**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**/10**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN SOFTWARE**

**INGENIERÍA DE REQUERIMIENTOS**

**DOCENTE: ING. PERALTA GUARACA TANIA**

**PREGUNTAS DEL GRUPO 1 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Carpio Rivas Andrés.

-Chávez Zumba Eduardo.

-Larrosa Figueroa Ronaldo.

-Ramírez De La Cruz Marvin.

-Sánchez García Jordy.

-Lara Bajaña Agustín.

**TEMA: VALIDACIÓN DE REQUERIMIENTOS.**

1. **¿Qué es validación de requerimientos?**

La validación de requerimientos es la fase en la cual se determina si un producto satisface las necesidades del usuario y se ajusta a los requerimientos.

1. **Seleccione ¿Cuál es la importancia de la validación de requerimientos?**
2. Minimizar el riesgo de realizar una mala implementación en la fase de desarrollo.
3. Para lograr entender el problema.
4. Generar el documento de requerimientos.
5. **Escriba las técnicas de validación:**

Revisión de pares

Pruebas de aceptación de usuario

Prototipos operacionales

1. **Complete acerca de la validación de requerimientos:**

Se entiende como validación de requerimientos al **proceso de comprobación** de que estos **requerimientos** fueron especificados de acuerdo con las **necesidades del cliente.**

1. **Escribir al menos cuatro modelos de validación**

* Modelo de POHL
* Modelo espiral
* Modelo SWEEBOK
* Modelo VOLERE

1. **Complete con la opción que corresponda. Sobre el modelo de POHL**

ES UN MODELO \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ EN EL QUE ENTRAN EN JUEGO CUATRO ACITIVIDADES: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , NEGACION, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Y VALIDACION – VERIFICACION.

1. CONSTRUCTIVO, ENCIERRA, MODIFICA – DOCUMENTA.
2. ITERACTIVO, CAPTURA, ESPECIFICACION – DOCUMENTACION.
3. ITERACTIVO, ENCIERRA, ESPECIFICACION – VERIFICACION.
4. CONSTRUCTIVO, CAPTURA, ESPECIFICAION – DOCUMENTACION.
5. **PONGA V O F SEGÚN CORRESPONDA SOBRE LA VALIDACION DE REQUERIMIENTO.**

Los requerimientos deben de ser ambiguos ( F )

Sin requerimientos puede hacer un proyecto ( F )

La validación de los requerimientos es la confirmación de los mismos ( V )

Si los requerimientos no son válidos, se hacen otros ( V )

1. **Seleccione cuales son las técnicas de validación.**

* Revisión de sistema
* Revisión de pares
* Pruebas de prototipos
* Pruebas de aceptación de usuarios
* Prototipos operacionales

1. **Complete:**
2. **Escriba los ejes de modelo espiral.**

* Borrador de requisitos
* Conflictos de requisitos
* Documento de requisitos

**PREGUNTAS DEL GRUPO 2 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Mendoza Carreón Edwin.

-Mite Mejía José.

-Montes Quijije Erick.

-Peñafiel Mantuano Ángel.

-Pinza Mera Andrés.

-Terán Ocaña Jorge.

**TEMA: COMPARACIÓN ENTRE ALGUNAS DE LAS TÉCNICAS PARA IDENTIFICAR LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS.**

1. **Escriba 4 técnicas para identificar las ventajas y desventajas de la Ingeniería de Requerimientos.**

* Entrevistas y cuestionarios
* Lluvia de ideas
* Prototipos
* Casos de uso

1. **Unir con líneas según corresponda**

Son flexibles. Permiten combinarse Casos de uso

con otras técnicas.

Ayudan a identificar ideas unificadas Entrevistas

basadas en la experiencia de un experto.

Validan y desarrollan nuevos requerimientos. Lluvia de ideas

Representan los requerimientos desde Prototipos

el punto de vista del usuario.

1. **Verdadero o Falso**

* En la lluvia de ideas no es necesario una compenetración del grupo participante. (F)
* Las entrevistas son flexibles. ( V )
* Los prototipos ayudan a la participación de los involucrados. ( F )
* Los casos de uso pueden ser usados en el diseño y testing del sistema. ( V )

1. **Complete**

**Analizar Precisa Describe Componentes**

El proceso de Ingeniería de requerimientos describe de manera detallada y precisa cada uno de los aspectos del ciclo de vida.

Se tiene como propósito producir y analizar requerimientos del cliente, producto de componentes.

1. **Responda SI o NO según corresponda**

Los cuestionarios no sustituyen a la entrevista. (SI)

La lluvia de ideas permite recopilar información de todos los

integrantes de un proyecto. (SI)

Las entrevistas y cuestionarios analizan el problema. (SI)

Los prototipos se usan para la validación. (SI)

1. **Complete las oraciones con las palabras del recuadro**

**Software Desarrollador Funcionamiento**

El cliente puede llegar a pensar que el prototipo es una versión del software que será desarrollado.

A menudo el desarrollador hace compromisos de implementación con el objetivo de acelerar la puesta en funcionamiento del prototipo.

1. **Escriba “X” en la actividad donde pueden ser utilizadas las técnicas de IR.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Análisis del Problema | Evaluación y negociación | Especificación de requisitos | Validación | Evolución |
| Entrevistas y cuestionarios | X |  |  |  | X |
| Lluvia de ideas |  | X |  |  | X |
| Prototipos |  |  |  | X |  |
| Análisis Jerárquico |  | X |  |  | X |
| Casos de Uso | X |  | X |  | X |

**8.-Subraye la respuesta correcta**

Realmente la\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ trata de encontrar las dificultades que existen

**Lluvia de ideas** Entrevista Casos de Uso

La Lluvia de ideas puede ser representada gráficamente mediante \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Lluvia de ideas Entrevista **Casos de Uso**

Un alto porcentaje de la información recolectada durante una entrevista puede ser usada para construir casos de uso.

Lluvia de ideas **Entrevista** Casos de Uso

**9.-Sopa de letras**



**10.- ¿Que describe de manera detallada y precisa cada uno de los aspectos del ciclo de vida de un conjunto de requerimientos que tiene como propósito producir y analizar requerimientos del cliente, producto y de componentes?**

El proceso de Ingeniería de Requerimientos

**PREGUNTAS DEL GRUPO 3 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Minchala Ivonne.

-Rodríguez Darwin.

-Robles Sergio.

-Riera Keneth.

-Ramírez Abarca.

-Lucio Johann.

-Pincay Daniel.

**TEMA: ENTREVISTAS, CUESTIONARIO Y LLUVIA DE IDEAS.**

1. **Escriba v o f según corresponda:**
2. Las entrevistas y cuestionarios se emplean para reunir información proveniente de personas o de grupos. ( V )
3. Las preguntas que deben realizarse en las entrevistas deben ser de bajo nivel. ( F )
4. Las entrevistas deben realizarse al final del proyecto. ( F )
5. Las preguntas en la entrevista deben ser enfocadas a un elemento del sistema, tales como el usuario, procesos, etc. ( V )
6. **Escriba ejemplos de preguntas abiertas en las entrevistas:**

*Del usuario:*

1. ¿Quién es el cliente?
2. ¿Quién es el usuario?

*Del proceso:*

1. ¿Cómo usted resuelve el problema actualmente?
2. ¿Qué retrasos ocurren o podrían ocurrir?
3. **¿Qué sucede durante una entrevista?**

La analista conversa con el encuestado, y les realiza preguntas enfocadas a los elementos del sistema.

1. **Escriba 2 principios de luvias de ideas**
2. La producción de ideas en grupos puede ser mas efectiva que la individual.
3. Aplazar el juicio y no realizar criticas, hasta que se agoten las ideas, ya que actuaría como inhibidor.
4. **¿Con qué otro nombre se conoce a la “LUVIA DE IDEAS”?**

* Flujo de ideas
* Brainstorm
* Planteamiento de ideas
* Bosquejo de ideas

1. **¿Cómo se llaman los dos tipos de prototipos?**

* Prototipo rápido
* Prototipo evolutivo

1. **Subraye la respuesta correcta sobre el concepto de Sistemas Existentes**

* Consiste en analizar distintos sistemas ya desarrollados relacionados con el sistema a ser construido
* Consiste en la ampliación de un sistema existente mediante implementación de código
* Consiste en la creación de un nuevo sistema idéntico a uno ya desarrollado

1. **Escriba las dos funciones principales de grabación de video y audio en las entrevistas**

* Registro y apoyo en las entrevistas
* Para analizar algún proceso en particular

1. **¿Cuáles son los participantes que conforman la lluvia de ideas?, Enumérelas**

* El director
* El secretario
* Los participantes

1. **¿Cuál es la función del secretario?**

Registrar, reproducir, enumerar y redactar por escrito las ideas según el orden se van sugiriendo.

**PREGUNTAS DEL GRUPO 4 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Baquerizo Méndez Dayana

-Cantos Pinto James

-Delgado Vergara Ronald

-Mina Arévalo Jefferson

-Poma Choez Ricardo

**TEMA: ADMINISTRACIÓN DE REQUERIMIENTOS EN CASOS DE USOS.**

**1.- Complete: ¿Qué es la administración de requerimientos?**

Define los lineamientos y pautas para administrar los requerimientos de un sistema de forma simple y consistente.

**2.- ¿Cuáles son las etapas del proceso de administración de requerimiento?**

**3.- ¿Cuáles son las principales causas de un mal manejo de requerimiento?**

* Mala organización y control de requerimientos
* Falta de especificación detallada de los requerimientos
* Incapacidad para manejar los cambios en los requerimientos durante el desarrollo
* Requerimientos mal entendidos

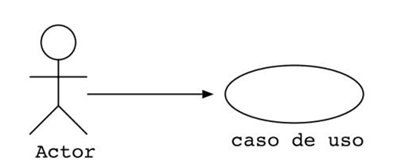
**4.- Ventajas y Desventajas**

|  |  |
| --- | --- |
| **VENTAJAS** | **DESVENTAJAS** |
| Expresar la intención que tiene el actor (usuario) | No establecen los requisitos funcionales. |
| Extraer los requerimientos del usuario y del sistema | Tampoco permiten establecer los requisitos no funcionales. |
| Centrar al analista en las tareas principales de usuario (describiendo los casos de mayor importancia). | Los casos de uso deben complementarse con información adicional. |

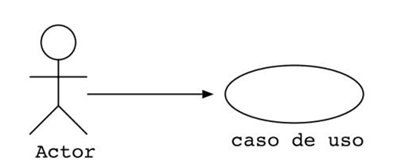
**5.- Escriba V si es Verdadero y F si es Falso sobre la Gestión de Requisitos.**

|  |  |
| --- | --- |
| Ayudan al equipo de trabajo a identificar, controlar y seguir los requisitos y sus cambios en cualquier momento. | V |
| Los requisitos no cambian durante todo el ciclo de vida de desarrollo del producto | F |
| La Gestión de requisitos necesita de las políticas de rastreo. | F |
| La gestión de requisitos es un proceso que se desarrolla a lo largo de toda la vida del producto. | V |

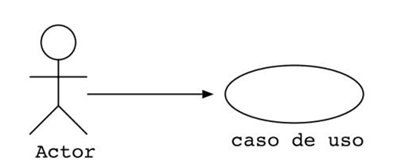
**6.- Señale el nombre correcto de cada grafica**

[](https://ingsotfwarekarlacevallos.files.wordpress.com/2015/07/5.png)

ACTOR

[](https://ingsotfwarekarlacevallos.files.wordpress.com/2015/07/5.png)

INCLUDE

[](https://ingsotfwarekarlacevallos.files.wordpress.com/2015/07/5.png)

Límites del sistema

Caso de uso

**7.- Ordene la gestión de requisitos**

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

Gestionar la recogida de requisitos

Obtener la aprobación de los participantes del proyecto

Gestionar los cambios (trazabilidad)

**8.- Cuales son los aspectos positivos de la trazabilidad**

* **Su origen (Quién los propuso)**
* **Necesidad (Por qué existe)**
* **Relación con otros requisitos (Dependencias)**
* **Relación con otros elementos (Dependencias)**

**9.- Complete: ¿Cuáles son los beneficios de una administración?**

1. Una oportunidad para una retroalimentación entre el cliente y el proveedor.
2. Una base para la calificación y calidad del sistema para establecer que este cumple con las necesidades del cliente.
3. Protección para el proveedor, dando una línea base para las capacidades del sistema y una base que determine cuando la construcción del sistema está completa.

**10.- DEFINICIONES Y NOTACIONES**

**ACTOR:** Un diagrama de caso de uso contiene los símbolos del actor y del caso de uso.

**RELACIONES**: Las relaciones entre un actor y un caso de uso, se dibujan con una línea simple. para relaciones entre casos de uso.

**PREGUNTAS DEL GRUPO 5 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Chea Bethsaida

-Castro Alexander

-Matamoros Fernando

-Moreira Luis

-Vicuña Pedro

-Zambrano Alison

**TEMA: PROCESO DE ANÁLISIS JERÁRQUICO**

1. **Ordene de manera correcta las etapas del análisis del proceso jerárquico (Esquema metodológico del AHP).**

|  |  |
| --- | --- |
| **4** | Identificación de alternativas |
| **1** | Identificación del problema |
| **2** | Definición del objetivo |
| **3** | Identificación de criterios |

1. **Subraye la respuesta correcta**

**En el siguiente enunciado acerca de los aspectos en la preparación y aplicación del AHP elija la que no pertenece al grupo.**

1. Definición de los participantes.
2. Tiempo y otros recursos asociados con el proceso.
3. **Análisis de sensibilidad.**
4. Información requerida.

