6623

FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE

gfv/kat

UNIVERSIDAD DE CHILE CONTRALORIA INGRESO 24 ABR 2019

UNIVERSIDAD DE CHILE CONTRALORIA INGRESO 02 ABR 2019

PH

UNIVERSIDAD DE CHILE
LEGALIDAD CONTROLADA
02 MAY 2019
CONTRALORIA

AUTORIZA, EN FORMA EXCEPCIONAL, CONTRATACIÓN DIRECTA, POR LA ADQUISICIÓN DE LICENCIAS DE ACCESO PARA SOFTWARE "PEOPLE EXPRESS" CON EL PROVEEDOR STRATEGY DYNAMICS LTD., POR RAZONES QUE INDICA.

RESOLUCIÓN N° CHC.0051.19

SANTIAGO, Marzo 18 de 2019

VISTOS:

1.- Lo dispuesto en los artículos 7 letra c), 8 letra g), 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°7, letra k), 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 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, Decreto Universitario N° 25984 de 2017.

CONSIDERANDO:

1.- Que, la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, requiere adquirir 16 licencias de acceso a software "People Express", de uso académico para alumnos y docentes del Magister en Administración que imparte la Escuela.

2.- Que, para la Facultad de Economía y Negocios es de gran importancia contar con este software para el uso de estudiantes y académicos de la Escuela de Postgrado en el desarrollo de la catedra "Gerencia Estratégica". Este Software de simulación de negocios, permite ilustrar las dificultades a las cuales se enfrentarán los alumnos en el mercado laboral y sus posibles soluciones.

3.- Que, el software "People Express" es una simulación en línea creado por el profesor John Sterman en el MIT, para ser utilizado por individuos o pequeños equipos. Representa el desempeño del negocio a lo largo de una escala de tiempo lo suficientemente larga como para experimentar la complejidad de la estrategia y la toma de decisiones, lo que la convierte en una herramienta de gran ayuda en el aprendizaje de los alumnos de Postgrado.

4.- Que, el producto requerido no se encuentra disponible en el catálogo electrónico de convenio marco del portal de compras públicas www.mercadopublico.cl.

5.- Que, dicho requerimiento fue autorizado por el Coordinador Administrativo de la Escuela de Postgrado, según consta en el Formulario de Solicitud de Compra y Disponibilidad Presupuestaria, de fecha 7 de marzo de 2019, por un monto de £160.- (ciento sesenta libras esterlinas), más gastos correspondientes a la transferencia electrónica.

6.- Que, de acuerdo a lo señalado en el artículo 51, del Reglamento de la Ley de Compras, los tratos directos que 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.

7.- Que, el artículo 10, numeral 7, contempla la procedencia del trato directo, cuando por la naturaleza de la negociación existan circunstancias o características del contrato que hagan del todo indispensable acudir al Trato o Contratación Directa, de acuerdo a los casos y criterios que se señalan: letra K) estipula: "Cuando se trate de la compra de bienes y/o contratación de servicios que se encuentren destinados a la ejecución de proyectos específicos o singulares, de docencia, investigación o extensión, en que la utilización del procedimiento de licitación pública pueda poner en riesgo el objeto y la eficacia del proyecto de que se trata, en estos casos, las entidades determinarán por medio de una resolución, disponible en el sistema de información, los procedimientos internos que permitan resguardar la eficiencia, transparencia, publicidad, igualdad y no discriminación arbitraria en esta clase de adquisiciones". Siendo este el caso.

8.- Que, el artículo 38 de la Ley 21.094 sobre Universidades Estatales señala "Licitación privada o trato directo: Las universidades del Estado, de forma individual o conjunta, podrán celebrar contratos a través de licitación privada o trato directo en virtud de las causales señaladas en el artículo 8 de la ley Nº 19.886, y, además, cuando se trate de la compra de bienes o la contratación de servicios, incluida la contratación de créditos, que se requieran para la implementación de actividades o la ejecución de proyectos de gestión institucional, de docencia, de investigación, de creación artística, de innovación, de extensión o de vinculación con el medio de dichas instituciones, en que la utilización del procedimiento de licitación pública ponga en riesgo la oportunidad, la finalidad o la eficacia de la respectiva actividad o proyecto. En estos casos, las universidades del Estado deberán establecer por medio de una resolución, disponible en el Sistema de Información de Compras y Contratación Pública, los procedimientos internos que permitan resguardar la publicidad, la transparencia, la igualdad de trato y la no discriminación arbitraria en esta clase de adquisiciones y contratación de servicios".

