10782

FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE
85 años 1934-2019

cgr/gfv/voa

UNIVERSIDAD DE CHILE CONTRALORIA INGRESO 27 JUN 2019

UNIVERSIDAD DE CHILE
LEGALIDAD CONTROLADA
17 JUL 2019
CONTRALORIA

AUTORIZA TRATO DIRECTO, DE FORMA EXCEPCIONAL, POR PARTICIPACIÓN EN CURSO ONLINE DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, CON PROVEEDOR EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD, POR RAZONES QUE INDICA.

RESOLUCIÓN N° CHC.0114.19

SANTIAGO, Junio 11 de 2019

VISTOS:

1.- Lo dispuesto en los artículos 7 letra c) y 8 letra g), ambos 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° 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 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 el Decreto Supremo N° 180 de 1987, del Ministerio de Hacienda, lo dispuesto en la Resolución N° 1600 de 2008, de la Contraloría General de la Republica, los Decretos TRA N°s 309/2169/2018; 309/1699/2018; 309/1471/2018.

CONSIDERANDO:

1.- Que, el Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, requiere contratación de curso online "Transformación Digital, Transformación de Negocios a Gran Escala", para participación de la docente doña Nicole Pinaud, necesario para actualizar conocimientos respecto de las materias que desarrolla en las cátedras que imparte para alumnos de Pregrado y Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios.

2.- Que, la trasformación digital busca potenciar en los participantes de los distintos programas las competencias requeridas para liderar procesos de gestión y desarrollo organizacional que les permitan; diseñar; planificar e implementar estrategias sustentables y acorde a los nuevos modelos de negocios necesarios para competir efectivamente en la nueva economía digital.

3.- Que, el curso de Transformación Digital, Transformación de Negocios a Gran Escala, impartido por Emeritus en colaboración con MIT Management Executive Education es un programa en línea de 11 semanas y trata sobre los fundamentos de la transformación digital, tales como; por qué las plataformas están por encima de los productos y como generarse plataforma de negocios; como se lanza y hace crecer una plataforma digital y como impulsar la innovación abierta para la misma. Asimismo este curso entrega el conocimiento para dominar una plataforma, evaluando estratégicamente a la competencia y proporcionando una visión futurista de la transformación digital en las industrias.

4.- Que, para dar cumplimiento a los objetivos específicamente de carácter académico y de investigación, es de gran importancia la participación del mencionado curso que se encuentra orientado a las habilidades y conocimientos que demanda el modelo de plataforma para ser un líder efectivo, conocer y elaborar estrategias que permitan transformar un negocio tradicional en uno de plataforma, lo que es fundamental para incorporar en los cursos de Taller de Negocios, Innovación y emprendimiento y Talleres de Habilidades Gerenciales, todos los cursos impartidos por la profesora Pinaud.

5.- Que, dicho requerimiento fue autorizado por la Coordinadora Administrativa del Departamento de Administración, según consta en el Formulario de Solicitud de Compras y Disponibilidad Presupuestaria de fecha 28 de mayo de 2019, por un monto de hasta US$1.295.- (mil doscientos noventa y cinco dólares americanos), impuestos incluidos, más los gastos correspondientes a transferencia electrónica.

6.- Que, una vez revisado el catalogo electrónico de Convenio Marco, de la Dirección de Chilecompra, se observa que el servicio requerido no se encuentra disponible a través de este medio.

7.- 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.

8.- 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, estipulando su letra K): *"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.

9.- 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 EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD, como se puede constatar en informe emitido por doña Nicole Pinaud, docente del mencionado Departamento, considerando que el proveedor propuesto posee una amplia gama en cuanto al Plan Estudio, las cuales son complementarias con la jornada laboral por ser de formato online, además ofrece nuevas perspectivas de uso de la tecnología para conectar personas, organizaciones y recursos en ecosistemas interactivos, impartidas por el profesor Geoffrey G. Parker. Docente de Ingeniería e investigador de Economía Digital.

10.- Que, finalmente, mediante Resolución N° 00300, de 31 de marzo de 2010, la Universidad de Chile reglamentó el procedimiento para la compra de bienes y/o contratación de servicios destinados a la ejecución de proyectos específicos o singulares, de docencia, investigación o extensión.

11.- Que, el número 3) 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.

12.- Que, la realización de dar curso al procedimiento de licitación pública puede poner en riesgo el objetivo y eficacia del proyecto en razón que abrir un proceso de contratación requiere la ejecución de las distintas etapas (publicación y adjudicación), por lo que este acto tiene por objeto contribuir a la ejecución de un proyecto propio de las actividades de extensión que la Facultad desarrolla.

13.- Que, la contratación de los servicios anteriormente mencionados, contribuyen al cumplimiento de los objetivos académicos de la Facultad en pos de dar cumplimiento a los objetivos que los estatutos de la Universidad han establecido como directrices para su quehacer académico.

14.- Que, debido a las particulares características de la contratación y a que la empresa que provee el servicio requerido corresponde a una entidad extranjera no inscrito en el registro de proveedores del Estado, 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.

15.- 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.

16.- Que, considerando que los sistemas jurídicos y comerciales de ambos países son diferentes, y a fin de formalizar esta adquisición según lo indicado en el artículo 63 del Reglamento de Ley 19.886, se enviará 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, una vez que se encuentra totalmente tramitado el presente acto, en consideración a la cotización adjunta, que contiene los antecedentes necesarios para efectuar el pago del curso online.

17.- 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, por un periodo comprendido hasta el 11 noviembre de 2019, desde la total tramitación del presente acto, según la causal contemplada en la parte considerativa y términos de referencia adjuntos al presente acto, al proveedor EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD, pudiendo efectuarse la contratación fuera del Sistema de Información de la Dirección de Compras y Contratación Pública.

2.- Autorícese la transferencia por la suma de hasta US$1.295.- (mil doscientos noventa y cinco dólares americanos) más gastos correspondientes, pagados en una cuota, una vez que se encuentra tramitado el presente acto, a través de transferencia electrónica realizada según los siguientes datos y detalle:

Nombre del Beneficiario:	EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD.
Nombre del Banco:	HONGKONG Y SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED.
Cuenta Corriente Nº:	260-816558-178.
Dirección del Banco:	21 COLLYER QUAY #07-01 HSBC BUILDING SINGAPUR 049320.
Moneda:	Dólares americanos.
SWITH:	HSBCSGSG.
CÓDIGO DE BANCO:	7232.
CÓDIGO DE SUCURSAL:	260.

4.- 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

JOSE DE GREGORIO
Decano

CAROL YAÑEZ VILOS
Director Económico y Administrativo

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

FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATAR CURSO TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TRANSFORMACIÓN DE LOS NEGOCIOS A GRAN ESCALA. PARA LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE.