**Los flujos de eventos se dividen en**

1. **Principal – alternativo.**
   1. Condicional – especial.
   2. Propósito – alcance.
   3. Contenido – referencia.
2. **Complete el siguiente cuadro sobre la administración de requerimientos.**

**![Imagen que contiene texto

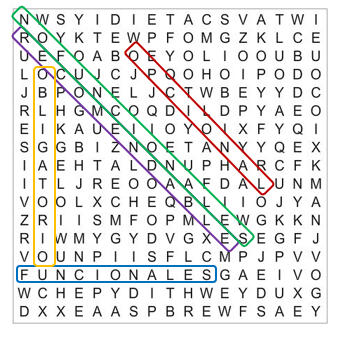
Descripción generada automáticamente](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4RD+RXhpZgAATU0AKgAAAAgABAE7AAIAAAARAAAISodpAAQAAAABAAAIXJydAAEAAAAiAAAQ1OocAAcAAAgMAAAAPgAAAAAc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAEFsaXNzb24gWmFtYnJhbm8AAAAFkAMAAgAAABQAABCqkAQAAgAAABQAABC+kpEAAgAAAAMzNwAAkpIAAgAAAAMzNwAA6hwABwAACAwAAAieAAAAABzqAAAACAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAMjAxOTowODoyMyAxODozMToxOQAyMDE5OjA4OjIzIDE4OjMxOjE5AAAAQQBsAGkAcwBzAG8AbgAgAFoAYQBtAGIAcgBhAG4AbwAAAP/hCyNodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvADw/eHBhY2tldCBiZWdpbj0n77u/JyBpZD0nVzVNME1wQ2VoaUh6cmVTek5UY3prYzlkJz8+DQo8eDp4bXBtZXRhIHhtbG5zOng9ImFkb2JlOm5zOm1ldGEvIj48cmRmOlJERiB4bWxuczpyZGY9Imh0dHA6Ly93d3cudzMub3JnLzE5OTkvMDIvMjItcmRmLXN5bnRheC1ucyMiPjxyZGY6RGVzY3JpcHRpb24gcmRmOmFib3V0PSJ1dWlkOmZhZjViZGQ1LWJhM2QtMTFkYS1hZDMxLWQzM2Q3NTE4MmYxYiIgeG1sbnM6ZGM9Imh0dHA6Ly9wdXJsLm9yZy9kYy9lbGVtZW50cy8xLjEvIi8+PHJkZjpEZXNjcmlwdGlvbiByZGY6YWJvdXQ9InV1aWQ6ZmFmNWJkZDUtYmEzZC0xMWRhLWFkMzEtZDMzZDc1MTgyZjFiIiB4bWxuczp4bXA9Imh0dHA6Ly9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC8iPjx4bXA6Q3JlYXRlRGF0ZT4yMDE5LTA4LTIzVDE4OjMxOjE5LjM3MDwveG1wOkNyZWF0ZURhdGU+PC9yZGY6RGVzY3JpcHRpb24+PHJkZjpEZXNjcmlwdGlvbiByZGY6YWJvdXQ9InV1aWQ6ZmFmNWJkZDUtYmEzZC0xMWRhLWFkMzEtZDMzZDc1MTgyZjFiIiB4bWxuczpkYz0iaHR0cDovL3B1cmwub3JnL2RjL2VsZW1lbnRzLzEuMS8iPjxkYzpjcmVhdG9yPjxyZGY6U2VxIHhtbG5zOnJkZj0iaHR0cDovL3d3dy53My5vcmcvMTk5OS8wMi8yMi1yZGYtc3ludGF4LW5zIyI+PHJkZjpsaT5BbGlzc29uIFphbWJyYW5vPC9yZGY6bGk+PC9yZGY6U2VxPg0KCQkJPC9kYzpjcmVhdG9yPjwvcmRmOkRlc2NyaXB0aW9uPjwvcmRmOlJERj48L3g6eG1wbWV0YT4NCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgPD94cGFja2V0IGVuZD0ndyc/Pv/bAEMABwUFBgUEBwYFBggHBwgKEQsKCQkKFQ8QDBEYFRoZGBUYFxseJyEbHSUdFxgiLiIlKCkrLCsaIC8zLyoyJyorKv/bAEMBBwgICgkKFAsLFCocGBwqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKioqKv/AABEIATkCewMBIgACEQEDEQH/xAAfAAABBQEBAQEBAQAAAAAAAAAAAQIDBAUGBwgJCgv/xAC1EAACAQMDAgQDBQUEBAAAAX0BAgMABBEFEiExQQYTUWEHInEUMoGRoQgjQrHBFVLR8CQzYnKCCQoWFxgZGiUmJygpKjQ1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoOEhYaHiImKkpOUlZaXmJmaoqOkpaanqKmqsrO0tba3uLm6wsPExcbHyMnK0tPU1dbX2Nna4eLj5OXm5+jp6vHy8/T19vf4+fr/xAAfAQADAQEBAQEBAQEBAAAAAAAAAQIDBAUGBwgJCgv/xAC1EQACAQIEBAMEBwUEBAABAncAAQIDEQQFITEGEkFRB2FxEyIygQgUQpGhscEJIzNS8BVictEKFiQ04SXxFxgZGiYnKCkqNTY3ODk6Q0RFRkdISUpTVFVWV1hZWmNkZWZnaGlqc3R1dnd4eXqCg4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2dri4+Tl5ufo6ery8/T19vf4+fr/2gAMAwEAAhEDEQA/APpGiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiisHxr4usPA/hO71zVMskA2xQqcNPIeFRfcn8hk9qAN6iqOiazY+IdDs9X0mYTWd5EJYnHcHsR2I6EdiDV6gAoorzOf43WMXiDUdEh8GeMLy/wBNk2XMVnpqTeXn7p+WQ/Kw5B7igD0yivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oj/hcn/VOPiB/wCCP/7OgD0mivNv+Fyf9U4+IH/gj/8As6P+Fyf9U4+IH/gj/wDs6APSaK82/wCFyf8AVOPiB/4I/wD7Oorr4329jaS3V74A8d21vCpeSabRgiIo6kkyYA96APTqKxfCPiaDxh4Zttcs7G9sra6BaFL1FSRlzw2FZhg9ueRz6VtUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAIzKilnIVVGSScACvKNCT/hbHxC/4Se5XzPCnh+ZodHjJ+W9uRw9yR3Vei/n6irvxI1W98Sa1bfDfwzPJFdainm6veRc/YrLow/3n+6B6H3zXf6TpVnoej2ul6XAsFpaRLFFGo6KB+p9T3NAHmelH/hUvxE/sOUiPwj4lnMmmuzfLY3h+9B7K/Vffj1NesVieL/C1j4z8LXmiamCsdwvySqPmhkHKyL7g8/p3rnvhl4qv9Qt7zwx4rJTxNoLCG7LH/j6j/5Z3C+oYYz7+mQKAO8rzT4maLfaFq1r8SPCsBk1HSkMeqWqHH2+x6uD6smNw+nfaBXpdBGRg0AUdF1ix8QaJaatpM4ns7yISxSDuD6+hHQjsRV6vKNIP/Cp/iH/AGBMfL8I+I5jJpTn7lhdnlrf2V+qj14H8Rr1egAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK8q8XTSfEvx0vgSwZv7B0tkuPEFwhwJW6x2wPuRlv/rV0PxK8YXPhrR7fT9AjFx4k1mX7LpdvjPzn70h/wBlAcknjpnjNX/AXg638EeFYdMjf7RdOTPfXbZLXM7cu5J5PPA9gKAOihijt4UhgRY4o1CoijAUAYAA9KfRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXN+PPGNt4H8Kz6pMnn3LEQ2Vov3rmduEjAHPJ5PsDXRSyxwwvLM6xxopZ3c4Cgckk9hXlnhOKX4m+Oz45v0kHh/SXe38PW8g+WZwcSXRHuRhfp6jkA6D4a+Drjw1pFxqOvOtx4k1qT7VqlyP75+7EP9lAcAdOvbFdrRRQAV518TvD1/bXFn498Jwhte0NSZoR/y/2nWSE46kDJX3zjnFei0UAZfhvxDp/ivw7Z61o8wltLyMOh7qehU+hByCPUVqV5QmfhL8SPLO5PB3im4+Q8CPTb9u3skmPwI7Ac+r0AYXjLwnp/jbwrd6Hqq4jnXMcqjLQSD7si+4P58joawPhl4sv9Ttrzwz4rKp4o0FhBeAnH2qP+C4X1VhjJ9eeNwFd5XnXxO8P6ja3Vl498JRF9d0NT59uv/MQs+skJ9SOWX3zgZxgA9ForM8O+INP8U+HbPWtHm820vIxIh7r6qfRgcgj1FadABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFU9W1Wz0PSLrU9UnWC0tIjLNI38Kgfr9KuV5Rr7N8VfiD/wAIvauW8L+H5ll1mVfu3dyDlbYHuFxlvf3AoAt/DbS73xNrVz8SfEkDRXOoR+To9pJz9jsuoPsz9SfQ++K9MpFVUUKihVUYAAwAKWgAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiuW+IPjJPBfhk3UMP2vVLuQWum2S/euLh+FGPQdT7D1IoA5j4hX9z418TQ/DTQJ2jjlQXHiC7Qf8e9rwRED2eT+R7gmvSLCwtdL063sNOgS3tbaNYoYkGFRQMACuY+HHg1/CHh5zqcxu9d1OT7Xqt2xyZZm6gH+6vQfie9dfQAUUUUAFFFFAGT4n8N6f4t8NXuiaxEJLW7jKHjlD/C6+hBwR9K5P4Y+JL8SXvgjxZLu8Q6CAomIIF9a8COdc9eMBvfGeSa9CrgPid4X1C6Sy8W+FFP8AwkmgEyQIDj7ZB/y0t29QRnHv065oA7+isbwl4osPGXhez1zSmzBdJkxk/NE44ZG9wcitmgDyeI/8Kk+JAtj8ng/xVckxELhNOv2x8vsknbsCOwUk+sVkeKfDWn+L/DN7oerx77a7jKEgfMjdVdfcHBH0rlPhh4k1Dde+CPFsm7xFoACmYn/j+tuBHOueTwQG98Z5JAAPQqKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAoopGZUUs5CqoySTgAUALRUFne2uo2cV3p9zDdW0y7o5oJA6OPUMOCKS9v7PTbfz9RuoLSHeqeZPIEXcxwoyeMkkADuTQBYooooAKKgvL600+ATX91DaxF1jEk8gRSzHCrk9ySAB3JqegAoqD7daf2gLD7VD9sMXnC28weZ5edu/b1254z0zU9ABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRWfr2uWPhrQbzWNWmENpZxmSRj+gHqScAD1NAHK/E3xbe6PY2nh/wwBL4n15zb2CA/6hcfPO3oqDn6+uDW34K8I2PgjwrbaLpxaQR5eed/vXErffkb3J/IYHauX+GeiX2qX138QvFMJTVdZQLZWzjJsLLOUjHoW+8f6c16PQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQBFc3MNlaTXV3KsMECNJLI5wqKBkkn0AFeY+B7Wb4h+MZPiLq8TLpltvtvDlrKmCsecPckH+JyMD2+gNHji5m+InjKP4d6RKy6Xa7LnxHdRPgrHnKWwI/icjJ9voRXp1tbQ2dpDa2sSwwQosccaDCooGAAPQAUAS0UUUAFFFFABRRRQAUUUUAeT34/wCFSfEb+1I/3fhDxPcBb1FX5bC9PCy+yP0PofoBXrFZ+vaHYeJdBvNH1eHzrO8iMUqZwcHuD2IOCD2IFcP8M9cvtKv7v4eeKpt+raMgaxuXPN/ZE4SQerL90/Tvg0AekVwHxO8LX90tl4v8JoP+El0AmSFAP+PyD/lpbtjrkZx7kgY3ZHf0UAY/hPxPYeMfC9lrmksTb3SZ2N96NhwyN7ggitivJ70j4SfEY6kP3Xg/xPOFuxn5NPvj0k9kfv2B9AAK9YoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArznxlpOm618YvCFprOn2uoWxsNQYw3cKyoSPJwdrAjNejVy/iLwtqWp+K9I1/RtVtbG50yC4gCXdi1ykgl2ZPyyxkEbPU9aAOUu9TtPhf4z1S3sY5F0D/AIR+bVxpkLfu7eaKYBhEvSNX8zkDA3DOOa2H8R+KdDuNAuvEg0uax1m7js5Leyt5ElsZZQTGTI0jCVQRsJ2pywI7irq+AYNQh1eXxVeHVb/WLQ2NxPHF5EcNvliI4UyxQDdkksxLc5xgCK38E6rdXGir4n1+LU7LRJVuLaGCwNu80yLtjkmfzG37QScKqAtgngYoA5u5+Ifi+LwlrvieK10ZrLRNUntDZmOXzbuKO48skSb8RNt9VcEjOB0rooPEWvWXjSLQPEkemTR6jps15bmyjkXyHjZQ8Ll2PmjEgw4Eedp+QZ4bJ8OfM8Ba74a/tXH9r31xd/afs/8AqvNm8zbt3fNjpnIz1wK2NR8L/b/Gmna/9r8v7FZXFp5HlZ3+aUO7dnjGzpg5z2oA4fQvGuuT6H8PrLQNN0SxbxDaXDyoIHSCzESqwMcatyBk/JkZOBuXk1LrXjLUE8J65BrmnaRqGoaLrdpZPvtmNtOkkkLJKI2YlHCy9NzYZc57Vt6F8Of7FHg0f2r5/wDwjFtcQf8AHvt+0+agXP3jsxjOPmz7Umr/AA4/tSLxAn9q+V/bWp2l/n7Pu8nyPK+T7w3bvK68Y3dDjkAlOu+JNf17W7LwrJpdjBo0gtnm1G1knNzcGNZCAEkTYqhlG75iSTwMc6vhXxRH4k8E2fiCS3azE0TNNAzbjE6Eq6574ZWGe9Z9x4R1az1zVtQ8K67b6YNY2vdRXWnm5CTKmzzYiJE2kqFyGDAlQcdQdnQPDlh4c8L2ug2Cu9nbQ+V++bc0mclmY9yxJJ6DJPAoA8r8V654k8SfDjSNeu49Nj