9.- Que, mediante Resolución Exenta Universitaria N° 00300, de 31 de marzo del 2010 la Universidad de Chile fijó el procedimiento que reglamenta la compra de bienes y/o contratación de servicios destinados a la ejecución de proyectos específicos o singulares, de docencia, investigación o extensión.

10.- Que, el número 1) del artículo 3 de la Resolución N° 00300, contempla la aplicación de este procedimiento, cuando por la naturaleza de la adquisición se requiera efectuar una adquisición inmediata, atendida la eficacia y objeto de la compra o de la contratación del servicio, dados los plazos involucrados en el proyecto.

11.- Que, debido a las particulares características de la contratación y la empresa que provee el servicio requerido, se hace imposible para esta Facultad efectuar el proceso de compras a través del portal www.mercadopublico.cl, debiendo gestionarse en conformidad a lo establecido por el artículo 62 N° 6 del Decreto 250 de 2004 del Ministerio de Hacienda.

12.- Que, considerando que los sistemas jurídicos y comerciales de ambos países son diferentes y a fin de formalizar este contrato según lo indicado en el artículo 63 del Reglamento de Ley 19.886, se envía con la debida anticipación y a su turno orden de compra interna por parte de La Facultad de Economía y Negocios, la que será remitida mediante correo electrónico al proveedor.

13.- Que, atendiendo a que se trata de una contratación con un proveedor extranjero, el cual no se encuentra inscrito en el registro de proveedores del Estado; y, 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 y la propuesta del proveedor adjunta.

14.- 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;

R E S U E L V O:

1.- Autorícese la contratación a través de trato directo, según las causales contempladas en la parte considerativa y términos de referencia adjuntos al presente acto, al proveedor **STRATEGY DYNAMICS LTD.**, pudiendo efectuarse la contratación fuera del Sistema de Información de la Dirección de Compras y Contratación Pública.

2.- Autorícese el pago por la suma total de £160.- (ciento sesenta libras esterlinas) más gastos correspondientes, a través de transferencia electrónica realizada según los siguientes datos:

Nombre del Beneficiario:	STRATEGY DYNAMICS LTD.
Nombre del Banco:	NatWest Bank PLC
Código de Sucursal:	60-17-43
Cuenta Corriente Nº:	12528064
Dirección del Banco:	135 bishopsgate, London EC2M 3UR, UK
Moneda:	Libras Esterlinas
BIC/Swift:	NWBKGB2L
IBAN:	GB70 NWBK 6017 4312 5280 64
Avisar la remesa:	accounts@stragegydynamics.com

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.

UNIVERSIDAD DE CHILE ★ VICE-DECANO ★ FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

ENRIQUE MANZUR MOBAREC
Vicedecano

UNIVERSIDAD DE CHILE ★ DECANO ★ FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

JOSÉ DE GREGORIO
Decano

FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS Director Económico y Administrativo UNIVERSIDAD DE CHILE

CARMEN GLORIA RIQUELME ROBLEDO
Directora Económica y Administrativa (S)

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

FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE

TÉRMINOS DE REFERENCIA
CONTRATAR LICENCIAS DE ACCESO A SOFTWARE PEOPLE EXPRESS, PARA LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE.

1. **Objetivo General:**

El objetivo de la contratación, realizada a través de la modalidad excepcional del trato directo, es la compra de 16 licencias de acceso al software "People Express", para los alumnos que participan en el Magister en Administración que imparte la Escuela de Postgrado de la Facultad.

2. **Productos o servicios requeridos:**

Adquirir 16 licencias de acceso a software "People Express".

3. **Monto de la adquisición o contratación:**

El presupuesto de la presente contratación es de hasta 160 libras esterlinas. (Ciento sesenta libras esterlinas).

4. **Garantía de fiel y oportuno cumplimiento del contrato:**

No se estima necesaria.