1) Objetivo General:

El Objetivo de la contratación es que, a través de del curso online "Transformación Digital, Transformación de los Negocios a Gran Escala." impartido por Emeritus Institute of Management, la docente Nicole Pinaud pueda actualizar sus conocimientos respecto de las materias que desarrolla en los cursos de pregrado y postgrado que imparte FEN de la Universidad de Chile.

2) Servicios Requeridos:

Curso de Transformación Digital, Transformación de Negocios a Gran Escala, impartido por Emeritus en colaboración con MIT Management Executive Education es un programa en línea de 11 semanas y trata sobre los fundamentos de la transformación digital, tales como; por qué las plataformas están por encima de los productos y como generarse plataforma de negocios; como se lanza y hace crecer una plataforma digital y como impulsar la innovación abierta para la misma. Asimismo este curso entrega el conocimiento para dominar una plataforma, evaluando estratégicamente a la competencia y proporcionando una visión futurista de la transformación digital en las industrias.

3) Monto de la compra o contratación:

El presupuesto de la presente contratación es de hasta USD 1.295.

4) Garantía de fiel y oportuno cumplimiento de contrato:

No aplica.

5) Multas:

No aplica.

6) Vigencia del Contrato

El contrato tendrá vigencia hasta 11 de noviembre 2019.

7) Clausula término anticipado contrato

No aplica.

8) Forma y Modalidad de pago

El pago se realizará a través de transferencia electrónica, al inicio del curso, en una única cuota cuando se encuentre totalmente tramitado el presente acto administrativo.Transferencia internacional.

9) Contraparte técnica:

La Sra. Ana Rivas, Coordinadora Administrativa del Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

10) Necesidad de formalizar contrato:

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.

Considerando que los sistemas jurídicos y comerciales de ambos países son diferentes, y a fin de formalizar esta adquisición según lo indicado en el artículo 63 del Reglamento de Ley 19.886, se confeccionó 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, en consideración a la cotización adjunta, que contiene los antecedentes necesarios para efectuar el pago del curso online. Todos los documentos mencionados se adjuntan a esta Resolución.

11) Datos del Proveedor:

Nombre del Beneficiario:	EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD.
Nombre del Banco:	HONGKONG Y SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED.
Cuenta Corriente Nº:	260-816558-178.
Dirección del Banco:	21 COLLYER QUAY #07-01 HSBC BUILDING SINGAPUR 049320.
Moneda:	Dólares americanos.
SWITH:	HSBCSGSG.
CÓDIGO DE BANCO:	7232.
CÓDIGO DE SUCURSAL:	260.

Ana Herrera Rivas
Coordinador Administrativo
Departamento de Administración.

Santiago, mayo 2019

Formulario de Solicitud de Compras y Contrataciones y Certificado Disponibilidad Presupuestaria

Fecha de Solicitud: 28-05-2019

ÍTEM I: IDENTIFICACIÓN UNIDAD REQUIRENTE

Unidad Solicitante:	Responsable de la contratación:	Cargo:
FEN Departamento de Administración	Ana Rivas.	CAD.

ÍTEM II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOLICITUD

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

"CURSO TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TRANSFORMACIÓN DE LOS NEGOCIOS A GRAN ESCALA."

Está incorporada en Plan Anual de Compras:

Objetivo de la Compra y Detalles

Curso "Transformación Digital, Transformación de los negocios a gran escala.", para la profesora Nicole Pinaud del Departamento de Administración.

¿Solicita Renovar un contrato vigente?	No	**Indicar N° y Fecha Decreto que aprueba contrato anterior:**		**Monto estimado adquisición:** (Impuestos incluidos)	1.295,00
Imputar Gasto a:	FEN Departamento de Administración			**Moneda:**	US$
Forma de Contratación	i) Art. 10 N° 7, letra k) Proyectos específicos de docencia, investigación o extensión (S/Cotizacion				
¿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:	**Debe adjuntar 1 cotización cuando la contratación:**
1. Es menor a 3 UTM	1. Es menor a 3 UTM y es realizada por fuera del portal
2. Corresponde a Art. 10 N° 1, 2, 5 y 8	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 "CURSO TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TRANSFORMACIÓN DE LOS NEGOCIOS A GRAN ESCALA.", con cargo al Centro de Costo N°120516034201001, por un monto bruto de US$ 1.295.- (mil doscientos noventa y cinco dolares).

En el caso de tratarse de una Transferencia, indicar:

Nombre Beneficiario	
Nombre del Banco	
Cuenta Corriente Nº	
Dirección del Banco	
Moneda	
SWITH	
ABA	

Breve descripción del motivo de la transferencia

Ana Rivas H.
Coordinadora Administrativa Departamento de Administración.

Santiago, Mayo de 2019

Señor
Pedro Hidalgo C.
Director Depto. Administración
Presente

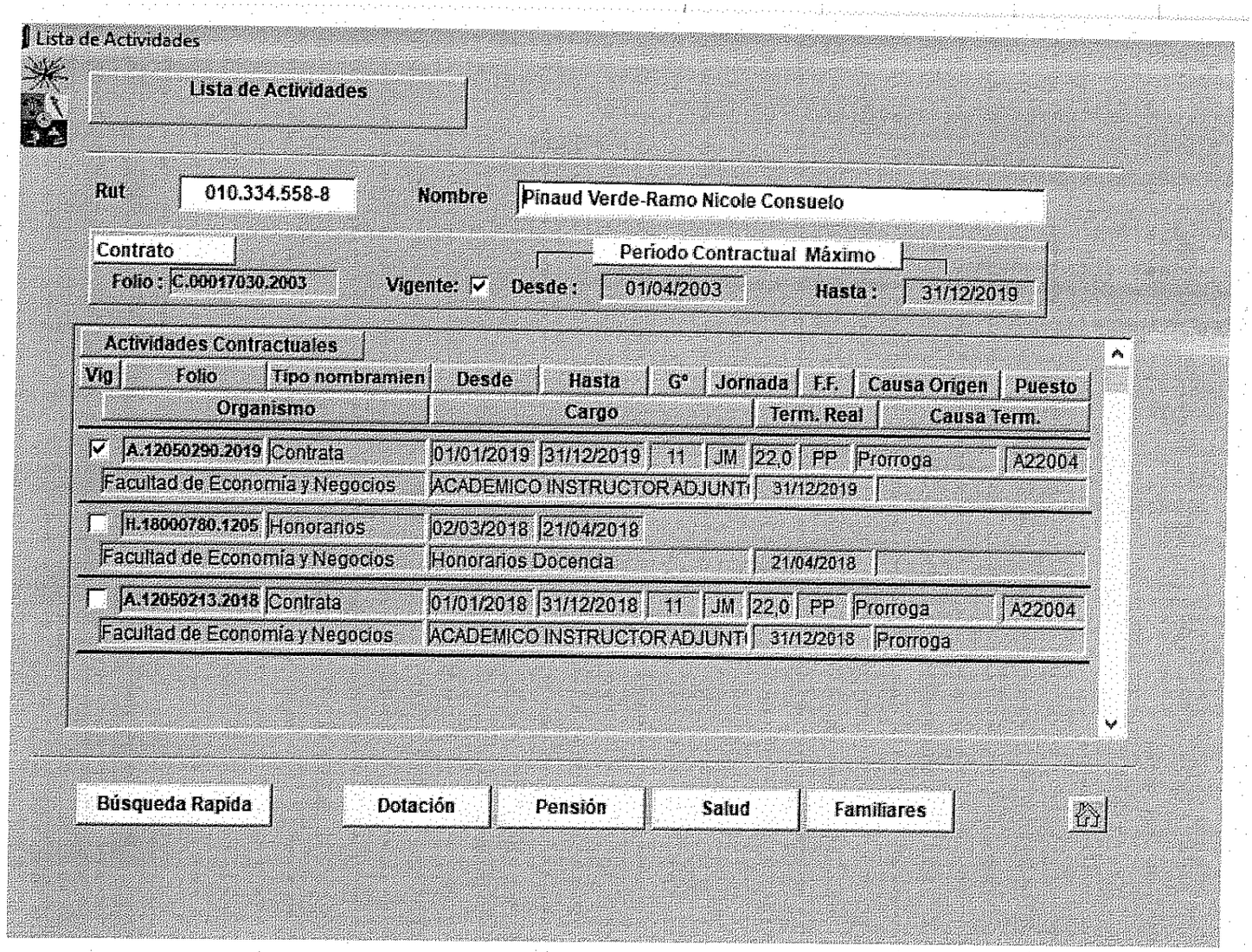
Estimados:

De acuerdo a lo solicitado, informo detalles del programa de actualización que solicito financiar.

El curso de **Transformación digital. Transformación de negocios a gran escala**, impartido por Emeritus en colaboración con MIT Management Executive Education es un programa en línea de 11 semanas y trata de los fundamentos de la transformación digital, identificando por qué las plataformas están por encima de los productos y cómo pueden generarse plataformas de negocios. Cómo se lanza y se hace crecer una plataforma digital y cómo impulsar la innovación abierta para la misma. Asimismo, este curso entrega el conocimiento para dominar una plataforma, evaluando estratégicamente a la competencia y proporcionando una visión futurista de la transformación digital en las industrias. Los módulos del programa ponen el énfasis en enfoques prácticos y, para aportar bases y definiciones, comprenden desde redes sociales, servicios de salud, espíritu emprendedor y software empresarial hasta servicios en dispositivos móviles y productos para el consumidor final. Este curso muestra, también, los principios económicos establecidos en la literatura sobre organizaciones industriales, efectos de las redes de dos lados, asimetría de la información y teoría de juegos.

Por lo anterior, a propuesta del proveedor EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD, posee una amplia gama en cuanto al plan de estudio, las cuales son complementarios con la jornada laboral por ser de formato online, además ofrece nuevas perspectivas de uso de la tecnología para conectar personas, organizaciones y recursos en ecosistemas interactivos, impartidas por el profesor Geoffrey G. Parker. Docente de Ingeniería e Investigador de Economía Digital.

La razón de hacer este curso es actualizar mis conocimientos respecto de las materias que enseño en cursos de pregrado y postgrado. La transformación digital está cambiando rápidamente las plataformas tradicionales de negocios y generando nuevos modelos que es importante aprender y comprender para dominar mejor los negocios en la era digital. Se espera que al 2020, 75% de las empresas sean proveedoras de servicios digitales a través de nubes colaborativas y este año se inviertan más de 2.1 billones de dólares en transformación digital.


Lista de Actividades
Lista de Actividades
Rut
010.334.558-8
Nombre
Pinaud Verde-Ramo Nicole Consuelo
Contrato
Folio : C.00017030.2003
Vigente:
Período Contractual Máximo
Desde : 01/04/2003
Hasta : 31/12/2019
Actividades Contractuales
Vig | Folio | Tipo nombramien | Desde | Hasta | G° | Jornada | F.F. | Causa Origen | Puesto
Organismo | Cargo | Term. Real | Causa Term.
A.12050290.2019 | Contrata | 01/01/2019 | 31/12/2019 | 11 | JM | 22,0 | PP | Prorroga | A22004
Facultad de Economía y Negocios | ACADEMICO INSTRUCTOR ADJUNTI | 31/12/2019
H.18000780.1205 | Honorarios | 02/03/2018 | 21/04/2018
Facultad de Economía y Negocios | Honorarios Docencia | 21/04/2018
A.12050213.2018 | Contrata | 01/01/2018 | 31/12/2018 | 11 | JM | 22,0 | PP | Prorroga | A22004
Facultad de Economía y Negocios | ACADEMICO INSTRUCTOR ADJUNTI | 31/12/2018 | Prorroga
Búsqueda Rapida
Dotación
Pensión
Salud
Familiares

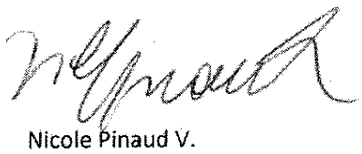
Este curso cubrirá temáticas de habilidades y conocimientos que demanda el modelo de plataforma para ser un líder efectivo y conocer y elaborar estrategias que permitan transformar un negocio tradicional en uno de plataforma, lo que es fundamental para incorporar en mis cursos de Taller de negocios, Innovación y emprendimiento y Talleres de habilidades gerenciales.

El aporte a mi área de Management y al Departamento de Administración radica en, como se mencionó anteriormente, la necesidad de mantener actualizados los conocimientos y metodologías que enseñamos los docentes en el aula, tanto en pregrado como en postgrado. Más aún, cuando la dirección del Depto. de Administración ha planteado como prioridad enfocarse en temáticas de transformación digital y el deseo de incorporar estas temáticas en los cursos y en la malla curricular.

De esta forma, es descartada la opción de dar curso al procedimiento de licitación pública, pues abrir un proceso de contratación requiere la ejecución de las distintas etapas (publicación y adjudicación), por lo que tiene por objeto contribuir a la ejecución de un proyecto propio de las actividades de extensión que la Facultad desarrolla.

Sin otro particular

Le saluda atentamente,



Nicole Pinaud V.