0nU9TsZYrSNHE9tGbpDGzSFishIAyoRMFupxzua58T2g17XbOx1zwzpQ0QiMQaxNia/l8sOyp+8Ty15Chtr5bPHGDNJ8LtSk8N2Hhz/hKdujaXdRTWcQsB5zJHMHSOaQvhwFG0FVQ8KTuwQdw+FNU07XNUv/C+s21hFq0qz3dvd6ebkLMFCGSMrKm0sqrkNvGVBGMkEA5/QNYi8Q/F/SdZt42ii1DwYtysb9UD3CNg+4zivS65+Lwu0fjqHxI+oPM0ekf2a0UkQDSHzRJ5pZcDPGMBQOe3SugoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK8mvm/4W38Rv7Lj/eeEPDNwHvHBymoXo6Re6Jnn1P1Bra+J3ibUII7Pwh4Tf/ipNeJjidf+XOD/AJaTt6ADOPfpyMV03hLwvYeDfC9loelJiC1TBcjDSueWdvcnJoA2QMDAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArkPiR4yk8I+HkXTIfteu6nJ9k0q0AyZZm/iI/urnJ7dB3rp9Qv7XStOuL/UZ0t7W2jaWaVzhUUDJJrzf4e2F1408TTfEvX4GiSVDb+H7Rz/x72vIMpHZ5OufQ+hFAHT/AA+8Gp4K8MraTTfa9TupDdalet964uH5ZifQdB7D1Jrqa5fxP8QNH8I+INF0nWEulfWHZIriOMGKEhkXMhyCoLSKM4I55xWk3iK0XxlH4aMc32ySwe/Em0eX5ayLGRnOd2XHbGM80Aa1FFFABRRRQAUVn6VeajdtfDU9L/s8QXbxWx+0LL9phAG2bj7mSSNp5G33qkfEuPiEvhf7J97SzqP2nzPSUR7NuPfOc/hQBu0UVheM/Ev/AAiPhW41n7J9s8mWCPyfM8vPmTJFndg9N+enOMe9AG7XDfE3wle6zYWmveGCIfE+gubmwkA/1wx88DequOMev1NdzRQBgeCvFtl428K2us2AaPzMpPA/3reVeHjYeoP5jB71v15R4gU/Cr4hf8JXbDZ4W8QSrDrUeTts7knCXIHYN0b8+pFerKyugdGDKwyCDkEUAZ+v6FYeJtAvNG1iHzrO8jMci9x6EHsQcEHsQK4j4Z69faZqF58PPFcrPrGjIGsrl+P7Qss4jkH+0owrf1IavSK4X4m+Eb3WbG08QeGP3fijQXNxp7Djzx/HA3qrjIxxz3AJoA7qisHwX4tsvG3hW11rT/k80bZ4G+9byj78be4P5jB71vUAFFFFABRRRQAUUUUAFFcjfeMdT/4Tq68L6JoMd7cwWUV4bq4vfIgVXZ1IYhHYH5BjCtnJztxk5Z+KUs2n+Hm0/wAPyT6hrF7Pp0tk90E+x3MStvDNtO5AyHLAZ2fMFJ+WgD0KiuSl8V6vJrg0HS9FsrrV7e1S61ASai0dtbByQiiXySzs21iB5YGAckcA8f4k8Wvrx8EajaaXN/aFt4jks7nTfMXdFcpDMjpv6FQed/8Ad5xn5aAPXaK8r8eeKLnUPAHjnQda06LTtVsNK+0bILk3EM0MgIV0coh4ZWUgqMEDBOa6VvFGof2kmg+GtJh1K8tNPiurt7q8NtFCHyI0DCNyXbaxxtAAXluQKAOvorgz8THvP+EZTQtDkvJ/EIulSOe5EItZLfAdZDhuA24Erk/LwGyBVZviXrK6Xrl43hNR/wAI3LKmrf8AEyG3CAOTbny8ynyyHw6xDkDJ5wAei0Vz2p65rX2OO78NaHb6lbNaC6Mt3f8A2YPkZVECxyEtgZO4Ko3Lgt822/4c1y38TeGtP1qySSOC/t0nRJBhlDDODjuOlAGlRXj+m69qFn8K/wC39LmSLWfGOuhIbllEgg8+48mI4PDbIUXAPGQM55z3KeEbfSIWu7XVtbkkjtpEmW71OW5S5BQ/eSQsqnOGzGEIIx90lSAdPRXkPgG602DT/hdFdab519Pot0be+NwyfZVRIi42Dh924cnpt4610cHxGuZbCy12XRFj8M393HbQX32zNxiR9kcrQbMCNnIHEhbDA7eoAB3dFcBcfEXVi/iSTTvC63Np4buJI7uaTURGZUSNJCYlEZ3PhmyrbRwuGJYhYdR8W+JpviN4ftPD1vYT6TqelzXkcVzeGIzAeUQzEQOUK7+ACQ2ecYFAHotFcRqPj6+hXW77SdBW/wBG0GRo7+6a98qZ2jG6YQRbCJNi/wB503MCo6ZLLy7itPiz4a1KwcNb+I9NntJcHAk8oCeF8dyFMw+jUAd1RRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVk+KPEdh4S8NXut6tJstrSPcQDy7dFRfUk4A+ta1eTp/wAXb+I4m5k8HeF7jCf3NRvl/i/2kj/In1BoA1vhj4c1AteeNvFkePEGugMIj/y5WvWOAenGCffGeRXoVFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFcV8S/GNz4b0m303QEW48S61J9l0u3PZj96U/7KA5J6dO2aAOf8WSyfE7x4PA9g8g8P6S6XHiC4jPyzODmO1B+oy307Ec+pxRpDEkUKLHGihURBgKB0AHYVzvgPwdbeB/CsGlwP59yxM17dty1zO3LyEnnk9PYCukoA818e6JZ+JPid4c0bVI/MtL3SNThkHcA+TyPQg4IPYgVyeia9rn/Cxb+xu1efxP4d8JXto7Fc/apEmiaGYZ6+YpRsepIr2+SxtJb6G9ltYXuoFZIZ2jBeNWxuCt1AOBkDrgU0aZYrqjamtlbi/aLyGuxEvmmPOdhfGduecZxmgDyDwfoF7Jp/g3XdOtPD2nTSyRSXWspq8kt3qquhM0cmYF8x2OW2s52snH3eNv4f6ToOpaO3iLxFDaSeI/7auEub+dgtxDcLctHHAHzuUBRGgjB2kHGCGIPc2nhnQbDVpdVsdE0621GYsZbyG0jSaQscsWcDJyeTk80reGtCbXP7abRdOOq5B+3m0Tz8hdo/eY3fd469OKAPGtK0jWfEPhW81wWPh+119dVmMmv32rSJd2UyXBQRFfIOxQoCCLftKkcfNXRa/aw+HvHM/ifUrHTde0+81Ozt4rxZ9uoaTNlY/KTgho9wViish/eSBlYZz6FJ4Z0GbWxrMuiac+qKQRfNaRmcEDAPmY3cDjr0pz+HNEk1tdZk0bT31Rfu3zWqGccbeJMbunHXpQB4/dSH+zvEVrO7Jpt98Q0tdSIfaDbPHAGVj2RjtU+zEHjNaEn/AAjPhD4za5JpsYt7LTvB8txfWOmttFviZXIRFIEbsmGwNvUNwW3H1U6NpjWt5bNptoYL92e7iMC7bhmADGQYwxIABJzkAVHp/h3RdJ2f2Vo9hZeXG0SfZrVI9qM25lG0DALckdCeaAPK9FxY/EzwfPp+g6PoA1WwupXg0y/8yW7iMSuhnXykBIYcNufndz3POapY6HP8BtP8QagYR4nv7+AXF2z7bi5uPta+bC56uqhSfLOQvlqQPlBr3LTfCnh3RpVk0jQNLsJEYsr2tnHEVJGCQVA5I4+lD+FPDsl7c3kmgaW91dgC4nazjLzAMrDe2Mt8yKee6g9hQB5ne6Xe+KvHfjO3v9D0bVXs2igtW1XUngexgaBSJIVEEmzc29vMVlO5cfwjDdc0q6h0bT/EmunQ/GSaR4fQajbTXXMZ++bu2kKkB5ADyQhby1wwr1DVfDOg67NFNrmiadqUsIxE95aRzMg64BYHFO1Lw5omsXUF1q+j6ff3Fv8A6mW6tUleLnPylgSOeeKAEmtNP8UeFjbXluZtP1G1AeKYfMUde/vz16g1w3w31W98M65c/DbxLPJNc2Cebo15Lx9tsuw/306Eeg9BmvTK4v4leDbjxPo9vf6E623iPRpPtWl3PTDjrGf9lwMEdOmaAO0ormvAXjK38b+FYdTiT7PdxsYL60P3ra4Xh0IPPXkexFdLQB5Rr274U/EIeJrdSPCviKdYtZQfcsrknCXPsrZw34nklRXqysGUMpBBGQQetVNW0qy1zSLrS9VgW4s7uIxTRN0ZSP0PoRyDzXn3w21W98M63c/DTxNP5t1p0fnaNeSHBvrLoo/30xtI9BwMKSQD02iiigAooooAKKKKAPM5W1uP48axLoEVjcldEtBNbXszwhwZZsMJFRypBHTYc56jFT6X8OtR0+fwrcSXlrNPp+pXmpam4DIJJLhJNwiXB4DSADcRwM9eK9FooA5G90LXNN8cXfiLw2lheLqVnFbXlnfXT2+HiZjHIjrHJnh3BUqOxz1FYE3w51+Gx0a4sNRsH1e31ybW7+SdXELySI4McajJC/MqAk5ABbk/LXptFAHm+seA9d8R2Pi271J9OtdV1rTU020t4Znkht403HLymNWYs7seEGAAOetP1f4c+Z4qfW49C8PeIftVjDbXFrrQ2+S8WQskUnlScMrEMu0fdU57V6LRQBxcfgu4h8QeEL21h0qxtdEjvBcWtjEYYwZ1GBEgGMA5ySRnrjnAjl8Fai+geP7ETWvm+JXuGsyXbbGJLVIR5ny8fMpJxnj8q7iigDzK/wDhzqdxqFtJdWWg67AukwWEUWsF3j06VBh5Yo/LYSbvlJGYydgG4dR1/gbQrnwz4D0bRb94pLmxtUhleEkoWA5wSAcfUCt6igDy3wv4Y/tr4YzeEJbk6fqXhvVXiguUj3GCSGbzreUIcZUo0ZxkZDHkHp1tn/wmV6qQa1Z6FZxeQwnktLya4aZymAFVok8sbjuyS/A2453DpaKAPOtC+Hupad/wgi3s1nInh7TLqzvRHI/7xpUjUeX8oyPkOc4PSqvhr4Xjw+thpzeGPCF3BZTLt1ua33Xjxq24ExeUB5uPl3+bgH58HGw+n0UAcVZ+DtQt9M8cW7zWxfxDdTzWpDNhA9ukY3/Lwcqc4zx+VQt4R1qwvvCGpaYNPubrRdNfT7qC4uHiSRXSMF0cRscho+hUZDdRiu7ooA8yf4Yi01vV5YPDPhTWodUvJL1b3V4s3Fq8py6lfKbzVDfMBvj6lePvVp38Av8A4u+G7C1jjWHw9p095P5abVjMoEESAD7uQJTj0X8+6ooAKKKKACiiigAooooAKKKxPGHiqx8GeFrvW9TOY4FxHEv3ppDwqL7k/wCPagDlfidr9/d3Fn4C8KS7Nc1xSJ5xz9htOkkx9CRkL7574rsvDfh7T/Cnh2z0XRofKtLSMIg7se7E9yTkk+prlvhj4Wv9PtbzxP4pAbxLr7Ce6/6do/8AlnAuegUYyPX1wK7ygAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigCnq+q2ehaPdapqkywWlpE0ssjHooH6nsB3NcB8NtKvfEes3PxI8TQPFd6inlaRZy8/YbLqv/An+8T6H3xVLXWPxX+IX/CMW53+FPD0yy6w4B23tyPuWwPdV6t+Xoa9XVQihUAVQMAAYAFAC0UUUAFV9QvY9O025vpwzRW0LzOEGWIUEnGe/FWK8nvIrjxTp3xB1O/1nUbOXSp7ixs4oLpoobeKKANuaIHZJvLsSZAxwRgrgYAPStE1WDXtA0/V7NJEt9QtY7qJZQA6q6hgGAJGcHnBNXq8T0fU9QvYPBXh5LLXLzTrfwjZ6g8Gi3qWkksrKIwXlM0TbVAPyq3JcEg4Fej+A112Lw2YPE0NzFNBcyx2xvJY5Z2tg37kytGzKzhSATkk7cnJJJAOlorxOU6pJ4F8d+JT4i1kX+jaxqDacFvnWK3WCYsqGMHbIpxtKyBgF4AFbGo6pqXiLx/qmnS2HiK7sdN0+1MUGh6hHZbZJ1ZmldjPEzn5QqjLKNrZGTQB6pRXkE2ra4LzwnpHjt9aiLWF3PfwaOJmuGkjkSOF5Ws8sFKMThDt3nnoMM0eHXbPSvBvh3V9R1i1Ov313NezXV9K140MatJDCZCxMTMgTcEKkbWAwSaAPYqo63qn9i6Lc6j9hvdQ+zpu+y2EPmzS84wiZGTzXl3iPXdW8FXXi/S9E1K6nt4NNs7y1kvZ3uXsJJpjA/wC8kLMRhfMAYkA57cVr+OtGfwf8LPEd7outa4LhNOwJLnVJp2DqeJFZ2JRuTnYVBzyOBgA9HVtyBsEZGcEcilrz+3WbxZ8RNZ0zVNQv4LHR7K0+z2tlfTWhleZWZ5neJlZvuhQM7RhuMnNaPwz1O+1LwnKmpXT30lhqF1YJeSfeuY4ZWRHYgDJIAye5GaAOvooooA8r8XRS/DPx0vjvT0kbQdUZLfxDbRjiJukd0B6gnDeufU5HqUUsc8KSwuskcihkdDkMDyCD3FQ39ja6pp9xY6hAlxa3MbRTROMq6kYIP4V5t8Pr+58EeKJvhrr07SQorXHh67k/5b22STCT3eP+XoAKAPUa4v4leDrjxNo9vqGgyC28SaLJ9r0q54++PvRN/suBgjp0zwCD2lFAHOeBPGFv438KwapDGba5VjDeWj/ftp14eNh1GDyM9iK6OvKfFscnww8eL46sFYeHtVZLfxDbxrnynJxHdAD3OGx1z3LZHqkUsc8KSwuskcihkdDkMDyCD3FADqKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAJCgknAHJJ7V5NpB/4W38Qv7dlG/wl4bnKaYrD5b+7H3p/dV6L+fqKv8AxK1m+17VbX4c+F5mj1DVE8zU7uM/8eNlnDt/vN90D39wa7zRdHsvD+iWmk6VCILOziEUSDsB3PqT1J7kk0AXqKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK4X4m+LL7SbG08PeFx5vibXnNvYqD/x7rj5529FUZOfX1wa6nX9dsPDOgXms6vN5NnZxmSVsZPsAO5JwAO5IrzHwNpfjS81m78f6joek3Goa1EotI73U5beSwtOqRBBbuASMMTnJz0BzQB6F4M8J2Xgrwra6Lp5ZxEC007/fnlbl5G9yfyGB2rdrm/t3jf8A6F7w/wD+D6f/AOQ6Pt3jf/oXvD//AIPp/wD5DoA6Siub+3eN/wDoXvD/AP4Pp/8A5Do+3eN/+he8P/8Ag+n/APkOgDpK53U/AXhvWL+5u9R04yveKq3cS3EqQ3O0YUyxKwSRh2ZlJGFweBhv27xv/wBC94f/APB9P/8AIdH27xv/ANC94f8A/B9P/wDIdAEtx4I0C4sNMtPsk0CaTCLeyltbyaCaGMKF2CWNw5XAGQWIOATkgVq6bplppFitpp8XlwqS3zOzs7E5ZmZiWZiSSWYkknJNYv27xv8A9C94f/8AB9P/APIdH27xv/0L3h//AMH0/wD8h0AWv+ER0P8AsXVNJ+xf6Dq0s017F5r/AL15jmQ53ZXJPYjHbFJqXg/RtVvILu4huIbqCD7OlzZXs9rKYs5CM8TqzKDyAxIBJI6mq327xv8A9C94f/8AB9P/APIdH27xv/0L3h//AMH0/wD8h0AYfiP4f/a/EOm3tlomhazptjYPZx6VqzGOOB2dWMyN5UoZiF2kFc8AhuSDZ8PfDu2g8KzaV4hjhkSTU31G2trGWSOPTGJysdtIu10C8/MuzO9+ADitP7d43/6F7w//AOD6f/5Do+3eN/8AoXvD/wD4Pp//AJDoAtWXhHQ7DTr6yjsRNDqOftpu5XuXufl2/vHkLM/HAyTgcCqa/D3w4NLvNOltbq5tr23FrKt3qNxOREDnYjPITGvqFIzgZ6CnfbvG/wD0L3h//wAH0/8A8h0fbvG//QveH/8AwfT/APyHQBY1Xwdous30N7dw3EV3DAbdbizvZ7WRoic7GaJ1LqDyAxIBJxjJzp6dp1npGmwafpdtHa2lugSKGJdqoPQCsT7d43/6F7w//wCD6f8A+Q6Pt3jf/oXvD/8A4Pp//kOgDpKK5v7d43/6F7w//wCD6f8A+Q6Pt3jf/oXvD/8A4Pp//kOgDpK5H4jeDW8YeHV/s6Y2mt6bILvSrxTgxTr0Gf7rdD+B7Va+3eN/+he8P/8Ag+n/APkOj7d43/6F7w//AOD6f/5DoAh+HvjJfGfhkXFxB9j1WzkNrqVk3DW9wnDDHoeo9j6g11VeM+I08SeBPGf/AAsWbSNPtNMmWO21+2029kummjzhbja0MeGTjkZyPTk17Da3UF9Zw3dpKs1vPGskUiHKurDIIPoQaAGahYWuq6dcWGowJcWtzG0U0TjIdSMEGvN/h9qF14K8UT/DTX5nlijRrjw9eSnP2i15JhJ7vH6egPQAZ9QrkfiN4Nbxf4eQ6dKLTXNNlF3pV4ODDOvIBP8AdbGCOnQ4OBQB11FeeeD/AB54l8X6N5+n6FpIurRvs2oW95qstvNBcqMOpjFu+BnJB3HI9DkDf+3eN/8AoXvD/wD4Pp//AJDoA6Siub+3eN/+he8P/wDg+n/+Q6Pt3jf/AKF7w/8A+D6f/wCQ6AOkorm/t3jf/oXvD/8A4Pp//kOj7d43/wChe8P/APg+n/8AkOgDpKK5v7d43/6F7w//AOD6f/5Do+3eN/8AoXvD/wD4Pp//AJDoA6Siub+3eN/+he8P/wDg+n/+Q6Pt3jf/AKF7w/8A+D6f/wCQ6AOkorm/t3jf/oXvD/8A4Pp//kOj7d43/wChe8P/APg+n/8AkOgDpKK5v7d43/6F7w//AOD6f/5Do+3eN/8AoXvD/wD4Pp//AJDoA6Siub+3eN/+he8P/wDg+n/+Q6Pt3jf/AKF7w/8A+D6f/wCQ6AOkorm/t3jf/oXvD/8A4Pp//kOj7d43/wChe8P/APg+n/8AkOgDpKK5v7d43/6F7w//AOD6f/5Do+3eN/8AoXvD/wD4Pp//AJDoA6Siub+3eN/+he8P/wDg+n/+Q6Pt3jf/AKF7w/8A+D6f/wCQ6AOkorm/t3jf/oXvD/8A4Pp//kOj7d43/wChe8P/APg+n/8AkOgDpKK5v7d43/6F7w//AOD6f/5Do+3eN/8AoXvD/wD4Pp//AJDoA6Sue8ceL7TwT4VuNXu1M0gIitbZfvXEzcJGPqf0BNRtqXjOJTJcaD4eiiUbnc69N8qjqebQdq4vwss3xU8dr4y1CPb4c0V2g0S3JylzOOJLnkDIB4UkduxBoA6L4aeEbvQdMudY8RMJvEuuOLnUZT/yz/uwr6Kg4x659q7eiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiivP/AIneJtQgFl4P8JvjxJr5McUgGRZ2/SSdvTAyB75x0xQBj3n/ABdv4j/2en7zwf4XuA10yt8moXw5Efuid/U+xBr1isfwn4Y0/wAHeF7LQ9JTbb2se0sR80rdWdvcnJrYoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAI7i3hu7WW2uo1lgmQxyRuMq6kYII9CK8v8EXM3w68Zv8ADzVpWbSrvfc+HLqV85TOXtiT/EpOR6j6gV6pXL/EDwZH418MNZxy/ZNStpBc6dej71tcJyrA+nY+x9cUAdRRXH/DfxlJ4t8PyR6rF9l17S5Psmq2pXBjmH8QH91sZHbqO1dhQB5X45t5/h34xj+ImjxM+mXWy28SWsYJ3R5AS5Vf7ydD6j0yTXp9tcwXtpDdWkqTQToskUqHKupGQQe4IOaW4t4bu1ltrqJJoJkMckbrlXUjBBHcEV5f4HuZ/h14zf4davK8mlXQe58N3cpyWj6vbFu7JnI9j7qKAPVKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooqvZ39nqCSPYXcF0sUrQyNDIHCSKcMhx0YHgjqKALFFRXV1b2NpLdXs8dvbwoXlmlcIkagZLFjwAB3NOiljnhSaCRZIpFDI6NlWB5BBHUUAPooqO5uYLO1luryaOC3hQySyyuFSNQMlmJ4AAGSTQBJRTIpY54UmgkWSKRQyOjZVgeQQR1FPoAKKKKACiiigAoormPH/jKHwT4Xkv/ACvtV/Owt9Ps15a5uG4RAOvXk+woA5j4iajd+LvEEHw18PTvEbtBNrl5Fz9ktP8Annns8nT6Hpg16Jpmm2ej6XbadpkCW9paxiKGJBwqgYArmPht4Nl8K6HNcavL9q8QatJ9r1S6PJeU9EB/uqDgDp1PeuxoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAyPFPiXT/CHhm91zV5RHbWkZYjPMjfwovuTgD61yvwx8N6grXvjTxZHt8Ra9h2iJJFlbdY4Fz0wME++M8isiDPxa+JH2k5fwf4XuMQgjKajfDq3ukfb1PqCa9YoAKKKKACiiigArK1bxV4e0G4SDXdd0zTZpF3pHeXkcLMucZAYjIyOtatcF8J4Y77wnfazeRrJqGsalePftIMs2yd4kjOf4VRFAXoB25oA72ivPvGGqR6T52maL4jvtJlsdPBttO0TRRdCDCkIZgIZdicKFA8vhW5P8Oda+KPEninWvBlvZaoNHg1rQG1G++zQRuyuDEf3RkVgDlsfMGG0txuwQAepUV5j488UXOiW+sSaZ4s1JtQ0iyEws7PRxcwBlQti7lWFwjPtJOHiCqVOB946Nrq+s+LvF02m2eq3Gh2en6Xa3UzWUULyzzXG4gbpkcBFWM8Bckt14wQDvaK8tGj6m3x6tVufEl79oXw0JJXt7e3RH23CBkCtGxVGILYyWGcB8Vnz+Ptd1Cy1nWNIutZa6s72aHT9HtNAlntblIZCm2SYQsd7hW5WRQhI4ODkA9iqjZazYajqF/ZWU/nT6c6x3QCNtjdl3Bd2NpOCCQCSMjOMiuOsNQ8Q698U9d0xdam07SdLtrG4W3ht4jKXlVyULOjfIdjbhjdnbhlwQcKy1zxD/AMIndXGmrcrCPFd5b382j6fFJcwW3nOPMSLYQ537N7bHbaWbBPIAPXKoQ65p8+v3OixXG7ULWFJ5odjDajkhTuxg5KngHPFeW+J5D4ih+H19pvi67vIZtc8pLuC3gjYny58OyNEcSqBsYEBc7jsU4A1df8a6t4U1jxSj3Lajb6L4dt7uCO4jRTJOWkUu5RV+9tUkDA64AoA9MorlYbPWtA0ee/1rxkJglixnl1GzhWC3mwCJF8sRkRj58ozMTlcMMHdzWi+LNUPjhdJ03VdU1q2vNHnuoP7b0o2TJPGyBdjCCEOjCTng4wDkZwQD0+iuD+Hmv3Oo3EllretahJraWiS3ukapp6Wz277ipeEoih4SwYZzJ/B8wJO7vKACiiigAooooA8w+IlhdeDfEkHxL0CBpRAgg1+0Q/8AHzacASgd3j659B6A16Pp+oWmrabb6hp06XFpcxrLDKhyHUjIIqaSNJonjlRXjdSrIwyGB6gjuK8r8KySfDDx4fBN87nw7rDvP4fnf7sEhOZLUn6nK/XuTwAerVy3xC8GR+NvCz2UcxtNStpBdadeKcNb3Cco2R27H2PqBXU0UAch8OPGb+L/AA841OEWmu6bKbTVbPoYpl4yB/dbGR26jJxXX15f8QtPu/BfieD4l6BDJNFDGLfxBZRD/j5te0wHd4+Dn0HUAHPpFhf2uqadb3+nzLcWtzGssMqHh0YZBH4UAWKKKKACiiigDz/4r2drqLeC7TULaG6tpvE9uskM8YdHHkT8FTwRUGo2Fj4D+IHht/DkKaZp+sS3Ftf6farst3KwGRZhEPlVx5YBYDJBwa6Txl4YuvEsWkNp+ow2FzpWpR6hG89qZ0cojrtKh0OP3mc7u1MsvCl1N4gi1vxTqUOqXlrG8NnFb2n2e3t1cAOwRndi7AYLFsY4AHJIBzL+PPEkfgaPx7JDpq6C224bTPs8hultGYLv87zNm8A79vl4x8u7PNW73xR4tvPE/i7TNCGj28OgRQyxS3kEsrTs8HmeWVWRcc5+fPAwNp6hU+Gl3/wj0PhSfXkl8KRSD/QvsRF08IbesDXHmEbM4BIjDFRjIJzW7a+Evs2veKNS+27v7fSFfL8rHkeXD5fXPzZ69BjpQBzen+PPEEkHhLWdStdNi0nxPPHbx2cAkee1aSJpI3MxIVwdhyvlrjI+Y4yaC+N9T03Q55NC0fR47mbxpNoywiNoI5AZWXzXK5PmHALPg55+U10q+ANvhrwdpP8AaX/IsXNtceb5H/Hz5UTx4xu+TO/OctjGOarD4bYtUh/tX7vilvEOfs3XMhfyfve+N/8A47QBT1jxRq+nWfjHRvEcGk6pNp2gNqtu6WjpBcRlZVMcsLSP/FEc4flW7Vbs/EusatqGnaF4bTTdPkj0e31C8uLi1eWGISAqkMcSyIf4WOS2AABgk8XvEHgb+3dT128/tHyP7X0A6Ls8jd5WWlPm53Dd/rfu8fd688M/4Qm9sNSsNT8O6vBZ38Gmx6bcm6sjPDcxx8oxRZEKsCWwdx4Ygg8YAL3gzxFda/p9/HqkEUOo6Vfy6fd+RnynkQKwdAeQrK6tgkkZxk4zXFeLvEPiLxH4B8c3WlJpqaPYQ3+nG3mRzPOI42SWUShtqYOSq7G3bcbl3ZHeeFfDcfhnTJoTcveXl5cveX126hfPnfG5go4VeAAvOFAGSeTzmo/Di/n07X9H0rxGNP0bXZJ5p4BYiSaKSZTvCSFwojZuSpQnBYBlyCADLHj9dNbRfDsGt6DoRh0S2u573Wm3K29dqxRx+bHk/KWLbuAVGDnjsfAvij/hMPCNtqxSFJGeSGX7PJ5kTPG5RmjbuhK5B9CKoL4KvtN1C01Lw5q8FpfJp0WnXRu7Ezw3KRfcbYsiMrgludxGGwQcAjp9Pgubawiiv7w3tyATJOYxGGJOeFHRRnAGScAZLHJIBZooooAKKKKAI554rW3kuLmRYoYkLySOcBVAyST2AFeXeDIZfiV40bx/qkTpo2nl7fw5ayrjcOj3RHqxGB6AewNSePLu48e+LI/hxo0rJZRhLnxFdxnHlwZytuD2Z/5e2RXpdnaW9hZQWdlCkFtbxrFFEgwqKowAB6ACgCaiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACvOfidr9/e3Vp4A8JzBNb1tT9onU/8eFn0klOOhPKr+PfFdV4x8V2Pgvwtd63qWWSBcRwqfnnkPCxr7k/lye1YHwy8K3+m2l54l8VfP4m15hPebh/x7R/8s7dfQKMZHr64FAHU+HdA0/wt4es9F0eHybOzjEca9z3LE9yTkk+prSoooAKKKKACiiigArl5PA0cOpX13oWu6toS6g/nXVvYGBopJjndKFlifY7ZGShUHAJGck9RRQByV18PLKbULm6s9X1jTxe20NrfR29yrfa44gVXfJIrSBtpKl1dWPXOeasaR4F0zRrzRLm1nu3fRdMOmW4kdSHiOzl8KMt+7HIwOvFdLUC31o9/JYpdQtdxRrJJbiQGREYkBivUAkHB9jQByurfDew1WXWgur6tY2muj/iY2dpLGsc7bNm7cULqdoXIVgpxgggkG3ceCIDqFtf6Vq+paRew2SWMk9mYWNxEhygdZY3UlTuwwUH5iM44rpqgsr601Kzju9Ouobu2kyUmgkDo+Dg4YcHkEUAYk3g23bWNL1S11TUrS8061+x+akqStdQ7kYpKZUctkoDuGG5PPNRL4Hht7y6fTNb1fTbO8uGuLnT7SWNYpHY5chihlj3Hk+W68kkYJJrpmZUUs5CqoySTgAVDZ3trqNnFd6fcw3VtMu6OaCQOjj1DDgigChY+HbTT/E+ra7DJM11qsdvHOjsCiiEOF2jGRnec5J7dKz7XwRDp2ny22kazqunPLfz37TwPEzb5mLOm142Qrk8ZUkY69a6aigDk2+Heljw7ZaVb3l/byWV9/aUV+kiNcfaSWLSncpQlt75G3bhjgDjFmTwRpl1qGo3epyXGoPqemR6ZeJOyhZYl3fNhFXDHe2SMDpgCujooA5Jvh9b3Wh3Gka3rus6xYTWZshDeTRqI0O35v3caF3GxcM+4jB5+ZsutvAMCa2mrahr2talepZy2Ky3Fwke2KTbnaIkTawKZDjDc8k4Xb1dFAHPaR4Rj03Xn1q91bUdY1E2v2OOe+MQ8mHdvKqsUaLywUkkE/KOa6GiigAooooAKKKKACuc8d+D7Xxx4Un0q5cwTgiazulOGtp1+5ICOeD19ia6OigDivhp4wufEWlXOl+IEW38S6JJ9l1O3B6sPuyr6q4GcjjOe2K7WvNfiTpN94e1i1+I/hmF5bzTU8rVrOIY+3WWct/wJPvA+g9