Maria Magdalena Gandolfo Gandolfo

Firmado digitalmente por Maria Magdalena Gandolfo Gandolfo
Fecha: 2021.01.21 14:05:37 -03'00'

AUTORIZA, DE FORMA EXCEPCIONAL, TRATO DIRECTO, PARA LA CONTRATACIÓN DE LICENCIAS PARA LA PLATAFORMA LINKEDIN SALES NAVIGATOR, CON EL PROVEEDOR LINKEDIN IRELAND UNLIMITED COMPANY, POR RAZONES QUE INDICA.

RESOLUCIÓN N° 025.21

SANTIAGO, 12 de enero 2021.

VISTOS:

Lo dispuesto en la Ley 21.094 Sobre Universidades Estatales; en el DFL Nº1/19653, del Ministerio Secretaria General de la Presidencia que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley Nº18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado 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; en el DFL Nº 3 de 2006, que aprueba el texto Refundido, Coordinado y Sistematizado del DFL N° 153 de 1981, que establece los Estatutos de la Universidad de Chile, ambos del Ministerio de Educación; en el D.U. N° 906 de 2009, que establece el Reglamento General de Facultades; en el DU 008649 de 18 de marzo de 2018; en la Ley 19.886, de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios y su Reglamento; Decreto N°180, de 1987, del Ministerio de Hacienda; las Resoluciones N°7 y 8 de 2019, de la Contraloría General de la República; y en los Decretos TRA N°s 309/2169/2017; 309/1699/2018 y 309/1471/2018, en relación al Decreto Universitario Exento N°0025984, del 24 de julio de 2017.

CONSIDERANDO:

1. Que, el Departamento de Administración y la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, requieren adquirir licencias corporativas para ingresar a la plataforma LinkedIn Sales Navigator, por un periodo de 12 meses.

2. Que, en lo referente a la Escuela de Postgrado, de conformidad a lo expuesto por su Director, profesor Mauricio Jara Bertín, las licencias de LinkedIn Sales Navigator son claves para segmentar perfiles según los nichos de mercado a los cuales se quiere atraer, permitiendo contactar personas que tengan interés en las áreas de estudio que ofrece la Escuela, de una manera fácil y sencilla, incrementando las posibilidades de que estos perfiles concreten matriculas al ser contactados de manera directa por la Escuela. Lo anterior, por cuanto, según señala en su informe, Linkedin es la red social profesional utilizada por más del 80% de los chilenos económicamente activos.
3. Que, a su vez, la Unidad de Extensión perteneciente al Departamento de Administración (UNegocios), señala en informe adjunto emitido por la Subdirectora de Educación Ejecutiva, que Sales Navigator resulta fundamental para administrar los contactos recibidos a través del sitio web de unegocios.uchile.cl y realizar los seguimientos correspondientes para convertir esos prospectos en matriculas, además de permitir hacer proyecciones tanto para los ejecutivos de admisión como para la Subdirección de Educación Ejecutiva y revisar el estado

de gestión, avance y cierre, con la ayuda de informes en línea para estos fines, tal como lo señala la Subdirectora de Educación Ejecutiva en informe adjunto a esta resolución.

4. Que, en virtud de lo antes expuesto, la cantidad de licencias Sales Navigator que se requieren por parte de la Escuela de Postgrado y Departamento de Administración para el periodo 2021, son las siguientes:

Departamento y/o Escuela	Licencias	Periodo
Departamento de Administración	✓ Adquisición 10 licencias	12 meses Enero 2021- enero 2022.
Escuela de Postgrado	✓ Adquisición 3 licencias	12 meses Marzo 2021-Marzo 2022.

5. Que, dicho requerimiento fue autorizado, según consta en los Formularios de Solicitud de Compra y Disponibilidad Presupuestaria, con fecha 11 de diciembre de 2020, por un monto de hasta US$14.280,00.- (catorce mil doscientos ochenta dólares americanos) más gastos correspondientes a la transferencia electrónica, para el Departamento de Administración y con fecha 10 de diciembre del 2020, por un monto de hasta US$ 4.284,00.- (cuatro mil doscientos ochenta y cuatro dólares americanos), para la Escuela de Postgrado, más gastos relativos a la transferencia electrónica.

6. Que, en cumplimiento de a lo prescrito en el artículo 14 del D.S. Nº 250, del año 2004, del Ministerio de Hacienda, se deja constancia que, efectuadas las búsquedas respectivas, se ha constatado que el servicio requerido no se encuentra disponible en los catálogos electrónicos de convenios marcos de la plataforma www.mercadopublico.cl de la Dirección de Compras y Contratación Pública.

7. Que, LINKEDIN IRELAND UNLIMITED COMPANY, posee la exclusividad de la Plataforma Linkedin Sales Navigator, y licencias asociadas; y es una empresa internacional con domicilio la ciudad de Dublín, y no cuenta con agencia o representación en territorio nacional. según se puede constatar en carta adjunta del proveedor, por lo que puede considerarse proveedor exclusivo de derechos de propiedad intelectual y comercial.

8. Que, en virtud de lo precedentemente expuesto se configuran los supuestos de hecho requeridos por el legislador en el artículo 37 de la Ley 21.094, que dispone en lo que interesa: *"[...] de la misma manera, estarán excluidos de la aplicación de la citada ley los contratos que celebren las universidades del Estado con personas jurídicas extranjeras o internacionales para el suministro de bienes muebles necesarios para el cumplimiento de sus funciones y que, por sus características específicas, no puedan ser adquiridos en Chile*".