EMERITUS
INSTITUTE OF MANAGEMENT

Date: 28/04/2019
CPE Registration No.: 201510637C
GST Registration No.: 201510637C
Student Reference No.: CERT-Digital Transformation LATAM/B-6417/71349

Statement of Course Fee

Nicole Pinaud
Diagonal Paraguay 257 of. 1204 Santiago Chile, santiago, 8330015, Chile
Please kindly make arrangement for the payment as per the details below:

S/No	Description	Amount(USD)
1	TRANSFORMACIÓN DIGITAL: TRANSFORMACIÓN DE LOS NEGOCIOS A GRAN ESCALA	1295.00

Note: Exchange Rate of USD @ 1.3614 for GST Reporting Purpose
(Source: www.hsbc.com.sg)

Gross before GST: $1295.00
0% GST
Total: $1295.00
USD: One Thousand Two Hundred Ninety Five only

The available options for payment(s) are:

Full Payment: Your payment has to be paid in full and is due immediately. $1295.00 USD.

Pay in 2 Parts: Your payment can be made in two installments.

- The first installment of **$726** is due immediately.
- The final installment of **$594** is to be paid by **17/07/2019**.

Pay in 3 Parts: Your payment can be made in three installments.

- The first installment of **$490** is due immediately.
- The second installment of **$435** is to be paid by **17/07/2019**.
- The final installment of **$435** is to be paid by **01/08/2019**.

You can write to admissions@emeritus.org for any further clarifications.

You agree & authorise us to charge your card on the payment due date(s) for the amount(s) due.

**** This is a computer generated statement and requires no signature***

INFORMATION RESOURCES

WHILST EVERY ENDEAVOR IS MADE TO ENSURE THAT INFORMATION PROVIDED IS UPDATED AND CORRECT. THE AUTHORITY DISCLAIMS ANY LIABILITY FOR ANY DAMAGE OR LOSS THAT MAY BE CAUSED AS A RESULT OF ANY ERROR OR OMISSION.

Business Profile (Company) of EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE. LTD. (201510637C)

Date: 17/07/2018

Shareholder(s)

	Name / Address	ID	Nationality/Place of incorporation/Origin	Source of Address	Address Changed
1	ERUDITUS LEARNING SOLUTIONS PTE. LTD. 78 SHENTON WAY #20-02 SINGAPORE (079120)	201230726W	SINGAPORE	ACRA	

Ordinary(Number)	Currency
5150001	UNITED STATES OF AMERICA, DOLLARS

Abbreviation

UL - Local Entity not registered with ACRA

UF - Foreign Entity not registered with ACRA

AR - Annual Return

AGM - Annual General Meeting

A/C - Accounts

OSCARS - One Stop Change of Address Reporting Service by Immigration & Checkpoint Authority.

Note :

- The information contained in this Business Profile is extracted from lodgements filed by this entity with ACRA.

- The list of officers for this entity is available for online authentication within 30 days from the date of purchase of this Business Profile. Please scan the QR code available on the last page of this profile to access the authentication page. For more information, please visit www.acra.gov.sg.

FOR REGISTRAR OF COMPANIES AND BUSINESS NAMES
SINGAPORE

RECEIPT NO. : ACRA180717189755

DATE : 17/07/2018

This is computer generated. Hence no signature required.

Authentication No. : P18491067W

DATOS PARA TRANSFERENCIA INTERNACIONAL

SÓLO PARA EL PAGO TOTAL DE LA CERTIFICACIÓN

NOMBRE: Emeritus Institute of Management Pte Ltd.

BANCO: HongKong y Shanghai Banking Corporation Limited

DIRECCIÓN: 21 Collyer Quay. #07-01 HSBC Building, Singapur 049320

NÚMERO DE CUENTA USD: 260-816558-178

CÓDIGO DE BANCO: 7232

CÓDIGO DE SUCURSAL: 260

CÓDIGO SWIFT: HSBCSGSG

IBAN: No aplicable para HSBC Singapur.

REFERENCIA DEL ALUMNO:

(EJEMPLO DE REFERENCIA: CERT-Digital Transformation LATAM/B-5362/41424)

INFORMATION RESOURCES

WHILST EVERY ENDEAVOR IS MADE TO ENSURE THAT INFORMATION PROVIDED IS UPDATED AND CORRECT. THE AUTHORITY DISCLAIMS ANY LIABILITY FOR ANY DAMAGE OR LOSS THAT MAY BE CAUSED AS A RESULT OF ANY ERROR OR OMISSION.

Business Profile (Company) of EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE. LTD. (201510637C)

Date: 17/07/2018

Registered Office Address	:	78 SHENTON WAY #20-02 SINGAPORE (079120)
Date of Address	:	17/09/2015
Date of Last AGM	:	20/12/2017
Date of Last AR	:	18/01/2018
Date of A/C Laid at Last AGM	:	30/06/2017
Date of Lodgment of AR, A/C	:	18/01/2018

Audit Firms

NAME
KPMG LLP

Charges

Charge No.	Date Registered	Currency	Amount Secured	Chargee(s)

Officers/Authorised Representative(s)

Name / Address	ID	Nationality / Position Held	Source of Address	Date of Appointment
SHAUN FALI DUBASH	P2920206	INDIAN	ACRA	21/04/2015
1762B NW, 61ST ST SEATTLE WASHINGTON-98107, U.S.A		Director		
GABRIEL LEE HOCK HENG	S6922247A	SINGAPORE CITIZEN	OSCARS	16/09/2015
341 WOODLANDS AVENUE 1 #07-613 WOODLANDS VIBES SINGAPORE (730341)		Director		
YEO MAY LING	S1752126H	SINGAPORE CITIZEN	OSCARS	27/07/2015
25A PONGGOL TWENTY-FOURTH AVENUE SINGAPORE (829507)		Secretary		

Authentication No. : P18491067W

ACCOUNTING AND CORPORATE REGULATORY AUTHORITY (ACRA)

INFORMATION RESOURCES

WHILST EVERY ENDEAVOR IS MADE TO ENSURE THAT INFORMATION PROVIDED IS UPDATED AND CORRECT. THE AUTHORITY DISCLAIMS ANY LIABILITY FOR ANY DAMAGE OR LOSS THAT MAY BE CAUSED AS A RESULT OF ANY ERROR OR OMISSION.