gK73R9Wste0a01XS5lns7uJZYpF7qR+h7EdjQBblijnheKZFkjkUq6OMhgeCCO4ryvwnI/wv8AHjeB75m/4R3WHe58PTuxIgcnMloSfc5X1z3LcerVznjrwfbeNvCs+lTyG3uFYT2V2v37W4XlJFPUYPBx2JFAHR0Vxfw18YXHiPSJ9N1+P7N4l0Vxa6pbnGS4Hyyj/ZcDII4644xXaUAFFFFABRRRQAUVynh7xheeItTu/sml240q0vp7GW4+3g3EMkWQTJBsARSV4+cthkJUAkjLb4lXY8PHxWugofCgk/4/TekXRh3bPP8As/l42Z5x5m7bzjPFAHf0V5VP4jHhTxd8UNfW2+2CxtNOmEIk2eZ+5fjdg469cGu31fxOuleLtC0R7YOurpcsbgy7RAIUVumOc7vUYx3oA3qK5Tw14r1bxNFaana6DEmg3rN9numvv9I8vnbK0JQAK2OgkLDcMjrjnPCviy0tvh/4Y03wfoX2a61dJxYac18SltHG58yR53RjgZyPkYksBjGSAD06ivL7Lxfb+AfA+u2kuiMmoeGRFJdWq3nnfbBO3E4mKKXZyWJygO4EYAwa6fT/ABZqJ8V2uieINDTTJNQtZLqyeO9E5YRld8cgCKEkAdDhS69cMcZIB1NFFFABRRRQAVyfxF8ZHwd4bEllD9r1i+kFrplmvJmnbgcf3R1P/wBeulvb2206wnvb6ZYLa3jaWWVzgIqjJJ/AV5p4Asrnx34rl+JGuwlLQK1t4dtJBgw2+SGnI7O/r6e2KAOm+Hfg3/hDvDflXkv2rWL6Q3Wp3Z5M07cnn0HQfn3rrKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKCQqkscAckntRXmvxK1e+1/VrX4c+GJnivtUTzdUvIjn7DZZwxPoz/dA9/cGgCjo4/4Wz8RP+EhmAk8JeHJ2j0pCPlvrsfeuPdV6L78+or1iqWjaRZaBotppOlQiCzs4hFEg7AevqT1J7k1doAKKKKACiiigAooooAKKKKAOb8YeIbzRv7JsNHigfUtYvhZ273IJihG1neRlBBbCocKCMkjkVwh8QX/hL4geM9a8TpbXMum+H7aQNZBoluVEkxXCsWMZJO3G5umc84HoPinwyfEMenTWt59g1HS7xbyzuTF5qqwBVldMgsjKzKQGU85BGKwT8M21O+1+58U6y2p/29pyWNxHDbCBYArOQYvmYgDcCA245BJJzgAFTw/8RpLrxXo+j3mueGtZfV45Pk0OXc1lKkZkKufNfzEIVgHwnKj5eeLvwX/5I9oP/XOX/wBHPW7o2m+I7WaH+2/EFtfwQx7Qtvp3kPMcY3SsZHBPf5AnPtxR4L8Nf8Ih4PsNC+1/bPsasPP8vy9+52b7uTj72OtAHP8AhLxlf+JLy9jvbzRkkg89bjQvKeO9sgrYUuWc+YpBXJCIvzDBOOcHTfiDdWngvwVIv9h+GLPWLWRnvp7JzY20igFYFRZEEZYbmBZwP3bAAk8dXH4L1G78T6brGv63BfNpMM8VoYNPEEr+aoQtM+9g5wM4RY13HOOABDYeCNY0bwPp3hvSNfs/KtrJrOc3ul+ekwP8QQSqVOCRgsykdqAMnXLvxbJ8UPCltY63p9ol5pl1K8C28s9uXVYtxbEyeaMt8jYUqM8HPFfWviu9vfeIHsda8M2MWhTNAunanPi71F41DSbCJF8oEkonySZKkkY4reHw9fTofC58O6qttceHLaS0ikvrX7Qs8TqqsGVXjIOUUgg4HPBzVmPwlq2l6pqcvhnXLewsdUuDd3Fvcaf57xTMMSPE4kULuABw6uA2TyDtoAzv+Ev17W/G1vo3hsada2dzoMGri6voJJXjMkjrt8tXUNkKv8S45OW4FZNn8RPFbeDdO8WalZ6RDYG+j0+8s4RI8sh+0G3eZJCwCDzORGUf5R9/J47aHwyYvH0niZr0yF9Kj04wNEM/JK8nmFgcc78Y2jp17Viv8ON3w4Twp/auNl/9t+1fZ+v+mG527N3vtzn3x2oAp+P/AB5e+D1vrpdb8MQmzjWaLRruQ/a72MYLFW8xfLY/OqgRyD5QcnJVfQYZVngjlQELIoYA9cEZrgdY+GmoX9v4nsdO8RR2Wn+JJHmug+n+dcI7RhMLKZANnyj5ShOCwDKSGHe28X2e1ihzu8tAucYzgYoAkooooAKKKKACiiigAooooARlDKVYAgjBBHWvKNEb/hU/xD/4RuciPwn4imaXSHP3bK6P3rfPZW6r78epr1isLxl4UsfGvhW70XUcoswDRTJ9+CUcpIvuD+YyO9AG7RXCfDLxXf6pZ3fhzxT+78TaCwgvQx/4+Ux8lwvqGGDn19Miu7oA8y+JWk3vhrWrb4leGLYy3mnp5WsWkY5vrLgt/wACTGQfQdwuK9B0jVrLXdHtdU0qdbizu4hLDKv8Sn+R7EdQeKuEBgQRkHgg968n0Ld8J/iF/wAIzOSvhLxDM0ujyMflsbo8vbE9lbqo9eBk7jQB6xRRRQAUUUUAcDN4M1TUfH9hrt1ZaLpzWcsjXGo6fJJ9p1KIpsWKVNgAXG08vJgoAMZqivgPxL/wg48BPNpo0H/j3Opi4k+1G03btnk+Xs34+Td5mMfNt7V6ZRQBwGqfDu51a48dRzXUMFr4ks7a3tWTczwmKJlJdSAMZIPBORnpTv8AhGvFeteNPD2teIzo9vb6VBcwzWtnPLK0rSxhTIHZExkjGzHygZ3NnC97RQBx3g/RvFHhrTdO8PzDSZtK04GFb8TyefLCoIjBh2BVb7oLeYw4PHPGJonw913w9ofhOaxm0+fWdAS5glhkmdLe5infcy+YELKRhCDsPIIxzmvTKKAPNNb+Hut+IdA8VTXs9hDrWvpbwpDHK7W9rFA+VXzCgZicsS2wckADAyeq1TQLq+8feHtcikhFtplteRTIzHexm8rbtGMEDyznJHbrXQ0UAFFFFABRRXG/EnxlN4W0OG00ZBceIdXk+yaVbYzukPBcj+6gOSenT1oA53xjPL8SfHCeAdOkYaJp5S58RXEbY3c5jtQfUkZPsPbFeowwx28EcNvGsUUahERBgKoGAAOwxXOeAfB0PgnwtFp4lNzezMbi/u25a4nbl2J/QewrpqACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKbJIkUbSSuqIgLMzHAUDqSaAOf8AHXjC08EeFLjV7pTNLkRWlsgy1zO3CRqBzyf0BNZfw08H3Xh/S7nVvETLceJtbk+1anOB90n7sK+ioOMDvntiuf8AC8b/ABR8fHxpeo3/AAjmiyPBoELfduJQcSXRH1GF+nYjn1agAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooA85+Jug3+n3dp8QPCkIfWtEQi6t1H/H/Z9XiOOpAyy/j3xXaeH9esPE/h+z1nR5vOs7yMSRt0I9QR2IOQR6g1pV5Pbf8Wk+I/2Nsp4P8UXGbdifk06+PJT2R+3ofQA0AesVheNPCdj428KXeiaj8izLuhmUfNBKOUkX3B/MZHet2igDhvhn4svdXsrzw/4nxH4m0GT7PfL089f4J19Vcc/X0yK7mvN/iboN/pt9afEPwrFv1jRIyLy2Bx9vsuskZ9WAyy/1IFdv4f12w8T+H7PWdHm86yvIxJE/f0II7EEEEdiCKAOa8QOdV+LHhjRmObextrnWJUJ4d12wxcexlY/UD0rgL/XLMReO3uPFWpw+JrTWZotEsbbV5jKxCRGGNLMOVkUyEggoQQWHbjv/ABAjaV8WvDGsso+zX1rc6PNIR9x2KTRfmYmH1I9a0vCHh278P3PiOS8khcarrMt/B5TE7Y2jjUBsgYbKHpkdOaAMu38aa9L4oi8MQ+H4Z9Si0u3vru4mvTDDGX3K6/LG53Bl+UAEH5uVxyXPj3UpbbV9S0Lw/HqGj6PNLDcXD33lTTNET53kxeWwcLggbnTcQQOME6ln4du7f4l6n4heSE2l3ptvaRoGPmB43kYkjGMYcY59eKwh4T8U6Xput6DoUmltpmq3U80V7czyCexW4YmQCERlZSpZyuZEzkA9MkA2dH8c2eq6xf2zRLb2kOnW+qWl20mRdWsqkmTGBt2lSCMnqD3wM3TfiDqOt2uixaR4fjbVdUsf7Se2ur4xRWtqThGeQRsxZiVwoQ/xZPy5NXxL8Nbm607Q7Hw1dxW0VpYf2JevcOweTT2CBwpUHMg8sYzgfM3IqfxT8PYtR8VWeu2miaHrPk2I0+TTtZXbEsasXR438uTawLEEbOQ3UY5AJ4/iL9p0rT1stJaTXb2/l03+zJJwqwzw7vOLSgH92oQsHCksCvy5OAlx8Rjpum6wNX0ho9Z0ueC3/s+1uBKtzJcECDy5WVeGJwSygrhuDgZo6t8NUv8ASdEkh0Tw0l1pV3Lcf2R9m26fMkqlXjY7D8wG0iXy+WQfIAcB118PJLzwpdW9hpPh7w3qIu7e9tI9LhJi82Bw6ea4SMuCcj7g2hjjd3AKMurX8Xxs02bxNp8OmfY9AvZWlt7o3ELR+ZESQxRGyMHIKDtgnNa0fxD1BNL0vXtS8PpaeHtUnijiuft265hSY4hllh8sKqsSmdsjFd444OI5fCHiDX/Gyax4lOm21gdIudNaysZ5JXQSlPmEjIu7IU/wrtwPvZJEKeDfFF/4Z0nwnrk2ljSdOlg86/tp5GnvIrdw0S+SUCxM2xCx8x8YOM5yADX0nxjqet+LtX0iw0KNbXR7wW11fT3pUMCiuDGgjO5vmOVJUAbTuO4hYPhk/wBk07W9AH+q0LV57O3Gc7YG2yxj6Ksu0D0WtHwv4du9E1rxNeXUkLx6tqQu4BGxJVPJjTDZAwcoemeMc1m/DFWu9O1zXyAItd1ie7tjj71uu2KJv+BLFu/4FQB1mp6naaNpVzqWpzrb2lrG0s0rnhVAya86+G+mXnizXrj4leJIHhlvEMOh2ch/49LPs+P7z9c+h9DUHiKRvin8QB4RtGJ8M6FKs+uSr926mBylrnuARlvp2IFeqoixoqRqFVRhVUYAHpQAtFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFeYfEXULvxh4ig+Gnh+dovtKCfXrtB/x62n/ADzB/vydMeh9CcdR8QPGcXgnww98IvtWoXDrbadZD71zcPwiAdcZ5PsPXFVvhv4Nl8J6BLNq0v2rX9Vk+16rdFs75j/CD/dXOB26nvQBd/4V34MaKGOXwpos4hiSFGnsIpGCKMKNzKScAd6T/hXHgj/oTfD/AP4K4P8A4mukooA5v/hXHgj/AKE3w/8A+CuD/wCJo/4Vx4I/6E3w/wD+CuD/AOJrpKKAOb/4Vx4I/wChN8P/APgrg/8AiaP+FceCP+hN8P8A/grg/wDia6SigDm/+FceCP8AoTfD/wD4K4P/AImj/hXHgj/oTfD/AP4K4P8A4mukooA5v/hXHgj/AKE3w/8A+CuD/wCJo/4Vx4I/6E3w/wD+CuD/AOJrpKKAOb/4Vx4I/wChN8P/APgrg/8AiaP+FceCP+hN8P8A/grg/wDia6SigDm/+FceCP8AoTfD/wD4K4P/AImj/hXHgj/oTfD/AP4K4P8A4mukooA5v/hXHgj/AKE3w/8A+CuD/wCJo/4Vx4I/6E3w/wD+CuD/AOJrpKKAOb/4Vx4I/wChN8P/APgrg/8AiaP+FceCP+hN8P8A/grg/wDia6SigDm/+FceCP8AoTfD/wD4K4P/AImj/hXHgj/oTfD/AP4K4P8A4mukooA5v/hXHgj/AKE3w/8A+CuD/wCJo/4Vx4I/6E3w/wD+CuD/AOJrpKKAOb/4Vx4I/wChN8P/APgrg/8AiaP+FceCP+hN8P8A/grg/wDia6SigDm/+FceCP8AoTfD/wD4K4P/AImj/hXHgj/oTfD/AP4K4P8A4mukooA5v/hXHgj/AKE3w/8A+CuD/wCJo/4Vx4I/6E3w/wD+CuD/AOJrpKKAOb/4Vx4I/wChN8P/APgrg/8AiaP+FceCP+hN8P8A/grg/wDia6SigDm/+FceCP8AoTfD/wD4K4P/AIml/wCFd+CSoU+D9A2gkgf2ZDgE/wDAfYV0dFAHN/8ACuPBH/Qm+H//AAVwf/E0f8K48Ef9Cb4f/wDBXB/8TXSUUAc3/wAK48Ef9Cb4f/8ABXB/8TSat8PvDWqeEL7w3HpFnY2F4h3JZ26RBH/hkAUAbgeQa6WigDz/AOGPiXUJPtvg3xZJnxHoGEeUggXtv0jnXPXIwD74zycV6BXn/wATvDWoSfYvGfhOPd4j0DLpECQL236yQNjrkZI9845Oa6jwr4m0/wAYeGLLXNIk3213GG255jb+JG9wcg0AbFeTWg/4VH8SBYH5PB/iq5za8YXT789Y/QJJ29MYwApJ9ZrH8V+GbDxh4XvdD1ZN1vdx7dw+9Gw5V19wcEfSgDYorz/4YeKL6YXng3xXID4l0DEcrk/8fkHHlzr65BAPvjPJxXoFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVw/xM8X3mg6ba6N4bQT+JdckNtp0QP+r4+eZv9lBz9cds11Oua1Y+HdDvNX1aYQ2dnEZZXPoOw9STwB3JArhfhpod/rGqXfxE8VRNHqerJ5enWkg5sLLOUT2ZvvH6+5FAHU+CPCNp4J8K22kWjGaRcyXNy33riZuXkY+pP6YFdBRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABUdxcRWttLcXMixQwoXkkc4VFAyST6AVJXlvju7n+IHi6L4caNMy2EIS58R3UT4McOcrbg/3n7+34igBvgq3m+I/jR/iFqkbro9kXtvDlrKmPl6PdEH+JiMD0H0Br1SobS0gsLKG0s4lht7eNY4okGFRVGAB7ACpqACiiigAooooAKKKKACiiigArM1fxLoXh9ohr2tafphmyYhe3SQ+ZjGdu4jOMjp6itOvOfGUmpRfGLwg2jWlrd3P2DUMR3d00CY/c5O9Y3Ofbb+NAHd6Zq2na1ZC80e/tdQtSxUT2syyoSOo3