1DR1gu52As5DMHdVaFZFLKOhxIR6DnBySKtR/E6wuNQntbexmmNtKVkdWGFUOE3c4yct0GfrVvYnTm+4wm8ZeH7myjex8OiK2a4geYQpGnnMBI8S8Y6GLPPAPHIOa63R/G1vq+uLpYtHgnKybg8qkhkxu+XOSuTgN0JBHGKrWHjeXUNOW8tNP81X1FLRIYpUZyrQrJnJYKGBbBBPGDWRbfEHSjImoNo5fV2hfzkjkTdGqoHOcnjKgfXaOcYp7u39bITT/AK9Wej0Vwz/FCzTUo9POnzG7kYx+UJFyH8wpjPTHy5znPtWa3xdjiu4/PsGW3eQpxy4OxmIwCeAVGXGeD93vS62+f3B0uel0VzPhzxxZeJNWmsLaCSKSK3S4BZgdysFPbp94d898AYz01ABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAI27HygE+5xTcyf3F/76P+FPrA8Y6ze6Ho8E+mIj3E13FbjdA02A7YJCKylj7bhQBuZk/uL/AN9H/CjMn9xf++j/AIVwupfE2Lw4sEGt2V1czmAzTSW1usQQ7ZGVTG0jMhIjI+Y4JIxnnEDfEy+t9XuYr3w9NFa2vnNMFljaVESK2kLH58ceecgZJwMd6Fq7IHpueg5k/uL/AN9H/CjMn9xf++j/AIVyXin4jaf4U1X7HeWN3cbYTK8lvsYJ8jsFI3ZGfLIycA5GM84qX3xKaO3ljtNFulv4JAs8U7x7YF3xLuJD/NkTKcLk9fxF7zsgem53GZP7i/8AfR/wozJ/cX/vo/4VxWt+Ldbs/FV5p+l2sdzFaC3Yw/YZmLq+d7GcMI49qgnBBJxgdaoaV8Xra8s7QTaTdSXU9pDKPsxjMckjtCjIrF8DDzrwxyADnHGRa7A9Nz0TMn9xf++j/hRmT+4v/fR/wrzu/wDjBbQ2N81joWpS3NpDLvDxjyo5kR2MbOCRj92eR6j14ut8UbUa6dIi0a+mu2l8mLy3iKSMH2ON+/aNrdRnI7gHijd2QPRXZ2+ZP7i/99H/AAozJ/cX/vo/4Vy3/Ca/2j4V1PUtDtc3FnGqrHeOka/aCoPlElgNyllBGQMnGe9ZWnfEe4zJY39i91qMDO1z5MH2T7NGPLAaSOaTrmVeEdwVGQckLSbS/Mdjvsyf3F/76P8AhRmT+4v/AH0f8K8/svi5ZXNtblNI1O5eSO3USxW4SOSaURHYCzYX/XDq3Y8ngmf/AIWtZC2ubk6NqJgs3+z3LAxEpcc4iC78uSR1UEcj3xTVtxLU7nMn9xf++j/hRmT+4v8A30f8K5Cw+I9pfaxp2ntpOpWjX25fNuoxEkbhnXZliMkmMkAckMpAPOOypB1sMzJ/cX/vo/4UZk/uL/30f8KfRQAzMn9xf++j/hRmT+4v/fR/wp9FADMyf3F/76P+FGZP7i/99H/CuM8R+KvENhr9xpelabbykJA8D5ErsrecXYozxDjysBQ+ec+1ZY+IesSJJPBbRyW1zGjaay2LP56boVklwkzOdvmlvK2KxwAGJzQtf6/r+vRg9HY9HzJ/cX/vo/4UZk/uL/30f8K8z8PfE/U9Z8W2OnyWESWMs7Wc8/2eRMTKJj1ZvkJEKkRlScPywIwfT6A62GZk/uL/AN9H/CjMn9xf++j/AIVBqcl5FpN1Jpkcct4kLNBHLna7gfKDjsTxXEN8V7VLhZI9NvLyzmiV4TaQmRxtRGmLDPRfOiXA53Bx2o3dgO+zJ/cX/vo/4UZk/uL/AN9H/CvPIvi9bQ2hfUNE1ESRRSSzm2jEkcQDShAWzjJER9hke+LVp8TFbVrmxu9IvEaC6ihlI8oC2EnlKu4+Yd53SjJXtnjjkWrsgem53OZP7i/99H/CjMn9xf8Avo/4Vwdt8WbS9uZLey0LUp5kQzBYzEQ8QQtvVt+GyFI+UnJ6E112h63beINPN9p+5rUytHFKcYlCnBZfbII/CgHoXsyf3F/76P8AhRmT+4v/AH0f8KfRQAzMn9xf++j/AIUZk/uL/wB9H/Cn0UAMzJ/cX/vo/wCFGZP7i/8AfR/wp9FADMyf3F/76P8AhRmT+4v/AH0f8KfRQAzMn9xf++j/AIUZk/uL/wB9H/Cn0UAMzJ/cX/vo/wCFGZP7i/8AfR/wp9FADMyf3F/76P8AhRmT+4v/AH0f8KfXOeN9U1bSNBW50GazW9eeOCGG7tmmE8kjBEQbZE2/MQS3OACcUAdBmT+4v/fR/wAKeOnPWvNNY+IWv6XqOp2cllpyPpcM93Icu4nhhjt2KLyNrv5/B+YLgDDda9Lo6XAKKKKAMDxHc6nBNANN83aVO7y493P5VU1bWNcsm0j7Bp1zdxiNZtQZIgTtO1doyR83LNhQT8gGMGneLZdWjuLYaU04XYd/leue9VdY1XxHZW9gNLtpbnzdPZZCIDJ5dwQoV2I9DnI759q4KcJRxM5cz16dNuh1Sp/uYvTX7zJTx74hvrC6u9O0FrlbRosrbpIWlZkVygyh+7nBI68EdafrPjLxSun+XpGh3DXYcsJV0+cxugAwdrICMkn5c5479ab/AMJh4ltiyWvha5WGCYK4WxkBm3CTLLjjgoGJ4zuA7gmS88a+KbfbcJ4Xu3jaFtsUdvI5LhYW+YbQRne6jn+FupGB39bed/8Agf13Obd3XYvN4w13zp0h8PXBS2glkd2tph5jK7qqoCo3FgEbr0Y1Xt/F/iRfCt/qlx4evGuxfeTb2f2Rw5jEKHdt6kF94znjOMnGDNoPijxFfXGoWuo6Nc25iiuZbe4e0cA7ZWEanIAJK7cAdQM55IGZbeLvFUWnGKTS725m3NtnNlKDJwnyr+5XGNzcui9CBnG4i1dv63/4ArpK5oT+KvE7SrHHoElussi7JfIlchfPKFSAvBKLvycAA+4NVtX8R+LNP17Uvsml3uoWsMqrDBHbMAy7oejeVjBDSZIZzx0XGanj8aeJ5Y5ZV8JXAWHJMTpIrvyAFU7SDjJ+boQOg7aHh7xRq+qa19jvtFmt7cRs32s28saORjGPMUEdSMHnjIJBoWuq/r+rBtozGi8a+KhqzB/Dc8lq0cexxaTIsjeY6sBlMqSu0/PgLt54YGm2vxA1y9njktdGeWDcY5JI4Jnjjby0kAIWMtnLbMjj+LpxXo9MiijgTZDGsa5J2ooAyetHW4dLHEaX4o8SaquoSS6Pc6csNlK0Ams3+eUBChweT95hgddp4HQULbxf4