5. **Multas:**

No se estiman necesarias, por ser un producto estándar de simple y objetiva especificación.

6. **Vigencia del contrato:**

El contrato será de ejecución en el tiempo, brindando acceso al software desde la total tramitación de la resolución que aprueba la contratación y hasta el 25 de mayo del 2019.

7. **Causales de término anticipado del contrato:**

El incumplimiento de cualquier obligación contraída por la Empresa Prestadora del Servicio dará derecho a la Facultad para poner término inmediato a la presente contratación, bastando para ello una simple comunicación escrita, enviada por carta simple o correo electrónico, a la Empresa Prestadora del Servicio, sin perjuicio de las causales establecidas en el artículo 77 del Decreto 250 del Ministerio de Hacienda, las cuales son:

1. Resciliación o mutuo acuerdo entre los contratantes.
2. Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el contratante.
3. Por exigirlo el interés público o la seguridad nacional.

8. Necesidad de Formalizar contrato:

En virtud de lo establecido en el artículo 63 del Reglamento de la Ley 19.886, la contratación a la que dará origen el presente acto administrativo, se formalizará mediante la emisión de orden de compra interna, la que será remitida mediante correo electrónico al proveedor. Por ser un producto estándar de simple y objetiva especificación.

9. Contraparte técnica:

Don Miguel Venegas, Jefe de Sistemas de la Escuela de Postgrado.

10. Forma y modalidad de pago:

El pago se realizará en una sola cuota de 160 libras esterlinas.- (ciento sesenta libras esterlinas) una vez que se encuentre totalmente tramitada la presente resolución a través de transferencia electrónica, de acuerdo a los siguientes datos:

Nombre Beneficiario: Strategy Dynamics Ltda.

Banco: NatWest Bank PLC

Cuenta Corriente: 12528064

Dirección: 135 Bishopsgate, London EC2M 3UR, UK



Abel Curiche Painemal
Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado

Santiago, marzo de 2019

INFORME TÉCNICO

El director de la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile informa que la contratación de software People Express responde a la necesidad de proveer a estudiantes y académicos de una plataforma de simulación de estrategias de negocios como herramienta de apoyo para la docencia.

People Express es un software de Simulación de Negocios, su propósito es brindar una idea de los problemas planteados a los alumnos; para ilustrar las dificultades de coordinar las operaciones y la estrategia en un mercado en crecimiento y entender las interconexiones dinámicas entre una empresa, su mercado y sus competidores. El simulador puede explorar sistemáticamente las consecuencias de diferentes estrategias sin arriesgar la suerte de una empresa real.

Cabe indicar que las circunstancias previstas por el legislador para autorizar la contratación bajo la modalidad de trato directo, concurren respecto de Strategy Dynamics Ltd., empresa extranjera que ofrece sistema de simulación de confección y gestión de estrategias de negocios, como se puede constatar en https://strategydynamics.com/microworlds/people-express/, siendo a su vez la empresa que cuenta con las autorizaciones para proveer, capacitar e implementar los servicios asociados al software People Express en el país, por lo que puede considerarse proveedor único, al ser titular exclusivo de derechos de propiedad intelectual y/o industrial, tal como consta en carta entregada por el proveedor.

Por lo anterior, la utilización del procedimiento de licitación pública pueda poner en riesgo el objeto y la eficacia del proyecto de que se trata, toda vez que, no existe otro software que cumpla a cabalidad con las necesidades y aplicaciones específicas requeridas para el desarrollo del curso y MBA.

En atención a lo expuesto, se solicita gestionar la adquisición con la empresa extranjera Strategy Dynamics Ltd, con domicilio en 3 135 Bishopsgate, London EC2M 3UR, United Kingdom, a través de una contratación directa, en razón de lo dispuesto en la Resolución No 300 de la Universidad de Chile, y de los artículos 8 letra g) de la Ley No 19.886, artículo No 7, letra k), de su Reglamento y el artículo 38 de la Ley No 21.094 sobre Universidades Estatales.

ESCUELA DE POSTGRADO
DIRECTOR
Universidad de Chile

Mauricio Jara B.
Director Escuela de Postgrado, Economía y Negocios
Facultad de Economía y Negocios.