KSM1brivF2p+JbPTtGl8q6sYZLgrq0uhxC/mtk2nYYw8WWXdtLHyiQM4Hese58SatquseBbDwx4pjm0/W7O9kudSWzjMkyRCIq6qRhJRlgcjaGLZTgKAD02ivJdU8d674ct9e0Se+e9vrXV7Ows9Tey8yQR3SB9zQwqBJIg34CqNx2cHnMlx471jw5aeIblTrGtafZaS19b3ms6Q9iyXAYL5JPkxK6ncrcLkYbk8YAPS9V1Sz0TSLrU9Um8iztImmnl2ltiKMk4UEn8BVDUPF2jaYLD7TPM8mooXtYba0muJZVABLCONWYKARkkYGRnrXO67H4n8LeANa1eXxVcX95baPPKRPZ26rFcqm5Xi2IMKCG+V/MzleeDuxXtdQ1L4weFbp9ev4WuPD8twyxR2+1cNBuQboj8rnk9/wC6VHFAHo+j65p2vWs1xpNx9oihuJLaRtjLtkjba6/MB0I69PSr9eU2XjLxBqNnbabHqHlXup+Kb3TUvRBGWtraEyP8qkbS22PaCwPXJBxXT6zLdeHdDWHVPGN2huLxUhul06Oa+kUr/qo444yrvuBORC2E3DbkeYADr6oa1rmneHtPF9rFx9ntjLHDv2M/zuwVRhQTyxArzK38fa4uga3ZW15NdXseu22kafqGo2HkTItz5eHlhKx5ZPMbHyqGwuRjk7vjK48QeDvB9ze2/iS5v3a8so4pLu1t/MiD3CpIMpGqFWVgACmQdx3HICgHf0VwsF1rvi/xJ4jttP1+40G10a4WxgFpbwStNKYlkaSTzUf5RvACrt6HJ545/TfGXiXxZeeCYLbUo9H/ALXsr5tRNvbpLmS3kRC0RcHbk7sZ3DDcgkCgD1qivKLzx3rejeGdYsp7w3WpWviNNEttRNl5j+XKEdZGhiADyKjsNqqAxVeOSKt2viDxV52t2Ogf2tre3SmutPu9b0hrFlugdvkEmKFHBBDDgEYbJx0APTKK4/wDrqavHdwtrupX91AkLXFlrFglpeWTuu7a6KiAqQRjCkZDYdgRisb7XfEfjrxBpul602kW+gpBHGkdtHKLmeWPzcy71J8sAqNqFGOW+YcYAOr0XWrDxDo8Gq6PP9osrgExS7GTdglTwwBHIPUVerwrwf4qu9M+H3gXQbe6vLH+0Le7uLq707T3vJ0SKb7scYjkA3M/LMhAAPcgj0nwHrGq6nb6pBqyX0sdneGOzvr6wezlu4SqsGaNkT5lJZCQqg7c4FAHWUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFeT3P/ABaT4j/bFyng/wAUXGLhQPk06+PAf2R+/ofQAV6xWb4h0Gw8T+H7zRtYh86zvIzHIvcehB7EHBB9QKANKivOfhlr1/p93d/D/wAVzB9a0RAbW4Y/8f8AZ9ElGepHCt+HfNejUAeffE3w1qDGz8aeEoyfEeg5ZYV/5frbOZLdvXIyV756ckEdV4V8Taf4w8MWWuaPIXtbuPcA33o26Mje4IIP044rXryecf8ACpPiOboHy/B3im4/fjPyadfno/skmOfQjsFAIB6xRRRQAUUUUAFFFFABRRXBfE3xTfWUFn4V8Knd4m14mK2K/wDLrF/y0uG9Aozj36dDQBi6pn4sfEX+xY/n8I+G5hJqDD7t/eD7sPuqdW9+PQ16uBgYFYng/wALWPgzwtZ6JpgJjt1+eRvvTSHlnb3J5/StugAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiioL6+ttM0+4vr+dLe1to2lmlc4VFUZJP4UAcz8RfGTeD/AA4rWEBvNa1CQWml2a8tNO3AOP7q9T+A70/4eeDR4N8N+RdTm81a9kN3qd63LXE7csc+g6D8+5rmPAFjceOvFUvxJ12Bo7fa1v4dtJB/qLfJBnI7O/8AL1GK9RoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArntf8IR65runaxFq+oaXfadFNFDLZCE5WXbuDCWNwfuDsO9dDRQBgyeG76Szgj/4SzW0uoWY/bFFsHdWxlGTyfKIGAQdm4c4bBIPJah8NWh8ReCYNDe+ttO0SG/MmoRXK+fFNL5bBzuzvLt5hI2leSCAMCvS6KAOVX4eaQdDvrC6nvbq5v7oXs+pyyhbo3CkGOVWRVVCm1AoVQoC4wctm5H4UjmsL6z17VdQ12G+gNvKl80aKIyCCoWFI1BOfvY3e9b1FAHJ/8IEk2hXekal4j1zUbS5099PVbiWEeVG4AJGyJd74UYaTeRzj7zZ0IvCdjDr2maustwbjTbB7CFSy7GjYoSWGMlv3Y6EDrxW5RQByf/CutKXSWs4bq+hkXVZNXgu45EE1tcO5YlPl2lfmZdrKwKkg5p114EivobWS717WJdSs7s3dvqbSQ+dExTyyFTy/KCleCvl4OSepJrf1PVtO0WyN5rF/a6fahgpnupliQE9BuYgZqxDNFc28c9vIksMqh45I2DK6kZBBHUEd6AOTT4a6T/ZetWd3e6leNrNxHd3F1PcDzo50VQssbKo2EFFYADaDwAFwtTXvgWPVtJuLHW9e1jUhPLby+bM8KGPyZPMUKscaoMt947dxGATwuOpooA5jUPBEVzq99qOma1quiTakipejT3iAnKrtVz5kblXC8bkKnAHoKmtPA+jafqWh3enRyWiaFaS2dnbxMPLEcmzO7ILE/IOc5JJJyTXQ0UAczceAdIurXWYJnuidWvl1FpVlCyW1wioEeJgAVKmJWGc85zkHFWYPDU6Wt1HeeI9ZvZriPYlxJLFE0GDkFFijRM55yynPQ5Xit2igDC0LwrDoup32pzahfapqV8scct3emMN5aZ2IqxoiAAsx4XJLHJPGINS8E2t9rlzqltqepaZLfRJDfpYyoi3iJnaGLKWUgEjdGUbB68AjpKKAOQtPhtpWnaDo2m6Xe6hZS6J5gsb+KRDPEshy6nchRlPAIZT0B6gGuh0nTG0u0aKbULzUZpJDJJc3jqXY4A4VVVEAAAwiqOpILFib1FABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAcJ8TfCl/qlnaeI/C37vxNoLGeyKj/j5THz27eoYZGPX0ya3/Bviux8a+FbTWtOyizArLC/34JBw8be4P5jB71uV5PrS/8ACp/iH/wkkAEfhPxFMsWrIPu2V0fu3GOyt0b359BQB6xWb4i0Cw8U+Hb3RdXi82zvIjHIO49GHoQcEH1ArRVgyhlIIIyCO9LQB518MvEOoWt5feAvFkpfW9EUG3uXPOoWZOI5h6kDAb3xnnNei1wfxO8J32p21n4m8LfJ4n0BjPZ4H/HymPnt2x1DDIHvxxkmt/wb4ssPG3hW01zTDtSdcSwsctBIOGjb3B/MYPQigDdooooAKKKKAMvxL4i0/wAKeHLzWtYl8q0s4y7erHso9STgAeprj/hj4bv5ri88d+LIQuv66AY4T/y42vHlwjPQ4wW98d85yz/xdr4kAD5/CHha4ySPuahfDt6MifqfUGvWKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACvK/GEsvxL8cL4D06SRdC01kuPEVzE3Eh6x2oPqSMt6Y9Riuh+JXjKfwtosFnokYufEWsS/ZNKtsZzIeshH91Ack9Omau+AfBtv4I8Kxaakn2i8kYz394fvXVw3LuSeevA9gKAOjhhjt4EhgjWOKNQiIgwFUDAAHYU+iigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAOF8TeMtQ0vxxDoUV7pGkJLZi4tZtXik2ajKXKmCOQOqxsvyZ4dv3ikIQObMuu+Idc8U6xpXheTTbGHRfLinuNQtZLjz53QSBFVJI9qqpGWJbJbgcZM/jDwpqfiuwvNKGs21vpF/EIrm3m08TSqM8mKTeoQkdCyvgjI9Khk8G6np2tX2o+Etbg01tShiS7jvbE3Sl402JKmJI9rbQAc7gcDjrkA4nU9e1nxhq/w71GylsdNeXULqJ7a5s3uBDdQxTpIxIlTenykKAFIPJJ+7W3oU/jCb4n+M7Ua5YzRWcdoY7eWylMYLxOVCDz8R8gbzg7sfw1s2vw6tNPbwsun3siReHrie4PnIHe7eVHV2ZgQAS0hbIBHYAVfh8M3dl48vfEGn6jDHbanDDHfWc1oXZ2iDhWjkDrs4cZBVvu9s0Ac3b/ABLvLjQvCl8LW3R9QwdWQox+zhZ47aQJg8ETTD72flRvTI0/+Er1O5bxNPHc6Ppum6XfJZQX+oFlRNqKZnf5wGw7hAuU6HLdqgT4ZRrJ4pB1R/I1yJ0tYlhx/Z7OzyO4O75yZX3/AMONoHvTpfh1K3hTR9Pj1df7T0vU/wC1hfTWm+O4uS7u7SQhxkEysQA4Knbg8YoAwpfipfQ+D/GV9a3Gi6xc+HfJeC+sMm1ulkAI+USMQVO4H5zyB9K2PEPjHWPCun6VHr17oVpqGtXYijlnDRWunIELyGR2k/fFcbQQYt5K8Lmo7/4ZXuraP4sttU8QrLd+Jo4EknjsQiW/ljA2pvJK4xwWz6k10nibw02uyabe2V59g1TSbg3FnctF5qAlSjo6ZG5GRiCAynoQRigDM8DeNP8AhJdS1nTHv9L1SXSjC39oaS3+jzpKGK/LvfawKMCNzdj3wOxrP0i11W3jlbW9Shvp3YbRbWn2eKMD+6pZ2ye5Ln2ArQoAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACqWsaTZa9o13pWqQrPZ3cTRSxt3Uj9D3B7GrtFAHmvw21a+8PaxdfDjxNM8t5pqebpN5KcfbrLOF/4En3SPQexNelVxXxL8H3PiLSrbVPD7Lb+JdEk+1aZcEdWH3om9VcDGDxnHbNaXgTxha+OPClvq1shgnBMN5asMNbTrw8ZB54PT2IoA6OvKNYQ/Cj4if8JDbgr4T8STrFqsY+7Y3ZPy3HsrdG9+c/dFer1S1jSLHX9GutK1aBbizu4zFLG3cH+RHUHsQDQBdBDAEHIPII70V5p8NNYvdA1a6+G/iedpdQ0qPzNMu5OPt1lnCkf7SfdI9u+Ca9LoAK87+J3iS/eWz8DeE5APEGugq8o/5cbXpJO2OnGQPfOOQM9X4t8UWHg3wvea3qrfubZMrGPvSueFRfcnArmvhj4W1CyjvvFfisZ8Sa+wluEPP2OH/lnbr6ADGffHXGaAOp8M+HNP8JeG7PRNIi8u1tIwi56ue7H1JOSa1aKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKqapqdnouk3WpanOtvaWsTSzSMeFUDJ//VVuvJfi/p3jPxHq2l6Xo3hR9Z8N28qXWoRf2hBbfbnU5WLLNuCA4J+Xk/QGgC78ONMvPFOu3HxK8SQPDPfR+TotnLz9js+zY/vv1J9D6HFem15qnjP4mRoqR/CEKqjCqviS1AA9Pu0v/CbfE7/okf8A5ctt/wDE0Aek0V5t/wAJt8Tv+iR/+XLbf/E0f8Jt8Tv+iR/+XLbf/E0Aek0V5t/wm3xO/wCiR/8Aly23/wATR/wm3xO/6JH/AOXLbf8AxNAHpNFebf8ACbfE7/okf/ly23/xNH/CbfE7/okf/ly23/xNAHpNFebf8Jt8Tv8Aokf/AJctt/8AE0f8Jt8Tv+iR/wDly23/AMTQB6TRXm3/AAm3xO/6JH/5ctt/8TR/wm3xO/6JH/5ctt/8TQB6TRXm3/CbfE7/AKJH/wCXLbf/ABNH/CbfE7/okf8A5ctt/wDE0Aek0V5t/wAJt8Tv+iR/+XLbf/E0f8Jt8Tv+iR/+XLbf/E0Aek0V5t/wm3xO/wCiR/8Aly23/wATR/wm3xO/6JH/AOXLbf8AxNAHpNFebf8ACbfE7/okf/ly23/xNH/CbfE7/okf/ly23/xNAHpNFebf8Jt8Tv8Aokf/AJctt/8AE0f8Jt8Tv+iR/wDly23/AMTQB6TRXm3/AAm3xO/6JH/5ctt/8TR/wm3xO/6JH/5ctt/8TQB6TRXm3/CbfE7/AKJH/wCXLbf/ABNH/CbfE7/okf8A5ctt/wDE0Aek0V5t/wAJt8Tv+iR/+XLbf/E0f8Jt8Tv+iR/+XLbf/E0Aek0V5t/wm3xO/wCiR/8Aly23/wATR/wm3xO/6JH/AOXLbf8AxNAHpNFebf8ACbfE7/okf/ly23/xNH/CbfE7/okf/ly23/xNAHpNFebf8Jt8Tv8Aokf/AJctt/8AE0f8Jt8Tv+iR/wDly23/AMTQB6TRXm3/AAm3xO/6JH/5ctt/8TR/wm3xO/6JH/5ctt/8TQB6TRXm3/CbfE7/AKJH/wCXLbf/ABNH/CbfE7/okf8A5ctt/wDE0Aek0V5t/wAJt8Tv+iR/+XLbf/E0f8Jt8Tv+iR/+XLbf/E0Aek0V5t/wm3xO/wCiR/8Aly23/wATR/wm3xO/6JH/AOXLbf8AxNAHpNFebf8ACbfE7/okf/ly23/xNH/CbfE7/okf/ly23/xNAHpNFebf8Jt8Tv8Aokf/AJctt/8AE0f8Jt8Tv+iR/wDly23/AMTQB6TXlPiqOT4YePR42sUc+HdYdIPEECfdgkJxHdAfU4b69yeLv/CbfE7/AKJH/wCXLbf/ABNV9Q8TfETVtNuNP1H4NpcWlzG0U0T+JLYh1IwQfloA9PjkSaJJInV43UMrqchgehB7inV5r8GLTxlovh6bQvGWiyWFtZP/AMSyV7yGciEk4iYo2SV7HABHHGAK9KoA4n4l+D7rxDpdtq3hxlg8T6JJ9q0yfONxH3oW9VcDGDxnGeM1p+BfGNp438J2+r2yG3myYry1fhradfvxt9D0zjIIPFdHXkHjr4eeJh4ruJ/h/dLYWHisC214Lx5BHJuU9GZNynHUtnq2QAT6eD8WfiN/aso3+EPDM5SxQj5L+8HBl90Tt749SK9YrP0HQ7Hw3oNno+kwiG0s4hHGo9upPqScknuSa0KACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigD//2Q==)**

