

4867



AUTORIZA TRATO DIRECTO, DE FORMA EXCEPCIONAL, PARA CONTRATACIÓN DE ACCESO ILIMITADO AL CATÁLOGO DE HARVARD, CON EL PROVEEDOR HARVARD BUSINESS SCHOOL PUBLISHING., POR RAZONES QUE INDICA.

RESOLUCIÓN N° CHC.0015.19

SANTIAGO, Enero 08 de 2019

VISTOS:

- 1.- Lo dispuesto en los artículos 7 letra c), 8 letra d), de la Ley N° 19.886, de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios.
- 2.- Lo dispuesto en el artículo 10 N° 4 y N°5, del Decreto N° 250, de 2004, del Ministerio de Hacienda, que aprueba el Reglamento de la Ley N° 19.886, de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios.
- 3.- Lo dispuesto en la Ley N° 19.880, que establece las Bases de los procedimientos administrativos que rigen los actos de los órganos de la administración del Estado.
- 4.- Lo dispuesto en la Ley N° 21.094 sobre Universidades Estatales.
- 5.- Lo dispuesto en Decreto Supremo N°180 de 1987 del Ministerio de Hacienda; la Resolución N° 1600 de 2008, de la Contraloría General de la República; Decretos N°s 309/2169/2018; 309/1699/2018 y 309/1471/2018.

CONSIDERANDO:

- 1.- Que, la Escuela de Postgrado, de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, requiere contratar el acceso ilimitado al catálogo de Harvard Business School Publishing, durante el año 2019, material necesario para ser utilizado en metodologías de enseñanzas activas por los académicos de la Facultad, en los programas que se imparten en la mencionada Escuela.
- 2.- Que, dicho requerimiento fue autorizado por el Coordinador Administrativo de la Escuela de Postgrado, según consta en el Formulario de Solicitud de Compras y Disponibilidad Presupuestaria, de fecha 07 de enero de 2019, es de hasta US\$ 21.000.- (veintiún mil dólares americanos), incluidos los impuestos que lo afectan, más gastos correspondientes a la transferencia electrónica.
- 3.- Que, una vez revisado el catalogo electrónico de Convenio Marco, de la Dirección de Chilecompra, se observa que los servicios requeridos no se encuentran disponibles a través de este medio.

GA

4.- Que, en atención a lo descrito, es preciso recurrir a la modalidad de contratación excepcional del trato directo de acuerdo a lo señalado en el artículo 51, del Reglamento de la Ley de Compras, los cuales se realicen en virtud de lo dispuesto en el artículo 10 requerirán de un mínimo de tres cotizaciones de diferentes proveedores, con excepción de aquellos tratos o contrataciones directas contenidas en los números 3, 4, 6 y 7.

5.- Que, el artículo 10, establece las circunstancias en que procede la Licitación Privada o Trato o Contratación Directa, con carácter de excepción, según indica, a su turno, el numeral 4 contempla la posibilidad de dicho procedimiento de contratación: *"Si sólo existe un proveedor del bien o servicio"*. Asimismo el numeral 5 dispone: *"Si se tratara de convenios de prestación de servicios a celebrar con personas jurídicas extranjeras que deban ejecutarse fuera del territorio nacional."*

6.- Que, las circunstancias previstas por el legislador para autorizar la contratación bajo la modalidad de trato directo, que se indican en los numerales anteriores, concurren respecto de HARVARD BUSINESS SCHOOL PUBLISHING CORPORATION, proveedor líder de materiales de enseñanza para la educación de gestión, quien lidera y coordina el sitio web <https://hbsp.harvard.edu/cases/>, por lo que puede considerarse proveedor único al ser titular exclusivo de derechos de propiedad intelectual y/o industrial. Por otra parte, los servicios se prestan desde los servidores de la empresa, ubicados en su sede en Boston, Massachusetts, por lo que los servicios se ejecutan fuera del territorio nacional.