Business Profile (Company) of EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE. LTD. (201510637C)

Date: 17/07/2018

The Following Are The Brief Particulars of :

Registration No.	:	201510637C
Company Name.	:	EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE. LTD. (w.e.f.09/07/2015)
Former Name if any	:	GLOBAL IVY INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE. LTD.
Incorporation Date.	:	21/04/2015
Company Type	:	PRIVATE COMPANY LIMITED BY SHARES
Status	:	Live Company
Status Date	:	21/04/2015

Principal Activities

Activities (I)	:	EDUCATIONAL SUPPORT SERVICES N.E.C. (EG TUITION MATCHING SERVICES) (85509)
Description	:	ESTABLISH & OPERATE EDUCATION, TRAINING & TUITION CTR (NON-DEGREE PROGRAMS)
Activities (II)	:	
Description	:	

Capital

Issued Share Capital (AMOUNT)	Number of Shares *	Currency	Share Type
5150001	5150001	UNITED STATES OF AMERICA, DOLLARS	ORDINARY

* Number of Shares includes number of Treasury Shares

Paid-Up Capital (AMOUNT)	Number of Shares	Currency	Share Type
5150001		UNITED STATES OF AMERICA, DOLLARS	ORDINARY

COMPANY HAS THE FOLLOWING ORDINARY SHARES HELD AS TREASURY SHARES

Number Of Shares	Currency

Authentication No. : P18491067W

	DATOS CREACIÓN PROVEEDORES NUEVOS O ACTUALIZACIÓN INFORMACIÓN							
	Datos de la empresa							
*	Nombre de la empresa	EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD						
*	Nro de Doc Identificacion (RUC-CI-ID-NIT)	Co. Reg. No. 201510637C						
*	Direcciòn (calles y nùmero)	78 Shenton Way, #20-02, Singapore 079120						
*	Contactos telefónicos	0+52 3341622838						
*	Dirección de correo electrónico	delia.sanchez@emeritus.org / uriel.uribe@emeritus.org						
*	Ciudad y País	Singapore						
	Datos del Banco							
*	Nombre del beneficiario	EMERITUS INSTITUTE OF MANAGEMENT PTE LTD						
*	Banco Beneficiario	THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED						
*	Tipo de Cuenta (marcar con una X)	Ahorros		Corriente	X	Otros		
*	Nro de cuenta Beneficiaria a acreditar (Currency: USD)	260-816558-178						
*	Swift del Banco	HSBCSGSG						
*	Dirección, y Código Postal	21 Collyer Quay, #07-01 HSBC Building, Singapore 049320						
*	Cuidad y País	Singapore						
	Banco Corresponsal / Intermediario (si aplica)							
	Swift del Banco Intermediario/Corresponsal (si aplica)	HSBCSGSG						
	Obsevaciones:BANK CODE	7232						

Nota: (*) son campos obligatorios

DATOS PARA TRANSFERENCIA INTERNACIONAL

SÓLO PARA EL PAGO TOTAL DE LA CERTIFICACIÓN

NOMBRE: Emeritus Institute of Management Pte Ltd.

BANCO: HongKong y Shanghai Banking Corporation Limited

DIRECCIÓN: 21 Collyer Quay. #07-01 HSBC Building, Singapur 049320

NÚMERO DE CUENTA USD: 260-816558-178

CÓDIGO DE BANCO: 7232

CÓDIGO DE SUCURSAL: 260

CÓDIGO SWIFT: HSBCSGSG

IBAN: No aplicable para HSBC Singapur.

REFERENCIA DEL ALUMNO:

(EJEMPLO DE REFERENCIA: CERT-Digital Transformation LATAM/B-5362/41424)

BENEFICIOS PARA EL ALUMNO



Capital intelectual

- Educación global
- Plan de estudios riguroso y empírico
- Profesorado mundialmente reconocido
- Aula globalmente conectada: Círculos de aprendizaje entre pares
- Aprendizaje para la acción: aprender haciendo



Capital de marca

- Certificado de estudios expedido por Emeritus y la MIT Sloan School of Management.



Capital social

- Creación de nuevas redes y relaciones a través de la interacción entre pares de distintos países de habla hispana
- Enriquecimiento de la experiencia de aprendizaje por la interacción con participantes de diversos perfiles y trayectorias profesionales



Capital de carrera

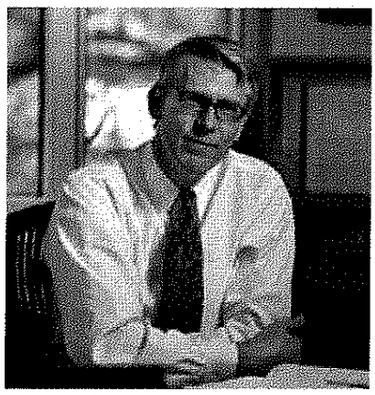
- Aceleramiento profesional a través de nuestro perfeccionado juego de herramientas para el liderazgo
- Aprende mientras trabajas
- Destaca, toma la delantera

CERTIFICADO



Una vez que concluyan con éxito el programa, los participantes serán reconocidos con un certificado de EMERITUS Institute of Management, en colaboración con la MIT Sloan.

PROFESORADO



Profesor Geoffrey Parker

Docente de Ingeniería, Thayer School of Engineering, en Dartmouth
Profesor invitado e investigador, Iniciativa sobre la Economía Digital (IDE), del MIT.

Geoffrey Parker es docente de Ingeniería, en la Thayer School of Engineering, en Dartmouth, y profesor invitado e investigador en la Iniciativa sobre la Economía Digital, del MIT.

Parker ha hecho importantes contribuciones en el campo de economía y estrategia en redes al desarrollar con otros autores la teoría de m"Mercados de dos lados". Su actual investigación incluye estudios de innovación distribuida, estrategia de plataforma de negocios y sistemas técnicos/económicos para integrar energía renovable. Su investigación ha sido financiada por medio de subvenciones de la Fundación Nacional para la Ciencia, el Departamento de Energía y múltiples corporaciones. Parker se ha desempeñado como editor adjunto de diversas publicaciones especializadas y como panelista de la Fundación Nacional para la Ciencia.

Con frecuencia imparte conferencias y participa en eventos de la industria, además de asesorar a directivos líderes acerca de las estrategias de plataformas en sus organizaciones. Es coautor, junto con Marshall W. Van Alstyne y Sangeet Paul Choudary, del libro *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You* ("La revolución de las plataformas: Cómo los mercados en red están transformando la economía y cómo hacer que funcionen para ti").

Obtuvo la Licenciatura en Ingeniería Eléctrica y Ciencias de la Computación por la Universidad de Princeton, la Maestría en Ingeniería Eléctrica (Programa de Tecnología y Políticas) por el MIT, y el Doctorado en Ciencia de la Gestión por el MIT.

DURACIÓN Y COSTO DEL CURSO

Cuota: **$1,295 USD**

10 Semanas

ACERCA DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS SLOAN DEL MIT



La Escuela de Administración y Dirección de Empresas Sloan, del MIT, ubicada en Cambridge, Massachusetts, es una de las escuelas de negocios líderes en el mundo y cuenta con una red de más de 20,000 exalumnos en 90 países. Con la posición número tres entre los egresados de escuelas de negocios más satisfechos (Forbes, 2015), la MIT Sloan tiene un extenso alcance global en países, universidades y organizaciones. Forma parte del Instituto Tecnológico de Massachusetts, de donde han egresado 84 Premios Nobel, 45 acreedores a la Beca Rhodes, 38 acreedores a la Beca MacArthur y 34 astronautas. El lema del MIT es "Mens et Manus", que literalmente significa "Mente y mano", reflejando la convicción de los fundadores del MIT: educación para la aplicación práctica.