qS1ML6PfXTpJHtlNpKrThpMNtbyVUBQOSyITu4HGW9Joo6W/rcb1dzgl8a+J3sPtS+FZwFUbo3ilDkkN0UKeFKjPUnPHJApLjxx4iijujF4YupfIjRo3W1mxNkpkqpUHnc3ytjGzknt31FAuoyGQywRyMjIXUMVYcrkdDT6KKBLYKKKKBhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAjMqjLEAe5qpqFlpmrWptdVtrS9tywYw3MayISOQcNkZFXKy/EHiGx8M6cl9qpkW3adIS6Ju2Fjjc3oo6k9gM0AVz4T8KHZnQdHOxdi/6HF8q88Djp8zf99H1q02j6I9xPO+n2DTXKFJ5GgQtKpABDHHIwqjB7KPQVXh8XaJLcm3fUIIJ/OkhWKaRVZyjFSQM8gkHB70s/jDw5alPtOuafF5kfmrvuFGU2h93J6bSDn0NHmHUkvdB8P6lefa9R0vTbu427PNnt43bbyMZIzj5j+Z9aLnQtAvZVlvNL02eRJPNVpbeNiH+UbskdfkXn/ZX0FQReNfDMxjEevaefMVnX/SFHC7t2eeMbG6/3W9DTIfHHhueOaaPWLM28Kxlp/tCbcuXAXGcg/u26ge2cHBsG5riKzEk0gSAPOAsrYGZABgBj3wCetZ1v4Z8M2swmtdF0mGQAAPHaxqQAVI5A7FFP1UegpD4y8Nhrgf27p+bZN83+kL8i5AyefVlH/Al9RU1j4n0PU7qK30/V7O5mlj8yOOKdWLLjOQAfTmgCOTw54cmmaWXR9LeRkeNna2jJKvu3AnHQ72z67j6mi38OeG7O7F1aaPpcFwDuE0dtGrg5zkEDPXn61sUUAZNjomlWWjzaYyx3VvcvLJci5CP9oaRizlxgKcknjGO2KhTwn4VSG3iTQtIEdtIZIVFpHiNzgll44J2rz7D0rcooAyI/DvhyK4WeLSNMSVVRFdbaMEKm3YAccBdi49Nq+gpsvhrwzNcNcTaLpUkzI0Zka1jLFWJLDOOhLNn13H1NbNFAGRD4e8O21xbXFvpOmxTWgIt5Et4w0QJJ+U445Zjx/ePqa1POj/56L/30KfRQAzzo/8Anov/AH0KPOj/AOei/wDfQp9FADPOj/56L/30KPOj/wCei/8AfQp9FAGdqGk6NqoYapYWN5uChvtEKSZCklRyO25sfU+tQnw74cZp2bSNMLXKCOY/Zo8yqMYDccj5V6+g9KjuvFVrBql3psFnf3d3aJE7xwW+AwkLAYZiq4Gw5OcDpnPFUJ/iNoEEUTmWZhLYrfLhAMIzIqqSSAGJkXgngHJIHNIOtjUg8P8Ah61voL220nTYbq2jEUM8dvGrxIAQFVgMgYJGB6n1rT86P/nov/fQrm4fHEE+oaRbRaRqLR6vu+z3KmBoxtBLbgJS20BfvBSp3LgnIrp6oBnnR/8APRf++hWbLoPh+eGKGbStNkihlaaNGt4yqOx3MwGOCSck9zVvVNQh0jSLzUboMYLOB55Agy21FLHA9cCsu68aaFp949vqd9HYlYIZw9y4RWEvmbQCTyQIXJHYDNIdv6/r1JW8M+GXk8xtF0pnw43G1jJw5Yt27l2z67j6mrH9k6L50s32Cw82ZleV/JTc7KQVJOOSCqkZ6bR6VRuPG/h211Y6dLqtsJliaWQiVSsYUoMMc9SZVwO+apr8SfDbatPZfbo1igVC9608QgJZQwAJfc3DLyFx8w5oFuaVv4c0CwEjaTp9hps7IUFxaW8SSJwRkHb2yeuR7Vb0qysdF0m103T9kdtaxLFGu4cAD+dVh4t8PN5ONbsP38RmjzcKNyDOW69Plb/vlvQ1LoniDT/EMNzNpMwnhtpzbtIuCrMFVjg+nzD8c0AX/Oj/AOei/wDfQo86P/nov/fQp9FADPOj/wCei/8AfQo86P8A56L/AN9Cn0UAM86P/nov/fQo86P/AJ6L/wB9Cn0UAM86P/nov/fQo86P/nov/fQp9FADPOj/AOei/wDfQo86P/nov/fQp9FADPOj/wCei/8AfQo86P8A56L/AN9Cn0UAM86P/nov/fQqKeOzuTEblIJjDIJI/MAbY46MM9DyeferFYl94rsbDxTZ6A6PJe3cYlUCWJAikkA4d1ZvunhAx46UdUg6Nk97omg6lMsuoabp91IkonV5oEciQAAPkj7wCgZ9h6VqA5GRyK5iTx7pYt7y4t7e9ubayneG4nihHlx7FRmfcSMr+8GMZLc7QQM109HQAooooA8m+Mml+Ob/AFHS38EvqSwrE4n+xXZiG7IxkBhnitx7LxiPD2hpZvcfaf7HW3vfMnXcs7IgMhLHl1IPPPU1D8TNB8Saze2DeHVmaOONxJ5dwI8EkY4JGas6lp/iVdE0qG0jvnmh0vyx9lukjMV6FQK8pZhvQYbj5gecqeKwjJuq42fr02/r5jWIlL9242S69yrKPiHeXCxeS9nBHdRBZEkhYvHlwzN82cALGcdSWPbgWGuviK87xLY2saLF8s2Y2DMIwRxv4JfIPUYx0xkxQD4hWUF5IEF473DiOOZ4gRHuTDIQcD5d+AR2GR2rq/Dba1JpXmeJFjjvHckxRqoEa9AMgnPr171vu7iWiOWvZ/iE1x9nhsx5C5DXMTwqzASEghS3BKhR6cnjPIbp938Q4rOwW600GZZYVuU3Q7RHghiJDKWY4wTkZz0OK9BooW4ulgooooGFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFUtU0m31eKCO73FIJ0nCjGGK9jkHIOeRVxgSOGK+4puxv+erfkP8ACgDiLT4SeHrK+huYJLo+U4YRy+VICBK0iKGZCyhS5A2kHAGScZpbb4UaTDDMk+p6pdGWzNkHleIGOPbGq7dsYGVEKYJzznOc122xv+erfkP8KNjf89W/If4UbB1ucJdfCLSL65nuL7VNTmnullW7lBhje48xWUhmSMELhsbRhflBIJyTZu/hjp+oSST6lq2pXt27RN9ouBAxXyxMFwnlbOk7j7voeDknstjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKVlaw7u9zkD8MtHWxt7a3ub23+ysXgeIxgxN5kMgIGzb8rW6YGMYyCD2n0r4fadpfiMa59suru93GR5LlIWLyGPyy+4Rhh8vGFIX2rqNjf89W/If4UbG/56t+Q/wpiH0UzY