7.- Que, atendiendo lo descrito en el considerando previo y a que el monto convenido a pagar por los servicios no supera las 1.000 UTM, no se estima necesaria la suscripción de contrato entre las partes, sin perjuicio de lo cual se entenderá como parte integrante del presente acto y de la ejecución de la prestación, los términos de referencia adjuntos.

8.- Que, debido a las características particulares de la contratación y la institución que provee el servicio, se hace imposible para esta institución efectuar el proceso de compra a través del portal electrónico de la Dirección de Compras y Contrataciones Públicas, debiendo gestionarse según lo dispuesto en el artículo 62, N° 6 del reglamento de dicha ley.

9.- Que, la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile cuenta con los fondos necesarios para proceder con la contratación requerida. Por tanto;

RESUELVO:


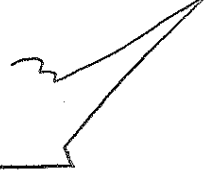
1.- **Autorícese** la contratación realizada a través de la modalidad excepcional de trato directo, según las causales contempladas en la parte considerativa y términos de referencia adjuntos al presente acto, al proveedor **HARVARD BUSINESS SCHOOL PUBLISHING CORPORATION**, pudiendo efectuarse la contratación fuera del Sistema de Información de la Dirección de Compras y Contratación Pública.

2.- **Autorícese** el pago por la suma de US\$21.000.- (veintiún mil dólares americanos) incluidos los impuestos que lo afectan, más gastos correspondientes a la transferencia electrónica pagado en una cuota, realizada según los siguientes datos:

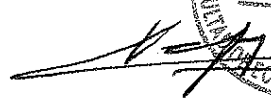
Nombre del Beneficiario:	HARVARD BUSINESS SCHOOL PUBLISHING CORPORATION.
Nombre del Banco:	JP MORGAN CHASE
Cuenta Corriente N°:	20000000011593
Dirección del Banco:	270 PARK AVE. NEW YORK, NY 10017
Moneda:	Dólares americanos
SWITH:	CHASUS33
ABA:	021000021

3.- Impútese el gasto correspondiente, al Título A, ítem 2.6 del presupuesto universitario vigente, con cargo al presupuesto de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

ANÓTESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.





ENRIQUE MANZUR MOBAREC
Vicedecano



JOSÉ DE GREGORIO
Decano

WGA



CAROL YAÑEZ VILOS
Director Económico y Administrativo

Distribución:

- 1.- Contraloría Universidad de Chile.
- 2.- Dirección Económica y Administrativa-FEN.
- 3.- Escuela de Postgrado-FEN.
- 4.- Unidad de Adquisiciones-FEN.
- 5.- Unidad de Tesorería - FEN



**Formulario de Solicitud de Compras y Contrataciones y
Certificado Disponibilidad Presupuestaria**

Fecha de Solicitud: 07-01-2019

ÍTEM I: IDENTIFICACIÓN UNIDAD REQUERENTE

Unidad Solicitante:

FEN Gabinete Escuela de Postgrado

Responsable de la contratación:

Abel Curiche Painemal

Cargo:

Coordinador Administrativo

ÍTEM II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOLICITUD

FUS 1/2019

Nombre de la Adquisición (Indicar solo nombre, NO detalles)

ACCESO CATALOGO HARVARD.

Está incorporada en Plan Anual de Compras: SI

Objetivo de la Compra y Detalles

El objetivo del trato directo es el acceso ilimitado al Catálogo de Harvard Business Publishing, acuerdo entre dicha institución y la Facultad, para el acceso al material de uso académico para los programas de la Escuela de Postgrado.

¿Solicita Renovar un contrato vigente?

Indicar N° y Fecha Decreto que aprueba contrato anterior:

Monto estimado adquisición: (Impuestos incluidos)

21.000

Imputar Gasto a:

FEN Gabinete Escuela de Postgrado

Moneda:

US\$

Forma de Contratación

(TD) Art. 10 N°5 Convenio de prestación de servicio a celebrar con persona jurídica extranjera.

¿Consultó previamente convenio marco?