CONTACTO

CONÉCTATE CON EL ASESOR DEL PROGRAMA PARA PREGUNTAS ESPECÍFICAS

LATAM: admisiones.latam@emeritus.org

VÍSITANOS

EMERITUS Institute of Management LATAM

Paseo de los Tamarindos 90, Piso 20,

Bosques de las Lomas, 05120

Ciudad de México, CDMX.

Descargo de responsabilidad: La información proporcionada es válida hasta el momento de la impresión de este folleto y está sujeta a cambios. El EMERITUS Institute of Management se reserva el derecho de hacer cambios sin previo aviso.

® Global IVY es una marca registrada.

© Copyright 2019 EMERITUS Institute of Management. Todos los derechos reservados



www.emeritus.org

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 -Transformación digital: De los productos a las plataformas; efectos de la red

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulo 1: "Revolución de las plataformas"
- Lectura previa – Después de que Google Maps incorporó la navegación, el valor de los desarrolladores independientes de GPS cayó alrededor de 85%

Estructura

- Introducción al módulo y definiciones: cadenas de valor (lineal vs. triangular)
- El modelo de negocio de productos y servicios es inservible
- Qué cambia: Marketing
- Qué cambia: Finanzas
- Qué cambia: Cadenas de suministro
- Qué cambia: Organización interna
- Qué cambia: Innovación

Aplicación

- Tarea individual – Reflexión: ¿Puedes predecir qué elementos de tu negocio son susceptibles de ser transformados por nuevos competidores o nuevos participantes?

MÓDULO 2 - Conceptos: mercados, entorno y estructura

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulo 2: "Revolución de las plataformas"
- Apple vs. Google: ¿Aprendió Apple de su guerra con Microsoft?

Estructura

- Introducción al módulo
  - Efectos de la red
  - Definiciones de plataformas de negocios
  - Retos distintivos
- Economías de escala del lado de la demanda vs. la oferta
- Cadena de valor lineal tradicional
- Costos de *homing* y *switching*
- Redes de dos lados

Aplicación

- Tarea grupal – Estudio de caso – Quickbooks de Intuit : Del producto a la plataforma

MÓDULO 3 -Diseñando tu modelo digital de negocio para el éxito

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulos 3 y 6: "Revolución de las plataformas"
- Lectura previa – "¿Cómo valuar a un cliente gratuito?"
- Lectura previa – "Estrategias para mercados de dos lados"
- Lectura previa – "¿Por qué Amazon donó capítulos gratuitos?"

Estructura

- Pensamiento en tubería vs. pensamiento en plataforma
- Cadena de suministro tradicional y creación de plataformas B2C
- Entonces, ¿cómo diseñar una plataforma? – Tres principios del diseño de plataformas
- ¿Cómo optimizamos la cadena de valor de las plataformas?
- De qué manera la arquitectura puede aumentar los efectos de la red
- Mínima plataforma viable – El ejemplo de LinkedIn
- Monetización
- Flujos de las plataformas y cuatro formas de monetizar una plataforma

Aplicación

- Tarea grupal – Estudio de caso – Brightcove

MÓDULO 4 - Lanzar y hacer crecer una plataforma digital

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulo 5: "Revolución de las plataformas"
- Lectura previa – "Plataformas de dos lados"
- Lectura previa – Artículo – Google Health, Microsoft Health y WebMD

Estructura

- Introducción al módulo – La historia de Paypal; cuando la persistencia da frutos
- Ocho formas de resolver el problema del huevo y la gallina:
  - Seguir al conejo
  - Estrategia del "caballito"
  - Estrategia del sembrado
  - Estrategia del Marquee
  - Estrategia de un solo lado
  - Estrategia de evangelización del productor
  - Estrategia del Big Bang
  - Estrategia del micromercado
- Efectos de la red: Primero el consumidor
- Efectos de la red: Primero el productor
- Cerrar el círculo
- Modularidad: Introducción
- Modularidad: Arquitectura de la industria de cómputo
- Modularidad: Claves para la computación en la nube: APIs

Aplicación

- Tarea individual – Google Health, Microsoft Health Vault y WebMD

MÓDULO 5 - Las ventajas de innovación abierta

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulo 7: "Revolución de las plataformas"
- Lectura previa – Estudio de caso de Makerbot

Estructura

- Innovación abierta – Ideas de uso interno y externo
- ¿Qué es la apertura? ¿Es importante la apertura?
- Plataformas de negocios – Microeconomías
- Captación del valor y tasa impositiva de los ecosistemas de plataforma
- Impacto de las decisiones de apertura
- Google recupera el control sobre Android
- Apple: ¿Qué controlar y absorber?

Aplicación

- Tarea grupal – Estudio de caso – Makerbot

MÓDULO 6 - Cómo manejar tu plataforma digital

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulo 8: "Revolución de las plataformas"
- Lectura previa – El caso de SAP

Estructura

- ¿Por qué gobernar las plataformas?
- ¿Qué queremos decir con "gobernanza"?
- ¿De qué manera gobernar bien? ¿Cuáles son las herramientas?
- Herramientas para regular la plataforma
- Herramientas para gobernar la plataforma

Aplicación

- Tarea grupal – Estudio de caso – SAP

MÓDULO 7 - Estrategia y competencia en la era digital

Trabajo previo

- Lectura previa – Capítulo 10: "Revolución de las plataformas"

Estructura

- Por qué las plataformas están por encima de los productos
- Qué cambia: Estrategia
- Por qué la estrategia de plataformas es diferente
- Por qué los viejos competidores no son los nuevos competidores
- Efectos de la red e invertir los cambios de la firma

MÓDULO 8 - La transformación digital en diversas industrias: Una visión de futuro

Estructura

- Disrupción de la plataforma en la industria de medios
- Futuro de la plataforma en la industria de servicios profesionales
- Futuro de la plataforma en el sector educativo
- Futuro de la plataforma en el sector financiero
- Futuro de la plataforma en el sector salud
- Futuro de la plataforma en la industria energética
- Futuro de la plataforma en el gobierno