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/woAfRTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKAH0UzY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/woAfRTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKAH0UzY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/woAfRTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKAMPXvCNvr0lw8moX1m1zDFBL9laPDxxu7BSHRgQS5DDuBjpnOfdfDXRbu5W6knvxchMGRbj5WcNEwk8vHlhgYU4CheOVPGOs2N/z1b8h/hRsb/nq35D/AAoWmwPXcxdI8JWWkX0F5HPcTzwwTQq0xXH72bzpGwqgAs2OmBgAAVu0zY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/wo6WDrci1Cxg1PTbmwu1LW91C8Mqg4yrAgjP0NcxD8O7PzzcX+ralqFz5QgE05hUiMRSxquEjUcCeQ5xkk8kgYrrNjf8APVvyH+FGxv8Anq35D/ClZNNdxptWaOJufhTpF0ESW/1AwwlmggbyWSJ2eORmwYzuy0YOGyOTgDjEkXwr0OGS1dJ7xTazpOoUxIpdfL6qqAAHylJAx1PTjHZbG/56t+Q/wo2N/wA9W/If4VV2TZHE3fwl8P3tzLLPJdMJldZVIibduaRshihZSDK2NpHRc55z02h6IuiQ3S/bbm9lu7g3Es1zsDFiqrwEVQBhB2rQ2N/z1b8h/hRsb/nq35D/AApLTYb13H0UzY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/woAfRTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKAH0UzY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/woAfRTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKAH0UzY3/AD1b8h/hRsb/AJ6t+Q/woAfRTNjf89W/If4UbG/56t+Q/wAKAH1iaz4Wt9bv4p7u8u1hQxM9rGUEcpjfehJKlhhv7rDOOa2Njf8APVvyH+FGxv8Anq35D/CgDkU+GumW0ynT9T1a0hW5W6+zC4WeIusaInyzK/ChAR6E57Lt7GmbG/56t+Q/wp44Hr70AFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVz3jLT9Q1HS7JNJjLzw6jbTsA4XCJIGY8kZwB0710NFJq/8AXYadjzBdK+JEVnHt1S+lnfy0k3va/IDAhkYfL1E28Drx2I5qdbf4gaXeRSh77VbUTSeZCZLXeUDXCx4J2D7pt2OTng98ivSKKcveYlorHlkdl8S47C0lubm+kklGL+CGS03ogaH/AFROF3kedyT+R21Qj0v4m29zdXSreCa6gBRoZbTcbhURYTOGO3YBvEgj6n7oIxXsVFO4HjreJvFn9rXq2V/NNcQzCD7PL5BhkmkmkjVUCjeu1NshV8NiMnGCSeo8XQ+NV1TSo/C7XMkEKxfaZg8G2U+Yok3q5Ug+XuORkc8AHmu6oqbe6kNu7bPJtS0f4hz6M9hcTajexz2Q3GOW0V/tLRx7lYnaPKDeb055GMjGNTxd4a8Q3/ivULrR4mNpqOmxabMwnVNqFpWdwCc7gMKP+uuexx6LRRJcysEXynktnpXxB06WeKGC8ig2R/ZRZS2ajzBDErGcvksvysBjJ4PT5TRq+j/EOeN7IS6peRkoWk82zVGiEKsQOjecJ84JGzaMZr1qiqvcS0PKrmy+Ia3Ms8UeoeRJGqK1u9kLwhWujGHZjsON0G7nvxn56rRWPxL0vS0Efmx3KtLPmF4Gtg73k8kxlBzIQYmjKBASDwQOa9eoqLF855Lomv8AiTUJbdLLUruWO81H7In2prd3WHyIZJJlaIFWCMsq9TgyAHkYHrVFFW2ZpWCiiikMKKKKAMDxdpU+qafZ/ZFnkltb+2n8uG4MW5VmQvn5gGwobg9/fFcO3hvU5dCeE+D7u3kvLnmBLm3ZdPj8sL5iAz4kmIH+sODuJbt83q9FC0v/AF2/yA4Wx8KX1n4rhvlF40EesSXGZr4uPJeyCFipY5Pm8AYyO2FruqKKOiQGZ4ltbi+8KataWSF7meymiiUMF3OyEAZPA5PevO7rRPF1kWl8G6VN4etJEhjms4ltWkaRUlzKqCXywCzRAncGO3kY6+r0UrD7f12/yPMtQ0fx5cvE811ezxm8SSWCCS3jASO4t2XZ35QTkgsc9D2FZtrpHxE8m0tL1L77NBFp7mO3ktYVjaJ7cyIgVju4Ex/gHGMMCtev0U+t/wCun+QujXc4Dw+3imDxBpWl6pqUtyWsUvdS8zyi0EgDKYvkAAV2dSPaFuea7+iigOoUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVz/izRrjVk0xrNrgSW16kjeVOYwE5DMRkBsDpnOOwroKKTVxp2PGtO8IeIbezFpeaBNLDLJGqywtBG9oFRRJMIzcFTM5AxIGyCrNgZw3stFFU3ckKKKKQwooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACijI9aKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKM4oAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAoooznpQAUUUUAFFFFABRRRQAUUZGcUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUVBfX9npllJealdQWdrEMyT3EgjRBnHLHgc0AT0VT0vWNM1u0N1ouo2mo24YoZrSdZUDemVJGeRVygAoqGK9tZrqe1huYZLi32+dEkgLxbhldw6jI6Z61NQAUUUUAFFFFABRRRQBj3mhrcXcs0aRRmR4mLplH+ViW5Azk8d6Zp2n6xAs4vL5ZHaEqjhy2HxwcEcY9uveo31TVoZrj/Q3eGOR1T9yxZh85BGMAj5VHvu61GNb1UqpaxaM5AObWU5G8gvx0AAB29TnrSQ+oybRNYdHjhuI4kkLFh9pkJ5GDk45/GrttY6sn23zbiNfNjKwBZXbY2Tg8jjgjp6dKYNW1KR44o7NgzEbpGt5AoB2c84/vNxnjHNVRrmryJIPsEsfykoTayZc4GB3AIyeTwcdKfQVtRYtF1aC5MsM8aK0wcp57njcScnALcHucfWo00jW5ESfz0SRoQhElw5ZSdpPzAZHI6dBU39t6uHw2muFEgU/uHLEZI47HOAc8Yz0NWb7UtSi1H7PaWm5DIiB2hdgFOMyFhxgZI29eM5xRYEys9hrkwIjvNnlsF+Z2Xd8vLZA5G48ZHQVai07UI1vnMqNPNGEjcyseQWOenyjDDgelJeapfx30tvZwLLsZV/1TnbkA7iRx36de9Mi1XVWZ1ax3YYJkROu0ksO/wB4DAJI4w1DArQ6NrUfmMbtA8j5ZhcP8y/3OV4OMfNyRU76ZrRtwqXyjvtMrZ+993djOAoAz1JzUI1fWVjhc2chPkjeht2OGOz5ieM9W4GMc56VavNW1GBbYwWDyNJEHkUQswViOmR0wexH5UD8ht9pmrTC0e2ukEsUOyRmkZd7cckgZI/L+lS6jY6nPemS1nAiOzC/aHj4B+ZcAHr/AHuopbXUb9r2K2urdAzk/OqlRtABJwT/ALQH1zVY6nq1uskZtnnlMjlGMDbQvz46cfwr3yc0CCPSNXDLJLqDF1IOBO+MDZxjGD0f65Gfar/YmtXAt52uUikSPIEkrOyOUxnJHrzjoKm/tHXLeW5Z7f7SiMyqq27L03kMDnkfKvrnI59bUN9qlzY3bmAQOkBMX7ltzP8ANggE+w4569fU8w8htnpepJeW0t7OsqwuW/17NtG1xjBHP3hyee1NXTda3SE3y8zbh+9blctkYxxkEDjpj84F1rWY4Srac7sr7dxhfnG7065wORwM9OmVm1TWBdl0gcRr/wAsvsrkZw/y575wvzDjkfiAIuka0kkcy3ERmWJo2LXLneSoG7JXgbvmx0FSf2VrP2gyC7jOyUyR75Wbs3B44HIGB2z1oi1rU5JtrWEkSbuHa1kP/AcDPPX5unHIqxp+q3LaS51CJor2KEyGN4yMgKOc9Dk+nTp2o6f16j3ZUudH1Z3cyXxeJSrKQ7Fvl28hcYzwenXP5WrrTL2/0+y82XZcxy+bIfMZduQcgY9M4FUn1rWVuN0dk8sLIu0i3cKTyc4+8Ow/XHNSvrmqCWQLp0hRZQo/0d8kZYHHOD0HOR16UbKwgl0jWJJZdl+UT5yhFw+Sfm2HGOMZUEc5xk+9m8sNUbTEt7O5USrI58x5nBCkts5HJwCOueneqF/r+s2/hi4voNNb7Wk8MYT7LLJ5aO6q7+WvzSbFZmwp529q5geN/HFzqUNpaaCqCbO6abSrpUgAjRg5JKht5ZgEyCm3DZPRX/r+v6+52duv9f1/XVHVvoeqCSOSO7UybV8xnnfLH5twBwdud2Mjp+FJFo2sxTMyXaRo7FiqzsSDgDqV+Y8YyR2zXHnx943tin/FL3d5LI7SGAaZMgVSuVj83OAQerFSDnB2kVr6T4o8TTWetXl3ZvcC1s4pbSJdIuLbzX3SbwFky5OAo29ehHWqt1FfodC9lq40+1t/NzOHffIs7gAYO0knk4OOOhqO40rWJ5VY3EeY8+WwnZSCd/zcL/tLx0O2sjw34v17V/F09jf6HcWum7Jmt52sJoshJNqF3kwAWXkKFPrkdK001nVxZxTJaecH25xCxIJXcRx2B+XpxjnJpB5EP/CO6utibaO6hCurKw81guDGq9AOTkHr69PS2+lays58i/AhCsE3SsSud2M5Bz1Xr0xxUL69qT3Ui29tvEaFmCwudpL7cHH3uASCMA/hUg1bVwZmNo2wBGQG1YsNwHH3ucc5/wDrUl2AlbR742sKRTLC63DyORMzHaxPAbGc4NLdaNd3MVokk+4wsQ7ec4JXzFYc9ztXGT371VXV9ZEgZ7SRUdQTm1dhFlVPQctySP8A9VXLXUtVlsria4sfLkWBpIovLbO4FhtPqTgHjHWn5gO02w1W3vt97drNCI9oAkY84A6EeoJz15qjb6FqVqGFu0MSlhlUmKk4DclggJAJBwc55yTU51fVI5Zkls8LGSPNEDkcd8AnIPseM85qM63qk0UTQWEm7BLfuX2n5ZMc45HCHg96OgBFp2tpNEklySNuWcXDkBhsy3TnPzfL0FTQWGtLe28k9zGY4yA6iZyGAUAnG0ZJIJ54Gail1bV9lzGLMoyFlWRbd26BsEDnOcL9N3Oa0NMuZruCeKZ5BIkjKsoTGRnscYyDkY9uaEDKF/pOrzXUktpcRqzblDtO6kKTlcADjHH1xzUdxousSK8UdxEInEm4Gd/m37+oxj+JfypzXetWcKyrHLefuQzRyQ4YsWIwCoGMYB5BqzLqWonRBMluyXDM68QOSoAODs68kAdxz3o6D6ldtL1wyfJdqke1gFFy5YAhsDJXnkrzjPFTWVjrUF5HLcXEUsaqFKCZ8eh6g59c9e3Sq7azqwuGAspvKjJ5+ysS/D8deeQpzx1qxPqWpNoiTR2zx3L+Yp/0diVIzt+TqM4HXI570Ekuo6TJPfG6tFiWQqoY7jG7YbkbwMjI4yPpTLnTtUltbcR3uJo4ArkSMod8ruPHqAwz71Vj1vU41Vbm1aPIjAke3c4JKg5xjJ5PAHbrSW+sazlFlsZNzl2YyQMFQfNtG7sBgdR360lsU+/9f1oSxWWtxTxBpxKQuWYzttbBT5T8vHG7nHPemf2VrxjcNfqzFFAIndQSNue3HRuRgnP5OXXNTllzHp7CF1DIxiY/KeQ3HXAPK9alfU9Rgs7Ii2kmlmdvMP2duBvA6fw8HPIPSnsIX+zdRTTEhSZfNE7ySbbh13g7sfNgkYJBx7VAukayysJb8r8hA23D/M/9/oMD/Z6DFJBq+riG3WSzZ2Kjc5tpF3N8uVx/CeW+Y8fLViPVdTa/gik09kidgrMUY98Nz2AIJGeoxT6hsQtpesiSTF4Hi8wlUNy6kr82OcEjGV6ddvNRw6Lq8DjyrpFXdnid8j7vzHj5uA3ynjmrtnqF++sva3Fs4t9z7ZDE3QE4y3AxgDHWq6a1qbB0ewkD79qMtu+PvKO/oCTk46dKnoHUdbaXq8F3bO175kSFTKHnc5+