IMPORTANTE: Si habiendo consultado el Convenio Marco, la compra o contratación NO se hará por este medio, indique las razones fundadas, acompañadas de una análisis técnico y/o económico, por las cuales su opción NO es el Convenio Marco. Este argumento se incluirá en la Resolución que irá a Control de Legalidad y se remitirá a la Dirección de ChileCompra. Si no se adjunta esta información, la solicitud será rechazada.

Fundamento: Contratar el acceso ilimitado al Catálogo de Harvard Business Publishing, acuerdo entre dicha institución y la Facultad, para el acceso al material de uso académico para los programas de la Escuela de Postgrado.

ÍTEM III: COTIZACIONES

Debe adjuntar 3 cotizaciones cuando la contratación:

1. Es menor a 3 UTM
2. Corresponde a Art. 10 N° 1, 2, 5 y 8

Debe adjuntar 1 cotización cuando la contratación:

1. Es menor a 3 UTM y es realizada por fuera del portal
2. Corresponde a Art. 10 N° 3, 4, 6 y 7

ÍTEM IV: CERTIFICADO DISPONIBILIDAD PRESUPUESTARIA

De conformidad al presupuesto aprobado para esta institución por Decreto Supremo N°180 de 1987, del Ministerio de Hacienda. Certifico que a la fecha del presente documento, la institución cuenta con el presupuesto para el financiamiento de los servicios/productos "ACCESO CATALOGO HARVARD.", con cargo a la Escuela de Postgrado, por un monto bruto de US\$21.000.- (veintiún mil dólares).

En el caso de tratarse de una Transferencia, indicar:

Nombre Beneficiario	Harvard Business School Publishing Corporation
Nombre del Banco	JP Morgan Chase
Cuenta Corriente N°	20000000011593
Dirección del Banco	270 Park Ave. New York, NY 10017
Moneda	Dólar
SWITH	CHASUS33
ABA	21000021

Breve descripción del motivo de la transferencia

Abel Curiche Painemal

Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado



ANEXO

**TÉRMINOS DE REFERENCIA TRATO DIRECTO ACCESO CATALOGO HARVARD.
POR MONTO INFERIORES A 1.000 UTM**

1. Objetivo General:

El objetivo del trato directo es el acceso ilimitado al Catálogo de Harvard Business Publishing, acuerdo entre dicha institución y la Facultad, para el acceso al material de uso académico para los programas de la Escuela de Postgrado.

2. Productos o servicios requeridos:

Acceso ilimitado al catálogo de Harvard Business Publishing durante el 2019.

3. Monto de la adquisición o contratación:

Total estimado de US\$21.000.-.

4. Garantía de seriedad de la oferta:

No aplica.

5. Garantía de fiel y oportuno cumplimiento del contrato:

No aplica.

6. Multas:

No aplica.

7. Vigencia del contrato:

Al 30 de septiembre 2019.

8. Causales de término anticipado del contrato:

No aplica.

9. Forma y modalidad de pago:

El pago se realizará de acuerdo a la prestación requerida, recibida a conformidad por la Unidad solicitante, y se realizará dentro de los 30 días contados a partir de la recepción de cada factura, contra servicio efectivamente percibido y respaldo de su respectiva orden de compra.

10. Contraparte técnica:

Don Abel Curiche P., Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado.

11. Necesidad de formalizar contrato:

Mediante el envío de la orden de compra y su aceptación por el adjudicatario.

12. Criterios de evaluación:

No aplica.

13. Visita a terreno:

No aplica.

14. Datos del Invoice:

- a) Nombre beneficiario : Harvard Business School Publishing Corporation.
Nombre banco: **JP Morgan Chase**
Dirección **270 Park Ave. New York, NY 10017**
Cuenta corriente: 20000000011593
ABA 021000021
Swift CHASUS33
Moneda Dólar


Abel Curiche Painemal
Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado



Santiago, 13 de diciembre 2018.

Informe Docente por uso de casos de Harvard

A fines de 2014, se llegó a acuerdo para suscribir un convenio entre la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y Harvard Business Publishing, el cual se ha ido renovando sistemáticamente en los siguientes años. Dicho acuerdo permite el libre acceso al catálogo de Harvard Business Publishing. Dado esto, la Escuela de Postgrado puede contar con artículos, casos, libros, capítulos, cursos, simulaciones y tutoriales.