Escuela de Postgrado
FEN UCHILE

Diagonal Paraguay 257
Torre Pico Edificio Corporativo
Santiago - Chile
fen.postgradouchile.cl

Formula rio de Solicitud de Compras y Contrataciones y C ertificado Disponibilidad Presupuestaria

Fecha de Solicitud: 07-03-2019

ÍTEM I: IDENTIFICACIÓN UNIDAD REQUIRENTE

Unidad Solicitante:	**Responsable de la contratación:**	**Cargo:**
FEN Gabinete Escuela de Postgrado	Abel Curiche Painemal	Coordinador Administrativo

FUS/7/2019

ÍTEM II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOLICITUD

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

Compra Licencias de acceso para software "People Express"

Está incorporada en Plan Anual de Compras: Si

Objetivo de la Compra y Detalles

Licencias de acceso para software "People Express", cursos Postgrado

¿Solicita Renovar un contrato vigente?

Indicar N° y Fecha Decreto que aprueba contrato anterior:

Monto estimado adquisición: £ 160
(Impuestos incluidos)

Moneda: $

Libra Esterlina

Imputar Gasto a:

Forma de Contratación

¿Consultó previmente 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:

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 "Licencias de acceso para software "People Express"", con cargo a la Escuela de Postgrado por un monto bruto de £ 160.- (ciento sesenta libras esterlinas).

En el caso de tratarse de una Transferencia, indicar:

Nombre Beneficiario	Strategy Dynamics Ltd.
Nombre del Banco	NatWest Bank PLC
Cuenta Corriente Nº	12528064
Dirección del Banco	**135 Bishopsgate, London EC2M 3UR, UK**
Moneda	**£, libra esterlina**
SWITH	**NWBKGB2L**
ABA	

Breve descripción del motivo de la transferencia

Abel Curiche Painemal

Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado

Strategy Dynamics Ltd
Two Farthings
Aylesbury Road
Monks Risborough
Bucks, United Kingdom
HP27 0JS

Invoice

Universidad de Chile
Facultad de Economía y Negocios
257 Diagonal Paraguay
Santiago
Chile

Invoice Number: 2004431
Invoice Date: 04/03/2019
Due Date: 25/03/2019
Account: UNIV07
Your Order No:: Miguel Venegas mvenegas@fen.uchile.cl

Qty	Description	Rate	Total	VAT
16	16 Student licences for installable version of People Express between April 12 and May 25 2019	10.00	160.00	0.00

Pay Online

Total Net Amount: £160.00
Invoice Total: £160.00

BANK DETAILS FOR TRANSFERS:

Bank	NatWest Bank PLC
Account	Strategy Dynamics Ltd
Branch code	60-17-43
Account no:	12528064
BIC / Swift	NWBKGB2L
IBAN	GB70 NWBK 6017 4312 5280 64
Remittance advice to:	accounts@strategydynamics.com

Address | Registered Office
Two Farthings, Aylesbury Road
Monks Risborough, Bucks, HP27 0JS
United Kingdom

www.strategydynamics.com
Tel: +44 20 3287 7518
Registered in England No. 6250139
VAT Number GB 935885081

Note that accounts beyond our credit terms may be passed to our debt collection agency, Sinclair Goldberg Price Ltd. Where this is necessary the account will be subject to a surcharge of 15% plus VAT to cover recovery costs. These accounts will also be subject to any legal costs incurred in obtaining settlement.

March 2019

To whom it may concern

We confirm that Strategy Dynamics Ltd is the sole supplier globally for the People Express Microworld, by arrangement with the author, Professor John Sterman at MIT

Yours sincerely

CMSpenc

Christina Spencer
Director | Strategy Dynamics Ltd

Address / Registered office:
Two Farthings, Aylesbury Road,
Monks Risborough, Bucks, HP27 0JS

www.strategydynamics.com
Tel: +44 1844 275518
Registered in England No 6250139

FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE

N° 2/2019

ORDEN DE COMPRA INTERNA
PROVEEDOR EXTRANJERO

Fecha:	01-03-2019
Empresa	STRATEGY DYNAMICS LTD.
Dirección:	Two Farthings, Aylesbury Road, Princes Risborough, Buckinghamshire HP27 0JS United Kingdom.
Teléfono:	44 20 3287 7518
Correo electrónico	accounts@stragegydynamics.com
Contacto	Registration