VQ2BjnkHGTgZ6U+LTNRi1l5luALZpt+3zm4HORsxg5yO/GOKof29q8bQx/ZGlkMeW/cMOyncU+994lfTvjtWhbahqM99GssBhj85ldfs78Lh8fMeDnCnI9cVQMil0vWJrqdjerHC7EoI53BHD7fpyUyBxx+ehpUd2kcpvZGc7yse7+6O/15P4AVT07UdSlvI4Lu3O3JDOYHTjBO7PTGflx179KqDVNcgR3e2a4BkCBfszApxy3HUDnjv60tg3Z01FQWUss9jDLPH5cjoCyYIwfoeRU9ABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAVNUivp9Mmi0q5jtLtwFSeSPzBHk8ttyMkDOAeM4zxVLQ9J1DSbW4s7zVZdUgzm2mugDOoI5V2GA/PQ4BwcHOMnYopNXTXcDx2+8AeMtO8OxRWN8JJbPTo4Ua11GdGGy1MTQJEFCkNJh/MJDD0yorqp/C2vSeF0s1mjLrqJuWsjqc6o1vg/uPtAXzMZIf7uONvSu4opvV3/AK3v/X/BYf1/X9fkjza08Ha9oPgDXLdrl7/V7+SCTzYbuXe5WKGNsyH5hyj/ADDnGD14FO58D+NhexXNtqyWsUAkaJIdRnkaJWM37sB1xJgPHg5T7vPAXHqtFD1GtFY8e0jwn4u1S5W8iu7zS7OO6BjtpNSuFZcJBmQebEWYbklG1go+Y4JDEn2GiinfSxKVgooopDCiiigDJu/ENvasyGCZnBcLgDDbASxznoMf4Zol8R2UMBkcSfL94DGR1z1Iz90njnGKuJplkjyP9miZ5GZnZkBJJznn6Ej6GnSafZTKVltIHBO4howcnGM/lx9KAKsOuW03l4jmUTEeUWUfvASACOffPODgGkl123idl8md8OyKVUYcqCWxk9tp649s1ZTTLOOZJIreOIo5cCNAoLEY3HHU4J/OiTS7CZnaWyt3aQ5ctEpLH1PHNAGe/ia28qVoIJ5GVGdBgAOF3AkHPAyp9/Y02LxPE915JtpMnITYwJchguBnHr3xWm+nWUq4ks7dx6NEp7k+nqT+ZpG0ywfO+ytzuGDmJeRnOOnrz9aAM8eJrHY0qQzlSu4OEA3fdz34xvXk4FWbjW7a3blJXURLIWQAgBs7R16naelWG06yeMI1nblB0UxDHb29h+QpZNPspmVprSByqbFLRg4XGMfTk8UAZzeJbf5wltcF0cxkEKMODyuc9Rz7cdaQeJ7VrryYopZGxwF2ksdyqMc4/i7kYxWium2Kx+WtnbhP7oiXHp6UR6bYxPvisrdH/vLEoPXPp6gflQBQi8RWE8o8iOWSRlAXCDLZwduSePvDrjvQ/iGKKOBpbeQmaBZgkeCRkMxHOBwFNXv7MsOf9Ct/mAU/ul5AxgdPYfkKebK1O3NtCdq7F/djhcEYHtgkY9zQBQvNfSzuxGbWSSPYHaRCOF2s2cH0C0y48T2Nvpd/flJ3hsULuEQEuASPl59QeDitN7O1kbdJbQs23ZlkBO3kY+nJ496q3+habqWmXmn3NrH9nvUKXCooXzAeufXqfzoBeZy//C09LOpC2NhexJHcPbXUsyoBBIqszj5WOdu0kn7uOQT0p0vxV0JNRhsIbe9uLm4VDbxxLGWmLbNqgFxtJEitl9oxnniujj8NaFFD5UWi6ekfzZRbVADuUo3GO6kqfUHFRXPhDw1eyvLeeH9LnkkUK7y2UbFgNuASR22L/wB8j0FHUClH470qWxv7lIrsnT4POuYjEA6Ak7RjPVgMgZ6Vjav8WtK0+yumTTr2Wa3LQyRyhURJx5hMLMC3zYhkOQGXgc8iujPhHR203U7E2q/Z9TAW4QAAFAgRUAAwFCqAB6U8+EPDbOjt4f0stHGYkJso8qhzlRx0+ZuP9o+pofl/X9f15n9f1/X/AAMHTvilo95pEWoy213BZtEjNdbAYVYxq5QHIbjeq5KjJIx3x2kT+bCkm1k3KG2uMFc9j71iTeCvDsg/daPZWxJiDm2t0jMiRFSiMQMlBsTj/ZA6CttI0iXbGiouScKMDJOSfxJzT6A99Nh1FFFIAooooAKQAKMKABnPFLRQA1I0jLGNFUscttGMn1NOoooAKKKKADr1oAAAAGAOgoooAKQKFGFAA9AKWigAooooAKKKKAEIB6gHnPNDKGUqwDKRggjrS0UAHTpRRRQAUUUUAFFFFACbFEhfaN5GC2OSPSloooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiua8f6pdad4RuItLG7U9QZbGxUNgmWU7Qc9to3N9FpO9tBrV6m6l/ZyWqXMd3A0EjBElWQFWYnAAPQnPH1qxXhF+0vhjRLrwtqaHw/bJqNhqFg6zrN5EJuI1lIYjHyuN/I48zmtgeKLltSSxuvFs0Hhf7dPFH4g8yFTNthjZYvOK7Mb2lG7GT5e3PXL0auv62/V2+Qtb2f9b/oev0gYEkAgkdR6V45H8QdRsvD9/NrOtCGWTQJZdMkmRY2upUnnRJUXA3OyCFsAY+YHABrp/ADj/hKvFgm1CSa6kubaZreR1yqtaxYcKADgnK56fLjqDQtb/11sD00/rp/mdimsaZJqTadHqNo18oy1qs6mUD3TOauV4tZ3emWWrWUFhc6ZqhOt7xo91B5OrWcrzHc+5HywXcWO5cFByxFKPGOpJ4ekvofFdzJr0kcp1DSxbxyjTVEyqz7AuYvLQtjfkP15pLVX/r+vw8xvex7RRXjd14rkgvvsln42mm8P/2naQnWjJC+3zIZ2li84LsIBSI5xld/Xji5pfjm4sr6NtY11TpDQajHY31wUUXpjljETBgAHbaXA2/eAzg0X3/rZX/4YLbfL8Xb9NT1iivF7Lxpq66loEt7rrz/AGi307dZwSxxzFpVXeTA8Y85WLEl43yuDwNpr2iqat99vuJTuFFFFIYUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABTIZ4rhC8EqSqGKlkYEAg4I47ggin15p4T8ZaDpfhrVbKTW7JNUhv8AUpBYpOj3JInlYbYdwZjjkDvSbsO23rb8z0uivCoPGuuyR3cNj4heQTWVnMkwuoLp4pHu443PyRhEJWTmPLAcdO+7c61qWl69daJqnia7ttGt9UEU2rTtEssSNarKsbSFNqgyE/MRnoueaq39fOwt/wCvK56xRXjmk+P7q102