Previo a la existencia de este convenio, la Escuela de Postgrado adquiría los casos de manera individual, lo cual implicaba mayores costos, mayor tiempo de adquisición y por lo tanto dificultad para el uso de casos.

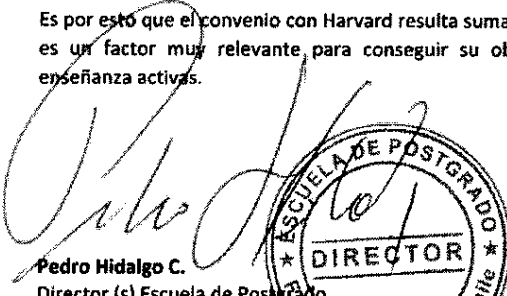
Dado el nuevo convenio y el libre acceso a todo este material la Escuela se ha visto muy favorecida, ya que permite la utilización de metodologías de aprendizaje más activas y participativas dentro de la sala de clases, lo cual beneficia directamente a los alumnos y además fomenta la actualización de estrategias de enseñanza por parte de los académicos.

Respecto al uso de casos, el mayor impacto que tiene esta metodología es el acercamiento de la realidad de los negocios hacia los alumnos, lo cual les permite tener una mayor vinculación con el medio, comprender de mejor forma la teoría y contenidos de los cursos y por sobre todo, desarrollar habilidades de toma de decisiones, lo cual resulta clave en la formación de profesionales ligados al área de los negocios.

Actualmente en la Escuela de Postgrado se están realizando mejoras y reestructuraciones en los diferentes programas, de tal forma que los alumnos desarrollen nuevas habilidades y que los contenidos entregados estén actualizados. Dado esto, se está fomentando el uso de metodologías de aprendizaje activas, en donde el foco sea la participación de los alumnos y el acercamiento con la realidad.

De hecho, para la Escuela de Postgrado es tan relevante el uso de casos, que para los programas de MBA se ha desarrollado un taller dentro de la malla curricular que tiene como objetivo que los alumnos aprendan a abordar un caso y desarrollarlo de la mejor manera, con la finalidad de aprovechar al máximo dicha metodología.

Es por esto que el convenio con Harvard resulta sumamente relevante para la Escuela de Postgrado, ya que es un factor muy relevante, para conseguir su objetivo en cuanto a la utilización metodologías de enseñanza activas.


Pedro Hidalgo C.
Director (s) Escuela de Postgrado
Facultad de Economía y Negocios
Universidad de Chile

PHC/kif/bna



Escuela de Postgrado
FEN UCHILE

Diagonal Paraguay 205 | Tercer Piso
Edificio Corporativo | Santiago - Chile
Tel: (56 2) 2978 3461 | 2978 3739
2978 3462 | 2978 3537 | 2978 3546
2978 3499 | 2977 2040
contacto@fen.postgradouchile.cl

fen.postgradouchile.cl



Unlimited Catalog Access Agreement

This document, when submitted to and accepted by Harvard Business School Publishing Corporation (HBSP), will become the binding legal agreement between HBSP and institution named below for the procurement and delivery of HBSP course materials.

Institution Name: Universidad de Chile
Program: Graduate Programs
Address: Diagonal Paraguay 257
Santiago, Chile 7610609
HBSP Account #: 18206464
Supervisor/Contact: Abel Curiche
Contact Email/Phone: acuriche@fen.uchile.cl / 56-0968363857

Conditions

1. In procuring and delivering HBSP material, Universidad de Chile will adhere to the requirements outlined in Appendix A. These requirements extend to third party vendors, listed in Appendix A, utilized by Universidad de Chile to procure and/or deliver HBSP material.
2. Universidad de Chile will not disseminate any materials except to its own faculty, students, and staff.
3. Teaching Notes are available to faculty through our website, hbsp.harvard.edu. They are not to be procured or disseminated in any format by Universidad de Chile directly.
4. If HBSP notifies Universidad de Chile of any cases withdrawn from public use, Universidad de Chile agrees to cease the dissemination of these items and remove them from any repository.
5. Universidad de Chile will report verified course enrollment per the reporting dates documented herein. Universidad de Chile will report by the following method: Online Usage Reporting.