CANTIDAD	DETALLE	VALOR	SUBTOTAL
16	16 Student licences for installabke version of People Express between April 12 and	10	160
			0
			0

TOTAL NETO	160 £
I.V.A	EXENTO
TOTAL	160 £

Condiciones de pago	A través de transferencia electrónica
Solicitado por	Abel Curiche
Departamento	Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado
Dirección	Diagonal Paraguay 205 - Edificio Z - 3° piso
E mail	

INFORMACIÓN AL PROVEEDOR

Facturar a :	UNIVERSIDAD DE CHILE
RUT :	60.910.000-1
Dirección :	Diagonal Paraguay 205 - Edificio Z - 3° piso

1.- El numero de orden de compra se deberá indicar en toda documentación
2.- La emisión de la Factura tiene que ser posterior a la orden de compra
3.- Para optimizar la recepción de documentación tributaria es necesario señalar en el extremo inferior de la factura (y/o notas de créditos) el nombre de la FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Abel Curiche Painemal
Coordinardor Administrativo Escuela de Postgrado
Facultad de Economía y Negocios

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS · U. DE CHILE · COORDINADOR ADMINISTRATIVO

LA GENTE EXPRESA

De un vistazo
Precios
Descripción
Puntos de aprendizaje clave
Características

Maestros

Preguntas generales
Temas de teoría y estrategia
Horarios de enseñanza ilustrativos
Sugerencias de evaluación

Próximos pasos

Licencias para individuos
Obtenga un presupuesto para su clase
Solicite acceso de evaluación

PUNTOS CLAVES DE APRENDIZAJE

El propósito del simulador es brindarle información sobre los problemas planteados por el caso; para ilustrar las dificultades de coordinar las operaciones y la estrategia en un mercado en crecimiento; y entender las interconexiones dinámicas entre una empresa, su mercado y sus competidores.

En resumen:

- Los sistemas de negocios, como otros sistemas sociales complejos, muestran un comportamiento complejo a lo largo del tiempo
- Esta complejidad es causada por la retroalimentación que ocurre en todos los casos del mundo real, ya sea reforzando el crecimiento (por ejemplo, de la boca a boca entre los pasajeros), imponiendo límites al crecimiento (por ejemplo, no proporcionar suficientes aviones) de desencadenar un colapso rápido (por ejemplo, presión en el personal que conduce renuncias, lo que aumenta la presión sobre los que permanecen)
- Una buena política de gestión depende de la detección, y la respuesta adecuada, a los indicadores de rendimiento bien elegidos.
- El desempeño de la administración en este objetivo generalmente se ve socavado por la percepción errónea de cómo los sistemas que están tratando de controlar es probable que se comporten, debido a la retroalimentación causada por esta complejidad.

El simulador de vuelo es un laboratorio en el que puede explorar sistemáticamente las consecuencias de diferentes estrategias sin arriesgar la suerte de la empresa real.

LA GENTE EXPRESA

De un vistazo
Precios
Descripción
Puntos de aprendizaje clave
Características

Maestros

Preguntas generales
Temas de teoría y estrategia
Horarios de enseñanza ilustrativos
Sugerencias de evaluación

Próximos pasos

Licencias para individuos
Obtenga un presupuesto para su clase
Solicite acceso de evaluación

CARACTERISTICAS

Los equipos controlan la estrategia tomando una pequeña cantidad de decisiones clave y pueden avanzar a través de la simulación a su propio ritmo, probando alternativas y salvando escenarios.

Esta simulación empresarial, creada por el profesor John Sterman en el MIT, ahora se entrega en línea.
Los equipos toman decisiones de gestión trimestralmente y pueden seleccionar su ejecución en cualquier momento. Los comentarios se proporcionan a través de informes, gráficos y tablas que proporcionan información sobre la rentabilidad, el mercado y las operaciones.