SfV/EW+GXTL82VxchIzczR3TpHtGBl9m35QOfSquoePNUS6tJYdakjuIH05JLea4iiEglERkKw7GeUEOxLkoBzj7vJH3np/WrX6A9L/1tb/M9toryG48WanHrlr5evzNrUmsXFtLoGI9qwospiG3bvAISM78/NuPti18NfEutavrlsl9rNvfLPp7T3luLoTPBNuUD5VhQQcllMbMTxxnDGlH3tv60uEvdev9a2PVKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiobsTNZTi1IWcxsIyezY4/WlJ2VxpXdiFNY0yTU205NRtGvlGWtROplA9Smc/pVyvJ/C2oeC4/C/hzTLy3iuPEcM8IlsoQPt0V6D+8lcAhwA25mY8Fc9QcFV8c3brp+nJriJqy6jqcd3F5YkkhjjS4MW+NRuwNsZAxlgOM05e6hLX+vX/ACPViwUZYgDOOaWvCDr8+q6KsWqeIJpY7PU9MuJb6C+hnt0DTYZhKI1KdAxR1G3jsa0v+Ev1VfLng8RSza3NcXsWoaKRGRYxRpKVfYF3JtKRYZjht/fIwn7qbf8AWi/zGld2/rr/AJHstFeL3OoeJLXSL26HivU3e38Mwa0AyQ4Nwd+R/q/9X8o+X9auL4q8QP8AEKW2l1W3tpE1n7IumyXQ3Na+otxCXOV+cSb9uepABFOWkuV+f4O35iWseb+tr/keuVTtNY0y/upbax1G0uZ4f9bFDOrtH/vAHI/GuX8DPfXXw1i1TWdR1DVbjULQzyLhAy/KfkiChccepPPeuE0jU4NLbS4/DM2j+JZ7WxuBYpbW5g1Cx2wMQLhUYqwJUIQwU7iOCaH7rd+g7XtY9vorw208XeIp9GuTa+Jopnlt7RpJIblLqS2mkuokJ4gRI8qzjy2JIwMDgmurlvte0vxhD4QTUry6+1Sw3sN/Oql1tEU+ehIUDO9EHTpP7UPT+v69fQm/U9DgnhuoEmtpUmikGUkjYMrD1BHWpK8Q8O+K7qXR9P8A7b8UzaEYtKtJ9Pht4Iv9OkdmEmI9uZeQqbExjOepBrT8LeKvEF/42tYr3VLcTTX1zDd6W10GeKJN+3ECw7o8YQ72fDZ6ncuHb3rev4DeiueuUUUUgCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiqWparbaStu95uWO4mEIcD5UJBILHsOMfUii9gLtIUUpsKgr6Y4rj4fij4akWweeeW0jvkZlkuVCLFjzOHJPB/cv69K073xv4csJzBNq1s04ljhMUcgZg0jqg4HbLrn0yM9aLa2A3SASCQCR09qXHOe9Y8/irRrPVn06+v7e1uQ6IqSzIDIWAIwM5H3lHIHJHqKr3fjKxtPFa6B9muprnZG8skQQrCrkhWKlg5X5TllVlXuRzQBv7V3bto3YxnHOKAoDEgAE9TjrWDH468KTeV5XiLTX86Tyo8XSfM3y8Dn/bTnody+oqa38X+HbqJ5LbW7GVI0aRmWdSAqruZuvQDnNAFu/0ez1KSya5jJ+w3AuYQpwA+1l5HcYc8Vd2jAGBgdOOlUrHW9L1O7uLXT7+3uZ7U4mjikDNHyRyB7gj6gjtV6gNxCqlgxA3DocdKWiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAoorlW8faeuvNpZgfzVvRZE/aIN28kDPl+Zv289dvvQtXYNlc6kKFGFAA9AKz9Y0WHWYoRJc3drJA/mRTWk5idTgg9OCCCeCCKpnxdpo8RnRdt19pEXmY+xzf3sf3MY75zjFYdz8TrS11uDTZrVI3nu2tlZ5mAXayrubCELlnUcnqR2yQb28w2udZpOkWei6XDYWEZWCHJXexdixJLMWPJJJJJ96ubRu3YGcYzisuDxDa3EqpHb3rbrmS2DrbO6Bo3KMSyghRuBHJHSsWT4i2KKXj0vU54lmmiaaOJVQeU5VmBkZdw4z8u7qB14o3DY0YvCGnR62mpNNezNFO9xDby3TPDDK4IZ1Q9Dhm46DccAVuhQpJAAJOTgdayP+EltP7bOmCOQzC8FmSCuAxtzOCec42gjp1/OsK8+JunWWsXGnyabqDPBeraF1h+VsrkuP9kEYz60LokD6s7WisOTxXYJ4wg8OqRNdTRM5MTq3klQGKyLnK5UqQe+e3GZJ/Etrb+KbfQZIZRcXEZkWTzIggUDuC+/k8AbeeewJB2A2KKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKiurhLSzmuZc7IY2kbA5wBk0m0ldjSbdkSbV3Fto3EYJxzRgAkgDJ6n1rnLXx/wCHLrBXUYUj+yRXTSNIu1VkJCqSCfnyPu1JbeOvDtzcPB/alvE4uPIj8yVQJztjbchz8y4lQZ9SB3FVZ3sTfS5vhFAICgAnJAHWjaAxYAZPU460tFIYUm0bt2BuxjOOcUtFABSBVDEhQC3UgdaWigBAoXO0AZOTgdTS0UUAIVBIJAJHQ46UbQGLADceCcUtFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVm+IdCtfEuhz6VfvKkE+3LwsFdSrBgQSDjkelaVYninWLrSLG0GnrD9pvr2KzikuATHEXP32AIJwAcDIySBkZzR2Q/MpN8P9HOoXV2j3Mb3MrSMquu1N0LQlVG3gYd2/3mJ6cVnj4VaWuqLqH9qaoZ4ypiZnibywssUgAJjyQGgXAJIAJwBmmXHxG/sN7i11mCPUZrBo1vbvSmXyovNlaOEFHfcHLLhlBbb6moZ/irHbzRtPol7FCscjToWR5VYLA0YUKxB3faEHXg+3NCf2l0t/wBNbJ/13NTV/h1puseIv7akvb63ujKkpMBjGCgUAKxQumQgztYZyam1/wJY+JNUjutSvrxoUeOT7IPLMYZDkFWZC8ecDOxlzjnqc4d78WYodNup4NA1IPbwMzC4CRBJcTbUILbsEwNyB0K++NzU/GkekvZRT6bcTSTWn2y48p4wLaIFFZiWYbsFxwuSQD3wCna2u3/Av+Sv+I9b6f1r/AJuxnH4XWb28cM2u6vMi24s3V2gxJbDZiE4iGB+7HzLhjluemKsPwmgl0W3t9R1zUvti2IsJZ7fyR+58tkMSgxEbfnYgkbunNWLf4p2EkiRXWlX9pPNHE8EchjbzfN2+UoKuRuYMTjtsbtglNO+KljqckIt9G1REmQzrLOiQp5AUv5u52AxgHgdOPXNVK6vf+v6/zFHvE29B8H2fh7WdQ1Gzurp2vzukhfYsancW3bUVctzjc2TgAZroK8/tvi3YXUcxTRtRD2zD7SreWPLQ+VtcEsNwPnL93PQ9eM73hLxlbeL4ZpbOxvrSONY5Ea7h2CWN8lWU9/unI7cetGthaHRUUUUhhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXPHwpm8aX+2L4Qtfi+Nrth8vcGDYzs34yP71dDXkzePPE8kl35N1pUTWn25pLbb9okXybhURX2ldmQ4HfO3PehfErb/AOWv6A/h/rz/AOCd5/wh+mf2sb//AEnzCMn/AEqX7+fv53dccfTisBPhdFHqz3y67f5ku2umjz8pYyK5HXphdv0JrnP+FqavDrcMNzJp8cC3MkcscwKSSIJpBlVcowZUjAHBzuyfSqb/ABS8RpcarAGt2+zvPEr+XF+7KxSSJ92RsnasZyRj5mHBAJI7q3mEtnc9OtPC66fcNLYavqcCyXUlzLF5iPG5dy5Ta6EKuSfu7TzyT1qlc+A7KfVLq9S6njN1IpePO5VTeJHVQSdu9xkkdugGST51L8VPFEPiD7IL7SJES5kZoRZylzHgtszuUHagLZ4yQAeuK6D/AIWTqya7ZW7WdottLczJcNPc+W1sPMZI1cBGwflyeTjcCcCiPSwS63O8fQbSTXotUwEkjJk2RoqiSUp5fmOQMswj+QZOACfbGLd/D7T7vxK+svcSLI1zHP5IVdnyhQVx6HaSf941zsnxQ1RNbZRpEJt1t3b7P5028sswTdn7PjOO2dvP3q0L/wAS+Krfxomjxf2T5sjhYLVlkzNC2Cbjd2CbXUjpkr03LRHXlkvl8n/XyB6XTN6fwij6+dat9X1K2v2OxpEkRlMPH7nYylQoIyCBuyT8xyaW78I211rh1FbqeBJHjkuLaIIEuHjYMjMSpbIKr0I4AHTIO+udo3YzjnFLRsG4UUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVFd2yXlnNbSlgk0bRsV6gEYOPzqWq2pXg07Sru9MbSi2heUxp959qk4HucVMrcr5tio35ly7nLXnwu0C7it1USwNbwQQxtGkRz5W7azKyFWYh2ByMc8AHmqcHwqsrO+RbPULqHTmhdLmBREDMT5AC8R4VMW4ztwck4IHSa28Y6pZW1hJqw03UbjV44XsLLTG8uYM6sxDeY5DIFU/vMrkgjbnFUpPi5BcaPNe6Xol648smBp2jVZHCROyHDkjCyjnoSpwehOmqk311/4JGjX3f8A9Forg4fipZ3V49laaPfT3ZlSO3jV4gtwGWZtyyF9mALeQ9fQdScaWkeNRfaVDe3ljJbi51WTT4VV1fIVmCuSCRzt5wT7ZFSN6b/11/Q6qiuS8L/EKy8U6oLK2sLy132q3UUlyEUSqVQnYN2WA8wAlcgEEHHGetoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACq99YWep2UlnqVrDd20oxJDPGHR+c8qeDyKsVzXj37X/AMIuwsJr2BzPFvezhlkbZuyQwhYShT0LR/MM5xjNJjRcHg/w0v2fb4e0sfZVKwYs4/3QJJIXjjJJPHqasT+HdFuf+PjSLCXgj57ZDwUCHqO6AL9AB0Fea23irxpZaYI7bTL4NDbM1tDdadc3jXJ3TZZpvkKhQkZVHUSMCAcswIs6f418W3GuvYfZ/O8povJ3aPPC11E8ro0rbj+52qpIDfe25HBApt7r+v6/roxeZ6BH4b0OK2NvHo2nrCQAYxaptON2OMf7b/8AfTeppbjw9o12LMXWk2M4sMC08y2Rvs+MY2ZHy42r09B6V54vjrxlPdac0Wi3CWzNAl0raPciQuUj8wKGAUAMzjLED5cgtggy+NtT8XWupa7baCl/Mk0KiCOGymbYPIcl45h8oIcKNvUlvphtWfzDod5Z+GtC06NEsNF0+2RJvtCLDaogWXbt3jA4baSM9ccUW/hrQ7QyG10bT4TJu3mO1Rd24YbOBzkcH1rz0eOPGEak39p9ljYr5sraNPm0fbOzQqu7M4Hlx/vE4AYt0xj0Tw9fTan4Z0u/uwqz3VnFNKFXADMgY4B6DJpLVP8Arf8A4YHo7f1/Wpj33w58NXslqU023tI7aUS+Va28SLIwKHJ+TIP7tRlSDgYzjit3T9H03SfN/svT7Wy85t0v2eFY959Tgc1cooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACsGfwT4fuLyS5bT/AC5JpFklEM0kSyEMW+ZVYKwLEsQRhjyQTW9XkuqabNJfXcOpQXU9xFcXUltPeQw4/eOywrCyqGySxYA9NmR60LcH8N/66ner4M0NTu+yys6sWSR7uVniJbcxRi2UJY5JUgnvmon8BeHZEuRJaTubtt1xI17OXl6DDOX3EYABBOCAARivL7yHxS3jSK4sptVe1t7+Rz9mm3wov2lgQ7EA4bCEjphccDLVJLpWq2mua1dRxmCCS6kAeK2aH7QrxttCsYU3fOyrtVmyQDgkFiR1s/66BLRtdv8AgnpkvgDwvOgD6PAHEnmechZZSeeDICGIIJBUnBHGMVeXwzoq3CT/ANmwGWOSWRXZdx3SElyc9c579O1eN22l63bfFTUpN2rNpLaikqXayklfnYHIVlJi525J6KQM8isTUdP8RxeNhJBf6tFFLr0juEm8pSnmR7XwoHBDn73YHnHJI+9y+f8AwP6+QS0cvL/gn0X9ht/7SF/5f+krCYA+T9wkHGOnUVkT+CPDtzJJNcacJLqSTzDeNNIbhW7bZt3mIBk4CsAAcDArlptH8YnxllLvAKySJN/aDeWIvtCkLs8jGfL425/4FVnUYf8AisPOSfVRYb8T38c84jh67ocA4ILAHeBtQbwSpxkjqovvf5a/5/1cHo3/AF0/r/hjvwMAAdvU0UDpRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAYqeDfDEdrcW0fh3SkguWVp4lsowspU5UsMckEkj0zVg+HNENobU6PYG3KlDF9lTbtKhCMYxgqqr9AB2rSooAxT4M8MG3lgPhzSTFMVMiGyjw5BJGRjnG5semT61Yk8OaJNp8tjLo9g9pNL50lu1shjeTj5yuMFuBz14FaVFAGbYeHdF0q6NzpekWNnP5Yi8y3tkjbYAAFyB0wqjH+yPQVpUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRXNePdKn1jwu1pb2k95meJ3hgaLcVVs8pN+7kHAyjEZGcHOKTGjpaaIoxMZQiiRlCl8ckDOBn05P515Nbad8Q7HTBbafaXVl5dsy2cNnJarBH80xPmLI7kOQYtqqxRTgZChhU+nS+PH8Ry2TPqqxxmGW3F01oQkDTSB/tBX7z7FO3ZnHy7uc03uLpc9UorytX+Js11p0r2t9DHE0C3EBksx5pCRiVi4dtqlvMPCtkdlO0jY8Q6P4ou/HEOt6dFGbTTfLt4bczAPcRyAidh820feUgNg5h468ktAO0vbCz1K3+z6jaQXcOQ3lzxh1yOhweKsAAAADAHQCvLtD+HuqaRb+G7nbbpcwzWv262soVt0RUjk3PJ87ebJucAsOvpXqNNq33i6hRRRSGFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRXlcfhvVfB+hzeIkktrfUoGfbZW1usbXoe4DeXK+5vNdlG1DxgvS6jPVKK8wmtfiJDLNHJNqlyRJEHmtJLNIng/db/KD/MJc+dy2BjOD9zBaR/E9byXeJjA0sItftMtqTGmxBI02zG4hjkbOPlcd1Ja1/r0/wA/wYulz0+ivPPCemeNI/Elte+IkQRLD5M8p8kyTfuYzltnQCQMAB1JOeAtZEtr8U47e9bzr2WaR43s/JktMKRJNuEqtjapTyshS2CRy3zCjsHRnrVFeWXEvxZuLOK3tbOO3nhcf6VK8GJczL95Q7ZURg8jaTkjaCBn0bRvtQ0Oy/tFZlu/ITzxOyM4fHzZKfKTn+7xR0Au0UUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVS1XV7PRbRbnUHkWNpFiURQvKzOxwAFQFiT7CrtZPiLQU8Q2dtbTXEkCQ3UdwxidkZthztDKysufUGjqvl/wQ7klt4g0y7tIbm3ud8c0hiX92wZWBKkMpGUwQQdwGD1q+Z4hIsZlQOxIVSwyccniuH1H4U6PfXzSp5cMLGEMhh3uUXzi48wtuJczZJPdcnOeKEnwkmnvNPubjXxJNbsks9x9i2zTSiVnZw4cYyGCgHcFCjHU0v8AMD0ZbiFwSksbBSQcMDg5x/OhrmBZNjTRh+PlLDPPA4rzrTfhrPpl/osKvZtb2zA3ctnZLapNFGsexXXezPIZIo2LdMBhxkZvav8AC6x1bVb/AFCSa3W4u2mYSNZhnjLpCqnduydvkkjp9/tjmtL/ANf1/wAMI6zUNd0vSoDNqN/b28YcoWdwAGClyPrtUn8Ksrd27R71njK7Q+d44B6H8a8xk+C5nW9+0axayPdspY/2bhRhbhS23zNoYi4PKgAFQcHJq1D8H4P7V+13t9b3CtNHK8ZtHw+JInKEGUps/dYUbeBjk45Uddxy02PSI5Y5d3lOr7Ttbac4PpTq5XwT4LPg9tSC3cM0V5KrpFFbmPy8bs5ZmZmznpnAxwBmuqoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooA5T/i4P8A1LP/AJMUf8XB/wCpZ/8AJiurorn9h/ef3nV9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxR/xcH/qWf/Jiuroo9h/ef3h9Z/uR+45T/i4P/Us/+TFH/Fwf+pZ/8mK6uij2H95/eH1n+5H7jlP+Lg/9Sz/5MUf8XB/6ln/yYrq6KPYf3n94fWf7kfuOU/4uD/1LP/kxRXV0Uew/vP7w+s/3I/cf/9k=)

## ANEXO 2 – REVISTAS WEB OF SCIENCE

Gráfico, Gráfico de mapa de árvore

Descrição gerada automaticamente

© Cebraspe, 2021. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte dessa publicação pode ser copiada, reproduzida ou distribuída em qualquer meio conhecido ou que venha a ser criado.

Centro Brasileiro de Pesquisa em Avaliação e Seleção e de Promoção de Eventos (Cebraspe), pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, qualificado por meio do Decreto n.º 8.078/2013 como Organização Social (OS), tendo como finalidade precípua fomentar e promover o ensino, a pesquisa científica, o desenvolvimento tecnológico, o desenvolvimento institucional e a difusão de informações, experiências e projetos de interesse social e utilidade pública nas áreas de avaliação, certificação e seleção.

1. O texto do estudo encontra-se no link e foi traduzido para o português: <https://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/Economic%20Impact%20of%20the%20University%20of%20Oxford.pdf> [↑](#footnote-ref-1)
2. GARCÍA GUADILLA, Carmen. Educacion Superior en América Latina: una perspectiva comparada de la década de los noventa. In: TRINDADE, H.; BLANCQUER, J.M. **Os Desadios da Educação na América Latina**. Petrópolis: Vozes, 2002. [↑](#footnote-ref-2)