Reports will be due as follows:

- December 30, 2018
- March 30, 2019
- June 30, 2019
- September 30, 2019

All materials used during the term of this agreement must be reported. Failure to do so may result in contract termination and loss of preferential pricing. The Universidad de Chile report will distinguish between materials used in Executive Education (non-degree) programs and those used in degree programs.

6. Universidad de Chile will designate one or two administrators to be responsible for procuring HBSP material and reporting enrollment, and will provide their contact information to HBSP via the email address HBPSalesandMarketingOperations@hbsp.harvard.edu.

Unlimited Catalog Access Agreement, cont.

7. Universidad de Chile will report to HBSP any misuse, infringement, or unauthorized distribution or use of the materials, and any violation of the terms of this Agreement, and will assist HBSP as requested in any subsequent investigation.
8. Universidad de Chile will maintain books and records to document its procurement and distribution of HBSP material for a period of not less than two years. HBSP and/or its authorized representatives shall have the right during normal business hours to inspect, at its own expense, Universidad de Chile books and records insofar as they pertain to the distribution of materials pursuant to this agreement. Should such audit uncover errors or omissions greater than 10% of what was reported for the period examined, Universidad de Chile shall reimburse HBSP for the cost of the audit and pay for use of the unreported material at the then HBSP list price during the period examined.
9. This license supersedes any right and any reporting mechanism of any national Reproduction Rights Organization (RRO) or other collective copyright management organization for which Universidad de Chile might otherwise be eligible.
10. The content files that contain the electronic masters remain the property of Harvard Business School Publishing. All materials are copyrighted by HBSP or President and Fellows of Harvard College (or by the copyright owner of non-HBS/HBSP materials licensed hereunder). This license conveys no right, title or interest in the intellectual property comprising the materials other than as specifically provided in this Agreement. Universidad de Chile will not alter any copyright notice on any materials. Universidad de Chile acknowledges that the name HARVARD and all names, marks, graphics and designs appearing in the materials are the exclusive property of HBSP and/or President and Fellows of Harvard College.
11. This agreement conveys no right to translate HBSP materials. If permission is granted, HBSP shall own the copyright in translated Materials and Universidad de Chile shall affix the HBSP copyright notice thereon, and provide the completed translation to HBSP. HBSP reserves the right to publish, sell, and distribute translated Materials without notice or obligation to Universidad de Chile. No additional fees will be charged for translating HBSP Materials. Universidad de Chile shall report all usage of both English and translated Materials. Permission to translate non-HBSP material must be obtained directly from the school or university that originated it.
12. Universidad de Chile will adhere to HBSP Marketing Guidelines. All print and online marketing materials mentioning "Harvard Business" in any context must first be approved by HBSP in writing.
13. HBSP warrants that it is the copyright owner of the HBSP Materials (or the agent for the copyright owner of non-HBSP materials licensed herein), and that use of the materials in accordance with this agreement will not infringe any third party's rights. HBSP will indemnify and hold harmless Universidad de Chile and its officers and employees from and against any claims of infringement, provided that Universidad de Chile promptly notify HBSP of the receipt of any such claim.
14. This agreement is the entire agreement between the parties hereto and supersedes all previous agreements. This agreement, excepting the price of materials listed below, cannot be modified except by a written instrument signed by the parties.
15. The terms and conditions of this agreement are confidential and may not be disclosed without the permission of both parties.

Unlimited Catalog Access Agreement, cont.

Term and Termination

The term of this Agreement is 12 months.

- Beginning Date: October 1, 2018
- Ending Date: September 30, 2019

Upon the termination of this Agreement, all rights revert to HBSP and Universidad de Chile shall immediately discontinue reproduction, delivery, and sale of the Materials.