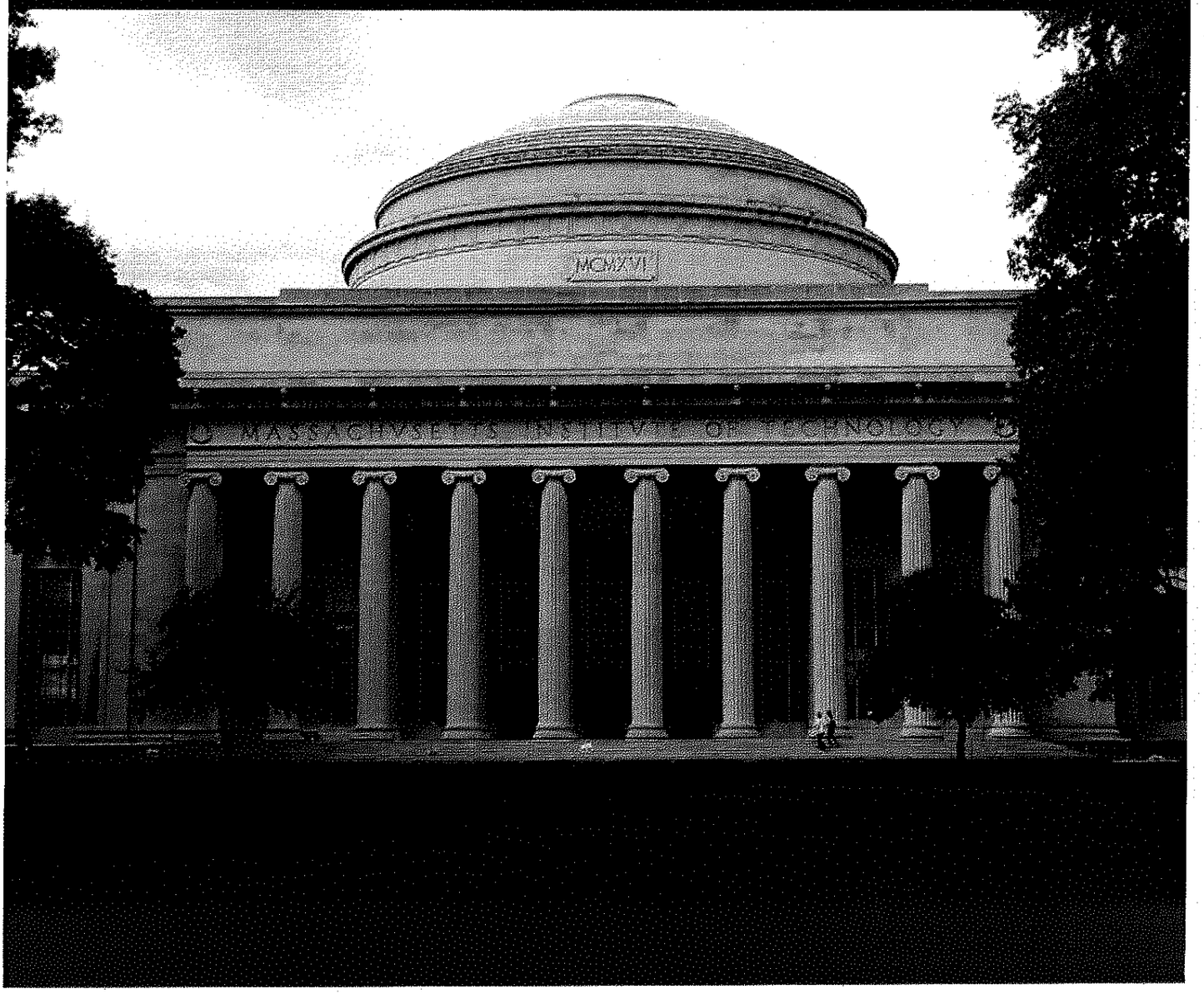
EMERITUS
INSTITUTE OF MANAGEMENT

En colaboración con

MIT MANAGEMENT
EXECUTIVE EDUCATION

TRANSFORMACIÓN **DIGITAL**

Transformación de los negocios a gran escala



PANORAMA GENERAL

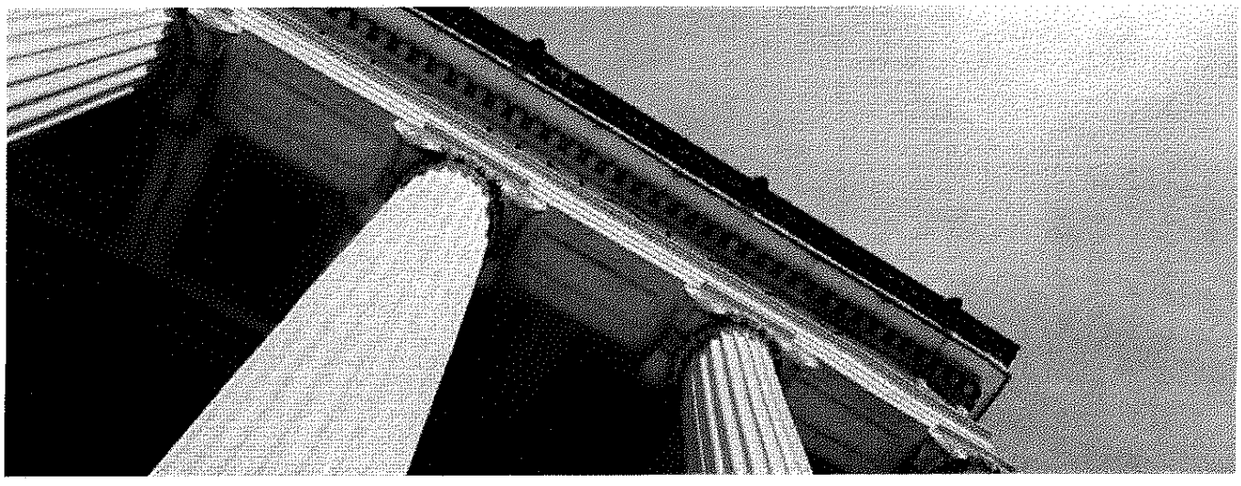
Las empresas más valiosas de la actualidad son notablemente exitosas en la construcción y gestión de plataformas digitalizadas y abiertas, junto con modelos de negocios participativos que crean ecosistemas de productores y consumidores comercialmente conectados. A través de estas redes y mercados, compañías como Google, Airbnb, Uber, entre otras, están cambiando la estructura de las principales industrias y transformando los negocios.

La capacidad de potenciar mercados digitales ya no se restringe únicamente a los advenedizos de Internet. Si tu empresa puede aprovechar la información o la comunidad para agregarle valor a lo que vende, entonces hay potencial para crear una plataforma viable para tu negocio, o incluso una revolución de plataformas en tu industria. Quienes entienden el nuevo modelo de negocio pueden comenzar a construir las plataformas del mañana, de manera tal que aprovechen los activos existentes para generar innovadoras formas de crecimiento y valor.