1. **Complete**

**Los \_\_\_\_\_\_\_\_ se describen como una \_\_\_\_\_\_\_\_ de los \_\_\_\_\_\_\_\_ entre el \_\_\_\_\_\_\_\_ y el \_\_\_\_\_\_\_\_\_.**

1. Sucesión - casos de uso – actor – pasos – sistema.
2. Flujos – sucesión – acciones – actor – sistema.
3. **Casos de uso – sucesión – pasos – actor – sistema.**
4. **Encierre en la siguiente sopa de letras, los requerimientos de acuerdo con su nivel de cumplimiento y de acuerdo con su funcionalidad.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Funcionales | No funcionales | Obligatorio | Recomendable | Opcional |

****

1. **Escriba V si es Verdadero o F si es Falso.**

|  |  |
| --- | --- |
| Los casos de uso son una forma de documentar requerimientos. | **V** |
| Un requerimiento recomendable, no es crítica su implementación. | **F** |
| Se puede administrar requerimientos con herramientas de modelado. | **V** |
| El resultado del AHP es una jerarquización con prioridades que muestran la preferencia global para cada una de las alternativas de decisión. | **V** |
| En la etapa de estructuración de la jerarquía del problema, el grupo decisor involucrado debe lograr desglosar el problema en sus componentes secundarios. | **F** |
| Los casos de uso son iniciados por un actor. | **V** |

1. **¿De qué requiere el proceso de análisis jerárquico?**

El proceso requiere que quien toma las decisiones proporcione evaluaciones subjetivas respecto a la importancia relativa de cada uno de los criterios y que, después, especifique su preferencia con respecto a cada una de las alternativas de decisión y para cada criterio.