Lista de características	
DECISIONES	Seis decisiones: compras de aeronaves, tarifas cobradas, mercadeo como una fracción de los ingresos, contratación y alcance del servicio objetivo Los equipos eligen cuándo avanzar y la simulación avanza un trimestre con cada paso, o los equipos pueden elegir repetir las decisiones en varios trimestres
INFORMES	Siete informes que muestran datos financieros y operativos relevantes al final del trimestre Informe resumido | Análisis de equilibrio | Capacidad y carga | Empleados | Informe financiero | Estudios de mercado | Precio de las acciones y ganancias
GRAFICAS	Un rango de 19 gráficos que muestran el historial de elementos de datos clave. Además, cualquier elemento que aparezca en una tabla puede representarse como un gráfico.
DATOS DE LA TABLA	Siete tablas que muestran el historial de datos financieros y de servicios que se muestran en los informes. Descargar datos a CSV para el análisis de hoja de cálculo.
TABLA DE DECISIONES DEL USUARIO	Facilita el seguimiento de sus acciones.
TABLA DE TODAS LAS VARIABLES PÚBLICAS	El análisis de los resultados del juego es fácil con esta característica adicional. Los resultados se presentan en el mismo orden que los informes / tablas, pero se pueden descargar en formato CSV para abrir en una hoja de cálculo, por lo que se pueden volver a ordenar para permitir un análisis directo.

¿Necesitas ayuda? Envíanos un mensaje aquí

LA GENTE EXPRESA

De un vistazo
Precios
Descripción
Puntos de aprendizaje clave
Características

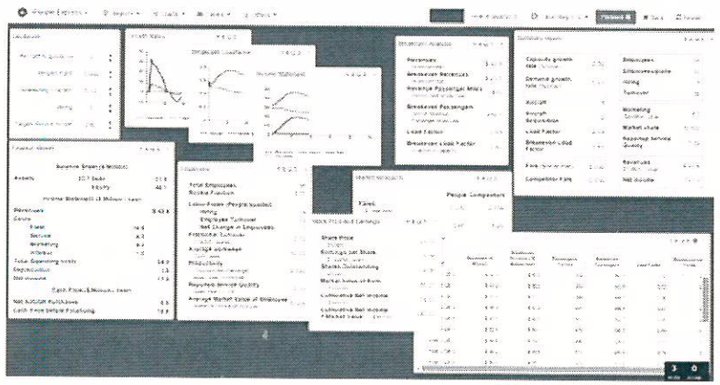
Maestros

Preguntas generales
Temas de teoría y estrategia
Horarios de enseñanza ilustrativos
Sugerencias de evaluación

Próximos pasos

Licencias para individuos
Obtenga un presupuesto para su clase
Solicite acceso de evaluación

En 1981, se lanzó People Express Airlines y despegó una leyenda de negocios. Para 1986, era la quinta aerolínea más grande en los Estados Unidos con un ingreso anual de $ 1 mil millones. Su estilo y estructura de gestión innovadora fueron elogiados como la ola del futuro y las empresas de todo el mundo se apresuraron a imitar. Sin embargo, en 1986 estaba casi en bancarrota, en el último momento fue adquirida por Texas Air.



¿QUÉ SALIÓ MAL?

El simulador de vuelo de People Express Management Flight brinda a los equipos la oportunidad de descubrir "volando" a la compañía ellos mismos. Tomarán el mando de la empresa y lo pilotearán desde el inicio hasta el éxito, o el fracaso. En cada período de tiempo simulado, toman decisiones estratégicas y operativas, y reciben retroalimentación de decisiones pasadas. Los equipos deciden qué tan rápido crecer, cómo establecer los precios, qué tan agresivamente hacer publicidad. Las políticas de contratación influyen en la moral, la productividad y la rotación; Los esfuerzos de marketing darán forma al crecimiento de la demanda; Pero los competidores lucharán. El negocio puede quebrar o crecer para dominar la industria.

Este simulador ofrece información sobre las cuestiones planteadas por el historial de este extraordinario negocio, que ilustra las dificultades de coordinar las operaciones y la estrategia en un mercado en crecimiento y la comprensión de las interconexiones dinámicas dentro de una empresa, su mercado y sus competidores. El simulador de vuelo es un laboratorio en el que los equipos pueden explorar sistemáticamente las consecuencias de diferentes estrategias sin arriesgar la suerte de la empresa real.

Need help? Message us here...