"Transformación digital: Estrategias de plataformas para el éxito" es un programa de tres meses, que introduce a los participantes a las diversas formas en que los mercados en red están transformando la economía, además de proporcionar estrategias para diseñar, monetizar y lanzar un plataforma digital.

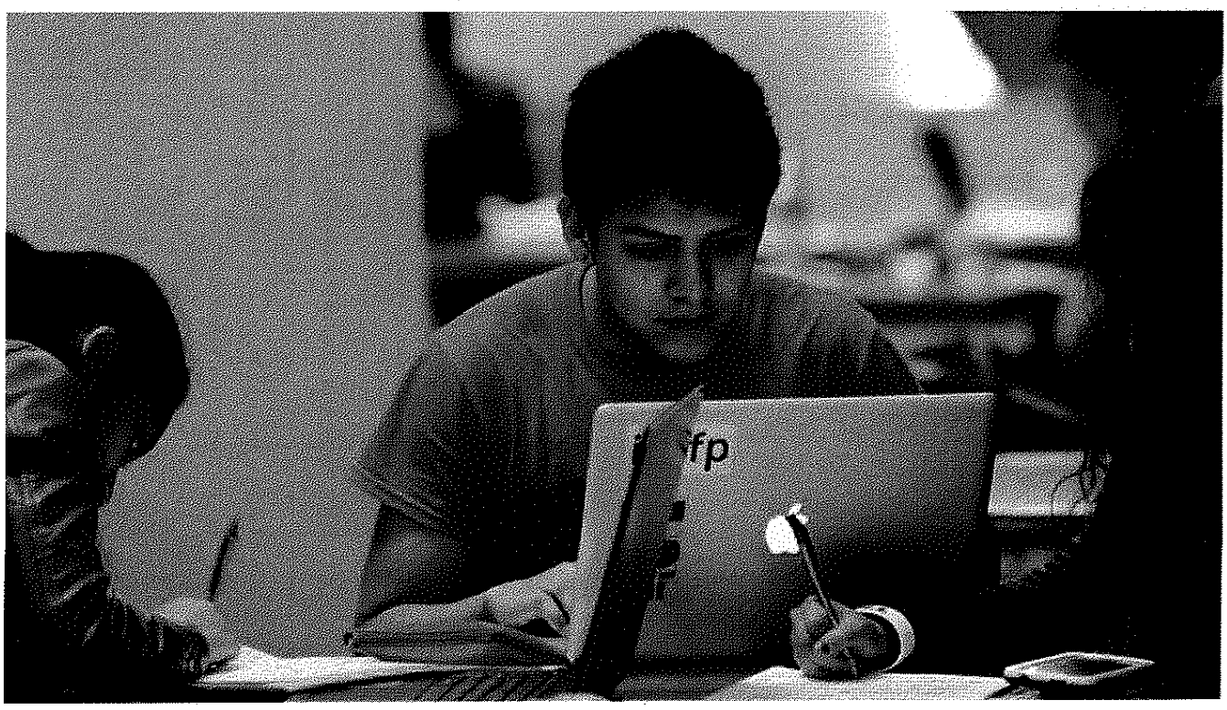
En este curso aprenderás los fundamentos de la transformación digital, identificarás por qué las plataformas están por encima de los productos y cómo puedes hacer de tu negocio una plataforma. También aprenderás a lanzar y hacer crecer una plataforma digital y sabrás cómo impulsar la innovación abierta para la misma. Asimismo, este curso te equipa con el conocimiento para dominar tu plataforma, evaluando estratégicamente a tu competencia y proporcionándote una visión futurista de la transformación digital en las industrias.

Los módulos del programa ponen el énfasis en enfoques prácticos y, para aportar bases y definiciones, comprenden desde redes sociales, servicios de salud, espíritu emprendedor y software empresarial hasta servicios en dispositivos móviles y productos para el consumidor final. Este curso muestra, también, los principios económicos establecidos en la literatura sobre organizaciones industriales, efectos de las redes de dos lados, asimetría de la información y teoría de juegos.



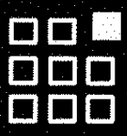
Al final de este curso, los participantes aprenderán a:

- Definir negocios en plataformas, distinguiendo entre proveedores de insumos, mercados y verdaderas plataformas, y por qué estas diferencias son importantes
- Reconocer y aprender a competir en mercados con jugadores dominantes, además de redes de uno y dos lados y el contexto del *multihoming* (multiconexión).
- Entender de qué manera los modelos de precios tradicionales se debilitan en el contexto de las plataformas, eligiendo entre una gama de opciones relativas a precios (*freemium* o gratuitos, por lotes y de dos lados).
- Abordar las barreras que enfrentan las firmas al tratar de organizarse como empresas de plataforma.
- Desarrollar estrategias para el lanzamiento de nuevas plataformas, en donde la masa crítica es importante.
- Articular el proceso de creación de mercados.
- Identificar la estrategia de lanzamiento para que la plataforma ayude a ganar terreno, así como hacer crecer la plataforma aprovechando la modularidad y las APIs.
- Desarrollar estrategias de recuperación en mercados de plataforma en declive y entender el momento preciso en que una plataforma vieja es canibalizada por una nueva.
- Entender las implicaciones contrarias a la confianza de las estrategias de plataformas, así como las protecciones seguras.
- Conocer mejor el impacto y las oportunidades de adoptar estrategias de plataforma en diferentes industrias.



AULA GLOBALMENTE CONECTADA EN EMERITUS

En nuestras instituciones académicas fundacionales, el aprendizaje y la aplicación entre pares son esenciales para la experiencia didáctica del alumno. En EMERITUS hemos reproducido este enfoque en nuestra "Aula globalmente conectada". Si bien las estructuras del curso se imparten por medio de clases interactivas en video, dos terceras partes del tiempo de aprendizaje se destinan a la aplicación de estos conceptos, a través de equipos de alumnos que trabajan de manera colaborativa (lo que llamamos "círculos de aprendizaje").



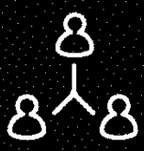
Aprendizaje delimitado (por *bytes*)



Simulaciones, juegos y juego de roles



Calificación y evaluación



Aprendizaje y retroalimentación entre pares



Aprendizaje con aplicaciones para teléfono celular



Aplicación en el mundo real



MIT MANAGEMENT, Educación para Ejecutivos



Aprendizaje basado en cohortes

TU VIAJE DE APRENDIZAJE



75

Clases en video



5

Estudios de caso



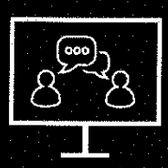
8

Discusiones



4

Tareas



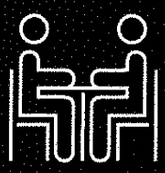
4

Webinarios



1

Libro de texto (opcional)



1

Proyecto final