1. **Complete el siguiente mapa según el nivel de cumplimiento de los Requerimientos.**

**REQUERIMIENTOS SEGÚN EL NIVEL DE CUMPLIMIENTO**

Requerimiento Obligatorio

Requerimiento Recomendable

Requerimiento Opcional

Es un requerimiento que debe ser implementado.

Es deseable que sea implementado

No es crítica su implementación.

1. **Mencione 4 ventajas de usar el Proceso de Análisis Jerárquico.**
2. Presentar un sustento matemático.
3. Permitir desglosar y analizar un problema por partes.
4. Permitir medir criterios cuantitativos y cualitativos mediante una escala común.
5. Permitir verificar el índice de consistencia y hacer las correcciones, si es del caso.
6. **Ordene de manera correcta las etapas del proceso de administración de requerimientos.**

|  |  |
| --- | --- |
| **2** | Planeación de la administración de requerimientos. |
| **3** | Administración del cambio de requerimientos. |
| **1** | Requerimientos duraderos y volátiles. |

**PREGUNTAS DEL GRUPO 6 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Baquerizo Mejía Guillermo.

-Hereira Díaz Samuel.

-Lindao Pacheco Bryan.

-Tapia Ramos Jonathan.

-Ramírez Peñafiel Karla.

-Ramos Ochoa Iván.

-Zambrano Manzano Adriana.

**TEMA: RESOLUCIÓN DE CARACTERÍSTICAS DE INTERACCIONES**

1. **Escriba una diferencia entre el uso de entrevistas y cuestionarios para la recolección de datos en la Ingeniería de Requerimientos**

La mayor diferencia entre las preguntas que se utilizan en la mayoría de las entrevistas y las que se utilizan en cuestionarios es que las entrevistas permiten la interacción entre las preguntas y sus significados. En una entrevista, el analista tiene la oportunidad de refinar una pregunta, definir un término confuso o cambiar el curso del cuestionamiento.

1. **Escriba Verdadero (V) o Falso (F) a las siguientes preguntas:**
2. La entrevista es la técnica más simple y más utilizada para la deducción de requerimientos. **( V )**
3. Las preguntas abiertas en una encuesta son aquellas que limitan las opciones de respuestas disponibles para el encuestado. **( F )**
4. IBM desarrolló una metodología alternativa para entrevistar a los usuarios uno a uno, conocida como diseño de aplicación conjunta (JAD). **( V )**
5. **Complete el siguiente cuadro (RECOPILACION DE INFORMACION: METODOS INTERACTIVOS):**
6. **Coloque la letra en el espacio de cada enunciado según corresponda.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| a.- Preguntas del usuario | c | ¿Qué problemas podría causar este producto en el negocio?, ¿en qué ambiente se usará el producto? |
| b.- Preguntas del proceso | **a** | ¿Quién es el cliente?, ¿Quién es el usuario?, ¿Cuáles son sus habilidades, capacidades, ambiente? |
| c.- Preguntas del producto | **b** | ¿Cuál es la razón por la que se quiere resolver este problema?, ¿Cómo usted resuelve el problema actualmente? |

1. **Seleccione la respuesta correcta:**
2. Es la técnica más la simple y más utilizada para la deducción de requerimientos. Necesita reconocer sus predisposiciones y la forma en que éstas afectarán a sus percepciones.

**Entrevistas Joint Application Development Encuestas**

1. Es una técnica de recopilación de información que permite a los analistas de sistemas estudiar las posturas, las creencias, el comportamiento y las características de varias personas clave en la organización que se pueden ver afectadas por los sistemas actual y propuesto.

**Entrevistas Joint Application Development Encuestas**

1. Fue elaborada por IBM en 1997. Los motivos para usarlo son reducir el tiempo (y por ende el costo) requerido por las entrevistas personales.

**Entrevistas Joint Application Development Encuestas**

1. **¿Qué son los datos maestros de clientes dentro de los requerimientos en un Sistema de Ventas?**

Los datos maestros son un conjunto de información correspondiente a entidades como productos, clientes y proveedores, que no se modifican una vez que las transacciones comerciales se han completado. Son datos no transaccionales, es decir que no cambian cuando las operaciones se realizan (aunque si cambian cuando se modifica alguno de los atributos que los definen).

1. **Subraye la respuesta correcta:**

Un caso de uso dentro de los métodos interactivos es:

1. Una secuencia de transacciones que son desarrolladas por un sistema en respuesta a un evento que inicia un actor sobre el propio sistema, sirven para especificar la funcionalidad y el comportamiento de un sistema mediante su interacción con los usuarios u otros sistemas.
2. Es una técnica de recopilación de información que permite a los analistas de sistemas estudiar las posturas, las creencias, el comportamiento y las características de varias personas clave en la organización que se pueden ver afectadas por los sistemas actual y propuesto.
3. Es la técnica más la simple y más utilizada para la deducción de requerimientos. Necesita reconocer sus predisposiciones y la forma en que éstas afectarán a sus percepciones.
4. **Seleccione la respuesta correcta:**
5. Son aquellos que describen cualquier actividad que este deba realizar, en otras palabras, el comportamiento o función particular de un sistema o software cuando se cumplen ciertas condiciones.

-Requerimientos funcionales.

-Requerimientos no funcionales.

-Interacción humano-computadora (HCI).

1. Aspecto de una computadora que permite las comunicaciones e interacciones entre ella y los humanos. Su metodología para un problema es multifacética, analiza los factores humanos de comportamiento involucrados en las tareas de los usuarios.

-Requerimientos funcionales.

-Requerimientos no funcionales.

-Interacción humano-computadora (HCI).

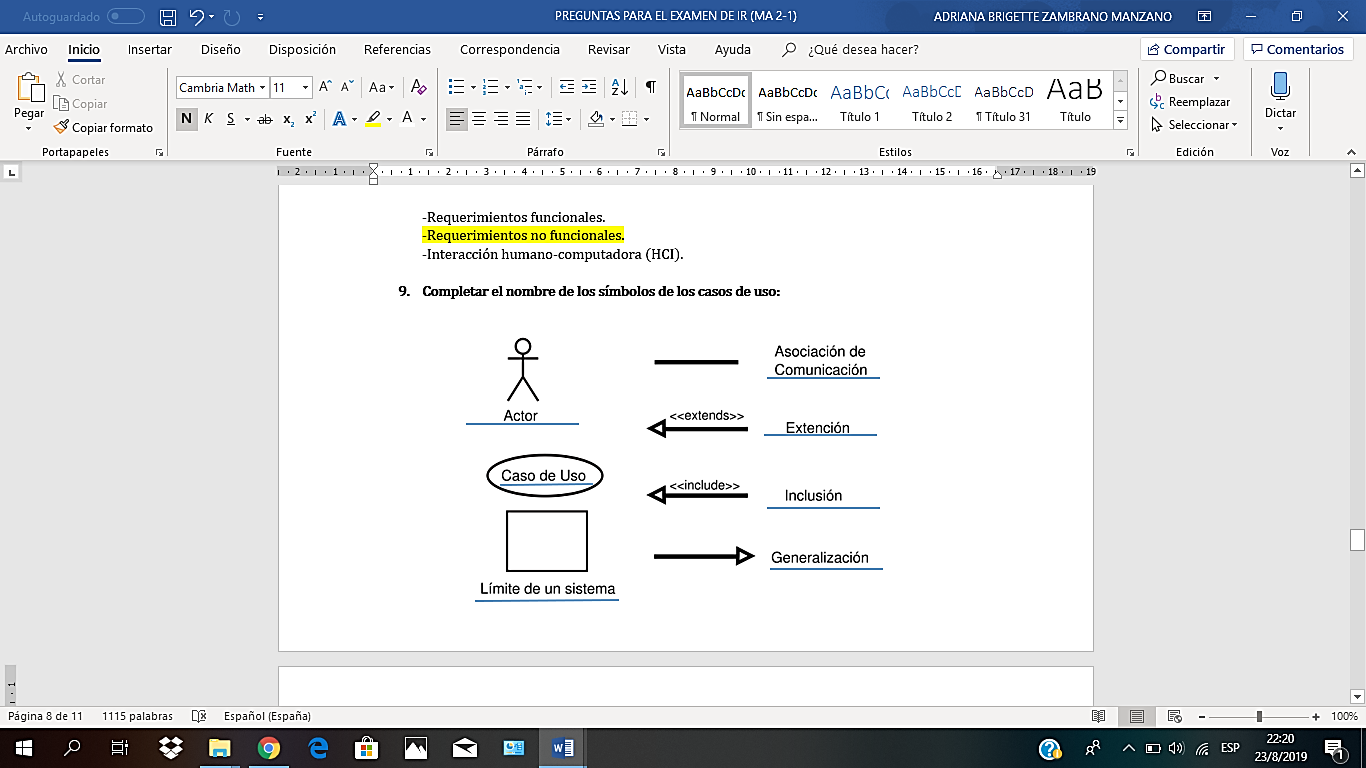
1. Representan características generales y restricciones de la aplicación o sistema que se esté desarrollando.

-Requerimientos funcionales.

-Requerimientos no funcionales.

-Interacción humano-computadora (HCI).

1. **Completar el nombre de los símbolos de los casos de uso:**



1. **Complete el crucigrama (RECOPILACION DE INFORMACION: METODOS INTERACTIVOS):**

**Imagen que contiene texto, crucigrama, marcador

Descripción generada automáticamente**

**VERTICAL**

2. Son aquellas que limitan las opciones de respuestas disponibles para el encuestado.

5. Desarrolló una metodología alternativa para entrevistar a los usuarios uno a uno, conocida como diseño de aplicación conjunta (JAD).

7. Es una condición en la que se busca determinar la solución de una determinada circunstancia, se concluye con un análisis final y definitivo el problema.

8. En español Desarrollo Conjunto de Aplicaciones, es elaborada por IBM en 1997.

9. Aspecto de una computadora que permite las comunicaciones e interacciones entre ella y los humanos.

**HORIZONTAL**

1. Son las que dejan accesibles todas las posibles opciones de respuesta para el encuestado.

3. Es una técnica de recopilación de información que permite a los analistas de sistemas estudiar el comportamiento y las características del software.

4. Es la técnica más la simple y más utilizada para la deducción de requerimientos.

6. Una secuencia de transacciones que son desarrolladas por un sistema en respuesta a un evento que inicia un actor sobre el propio sistema.

10. Aquella acción que ocurre entre dos o más personas u objetos, que está determinada por algún grado de reciprocidad.

**PREGUNTAS DEL GRUPO 7 (MA 2-1)**

**INTEGRANTES:**

-Asanza Erazo Daniel

-Calvopiña Pumadera Brayan

-Flores Salazar Emanuel

-Gonzáles Cristhian.

-Lino Sánchez Yermin.

-Quisnancela Asadobay Oscar.

**TEMA: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS TÉCNICAS DE LA INGENIERÍA DE REQUERIMIENTOS.**

1. **Enumere las etapas de metodología BrainStorm** 
   1. Preparación
   2. Generación
   3. Consolidación
   4. Documentación
2. **Verdadero o falso**
   1. La técnica basada en sistemas existentes implica analizar distintos sistemas ya desarrollados que estén relacionados con el sistema a ser construido. (**Verdadero).**
   2. Las entrevistas pueden ser de 3 tipos: de usuario, de administrador y software

**(Falso).**

1. **Complete el diagrama según corresponda**
2. **Marque con una X las actividades en dónde pueden ser utilizadas las técnicas de la IR.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Análisis del Problema | Evaluación y negociación | Especificación de Requisitos | Validación | Evolución |
| Entrevistas y Cuestionarios | X |  |  |  | X |
| Lluvia de ideas |  | X |  |  | X |
| Prototipos |  |  |  | X |  |
| Análisis Jerárquico |  | X |  |  | X |
| Casos de Uso | X |  | X |  | X |

1. **Escriba una ventaja y una desventaja de los casos de uso.**

|  |  |
| --- | --- |
| **VENTAJAS** | **DESVENTAJAS** |
| Identifica requerimientos estancados, dentro de un conjunto de requerimientos. | En sistemas grandes, toma mucho tiempo definir todos los casos de uso. |

1. **Mencione 4 herramientas para la gestión de requerimientos.**

* Rational Requisite Pro
* DRES
* REM
* IRqA

1. **Marque según corresponda, V si es verdadero o F si es falso.**

UML solo permite hacer diagramas de clase ( F )

Microsoft Visio sirve para modelar con UML ( V )

Los prototipos son rápidos, del proceso y evolutivos ( F )

Entrevista es a pregunta cerrada como encuesta es a preguntas abiertas ( F )

1. **Una con línea según corresponda.**

**Imagen que contiene texto, mapa

Descripción generada automáticamente**

1. **Encuentra en la sopa de letras 6 técnicas de la Ingeniería de Requerimiento.**



Casos de uso

Cuestionarios

Entrevistas

Lluvia de Ideas

Prototipos

JAD

1. **¿Cuál es la finalidad del uso de las Herramientas de la Ingeniería de Requerimiento?**

El uso de herramientas en la ingeniería de requerimientos tiene la finalidad de mejorar la productividad y calidad en el desarrollo de los proyectos de software.