HBSP reserves the right to terminate this agreement if Universidad de Chile fails to adhere to the terms and conditions herein.

License Fees

The fee for this license during the term stated above is \$21,000 USD.

HBSP will send Universidad de Chile an invoice upon contract signing. Universidad de Chile will pay invoices generated by HBSP in a timely manner, in accordance with HBSP's terms and conditions as stated on each invoice.

Other Fees

This agreement does not cover book chapters that have not been digitized and provided to Universidad de Chile via the delivery process specified in this agreement. Requests for those materials must be cleared through HBSP's Permissions Department and additional fees will apply. Permission must be requested in advance by contacting permissions@hbsp.harvard.edu.

Hard copies of any kind are not included in this agreement. HBSP will provide single hard copies of CD and DVD based products to be used as masters for reproduction. Cost of goods and shipping costs will be applied to all other hard copy orders and will be invoiced separately at the time the order is received.

Costs to HBSP associated with customizations or modifications to the Materials (e.g. the creation of branded launch pages and the encoding/streaming of video) are not included in the annual fees. HBSP will provide a price quote for such modifications, if it deems them feasible, upon request.

Hard copy HBS Press books are not included in the license fee. Universidad de Chile is entitled to a 30% discount off of published academic rates on any hard copy HBS Press titles ordered.

Third Party eLearning simulations, including but not limited to Cesim, Marketplace and MobLabs, are not included in the license fee. No discount is applicable.

Unlimited Catalog Access Agreement, cont.

Services and Benefits

Course Mapping Service: We can work with your program and/or with individual instructors to map HBP course materials to an entire program or to individual instructors' teaching objectives.

Implementation Support: We help institutions integrate HBP materials with your Learning Management System. Your agreement provides up to 12 complimentary service hours per year from our in-house Delivery Solutions team.

Case Method Teaching Seminars: To help instructors fine-tune their approach to case teaching and their effectiveness with the course materials we offer, Harvard Business Publishing holds regular Case Method Teaching seminars at locations around the world. An agreement provides 2 seminar registrations per year to instructors at participating schools. Travel expenses excluded.

Online subscription to Harvard Business Review: MBA graduates receive a free one-year online subscription to Harvard Business Review at the time of graduation.

Risk-free Trial Use of eLearning programs: HBP has developed a range of new eLearning materials, including simulations. We encourage you to experiment teaching with these programs. Use of materials that are not ultimately adopted will not be included in the license fee.

Agreed to on behalf of HBSP:

Agreed to on behalf of Universidad de Chile:

Brandon Hight
Printed Name

Printed Name

Global Sales and Business Solutions Director

Title

Title

Signature

Signature

Date

Date



**Harvard
Business
Publishing**

20 Guest Street, Suite 700 Brighton, MA 02135 Phone: (617)783-7400 Fax: (617)783-7491
EIN- 04-3177990 PAN-AACCH4125Q GST (Canada) -12473 8345

PLEASE REFERENCE OUR INVOICE NUMBER ON YOUR ADDENDA RECORD. FAILURE TO DO SO COULD RESULT IN MISAPPLICATION OF YOUR FUNDS.

BANK DETAILS:

WIRE/ACH PAYMENT

*JP Morgan Chase
270 Park Ave
New York, NY 10017*

INCOMING WIRE PAYMENT INSTRUCTIONS:

Account Name: Harvard Business School Publishing Corporation
Account No.: 20000000011593
Routing Transit No.(ABA): 021000021
International Swift Code: CHASUS33

INCOMING ACH PAYMENT INSTRUCTIONS:

Account Name: Harvard Business School Publishing Corporation
Account No.: 20000000011593
Routing Transit No.(ABA): 028000024

PLEASE REFERENCE:

"Payment for Harvard Business School Publishing Corporation"
Your Account No:
Your Invoice No:

The day prior to the transfer date, please forward a fax to the attention of Accounts Receivable at 617-783-7491 or email: A_RTeam@harvardbusiness.org.

Please specify invoice numbers, amounts and copies of the actual invoice(s).

Failure to send remittance information will delay credit to your account