9. Que, la naturaleza jurídica de la adquisición que por este acto se autoriza es la de un contrato de adhesión, cuyos términos y condiciones se detallan en contratos (2) adjuntos, en virtud de los cuáles se establecen los términos y condiciones estándares de la contratación que efectúan tanto la Escuela de Postgrado (3 licencias) y la Unidad de Extensión del Departamento de Administración (10 licencias), y se entienden parte integrante de la misma. En consecuencia, la contratación del proveedor LINKEDIN IRELAND UNLIMITED COMPANY solo puede efectuarse en los términos y condiciones prestablecidas por éste.

10. Que, sin perjuicio de lo anterior, se hace presente que:

a) Que, la contratación tendrá una vigencia de 12 meses a contar de la total tramitación del acto administrativo que lo aprueba.

b) Que, el monto de la contratación será de US$ 18.564 (dieciocho mil quinientos sesenta y cuatro dólares americanos), más gastos de transferencia y será pagado en una sola cuota, una vez que se encuentre totalmente tramitada la Resolución que lo apruebe, según la siguiente distribución:

Departamento y/o Escuela	Monto
Departamento de Administración	US$14.280,00
Escuela de Postgrado	US$ 4.284,00

c) Que, la fecha de conversión del dólar a pesos chilenos, será la que corresponde al día de pago.

d) Que, la contraparte técnica del contrato, por parte de la Facultad, estará conformada por:

- ✓ Don Sebastián Rojas, Jefe Unidad de Marketing de la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios.
- ✓ Doña Ángela Núñez Garnier, Subdirectora de Educación Ejecutiva del Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios.

11. Que, en atención a lo precedentemente expuesto, a las características de la contratación y a la entidad que provee las licencias requeridas, debido a las existencia de diferencias de sistemas jurídico se hace imposible para esta Facultad efectuar este proceso de compras a través del Sistema de Información de la Dirección de Compras y Contratación Pública, debiendo realizarse la contratación conforme a lo dispuesto en el artículo 62 N° 6 del Decreto Supremo 250 de 2004 del Ministerio de Hacienda.

12. Que, la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile cuenta con los recursos necesarios para proceder con la contratación requerida, según consta en el correspondiente Certificado de Disponibilidad Presupuestaria. Por tanto;

RESUELVO:

1. **AUTORÍCESE** la adquisición de 13 licencias para el uso de la Plataforma LinkedIn Sales Navigator, al proveedor **LINKEDIN IRELAND UNLIMITED COMPANY**, por un monto de US$ 18.564.- (dieciocho mil quinientos sesenta y cuatro dólares americanos), por un periodo de 12 meses.

2. **APRUÉBENSE** por este acto los contratos (2) suscritos con LINKEDIN IRELAND UNLIMITED COMPANY, que establecen los términos y condiciones de la adquisición de las licencias efectuada para el uso de la Plataforma Linkedin Sales Navigator, que a continuación se individualizan: i) Contrato N° CS6924076-20; y ii) CS4805330-18.

3. **AUTORÍCESE** el pago por la suma de US$ 18.564.- (dieciocho mil quinientos sesenta y cuatro dólares americanos), más gastos correspondientes, a través de transferencia electrónica, pagados por separado, según lo solicite cada unidad, de acuerdo al desglose

detallado en Resuelvo 1), una vez que se encuentre totalmente tramitado el presente acto y realizada según los siguientes datos:

- **Nombre beneficiario**: Linkedin Ireland unlimited Company
- **Nombre del banco:** Bank of America Merril LynchInternational Limited
- **Cuenta corriente:** 55677129
- **Dirección del Banco**: 2 Park Place, Hatch Street, Dublin 2, Republic of Ireland.
- **Moneda:** Dólar
- **SWITH:** BOFAIE3X
- **Iban:** IE70 BOFA 9900 6155 677129

4. **PUBLÍQUESE** el presente acto administrativo, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 7 de la Ley 20.285 Sobre Acceso a la Información Pública.

5. **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 Y ARCHIVESE.

ENRIQUE FRANCISCO MANZUR MOBAREC
Firmado digitalmente por ENRIQUE FRANCISCO MANZUR MOBAREC
Fecha: 2021.01.14 13:17:19 -03'00'

ENRIQUE MANZUR MOBAREC
Vicedecano

JOSE FERNANDO DE GREGORIO REBECO
Firmado digitalmente por JOSE FERNANDO DE GREGORIO REBECO
Fecha: 2021.01.14 19:20:25 -03'00'

JOSÉ DE GREGORIO
Decano

CARMEN GLORIA RIQUELME ROBLEDO
Firmado digitalmente por CARMEN GLORIA RIQUELME ROBLEDO
Fecha: 2021.01.14 12:42:31 -03'00'

CARMEN GLORIA RIQUELME ROBLEDO
Directora Económica y Administrativa (s)

XCN/VRN
Distribución:
1) Contraloría Universidad de Chile.
2) Dirección Económica y Administrativa-FEN.
3) Departamento de Administración-FEN
4) Escuela de Postgrado-FEN,
5) Unidad Tesorería-FEN.
6) Unidad Adquisiciones FEN

LinkedIn Ireland Unlimited Company
Gardner House
Wilton Place
Dublin 2, Ireland
www.linkedin.com

Pricing Valid Through/Precioválido hasta:dezembro 15, 2020

Proposed by/Propuestopor:
Ana Maria Garcia
anagarcia@linkedin.com

**CONTRACT CONTACT/
CONTACTO DEL CONTRATO: Jose de Gregorio**

Sold to Customer/Vendido al clienteUniversidad de Chile

BILL TO/FACTURAR A: Universidad de Chile

Bill To Doing Business As/Facturar al nombrecomercial:

Contact/Contacto: Angela Nunez

Universidad de Chile

Address/Dirección: Diagonal Paraguay 257 piso 9

City/State/Zip Ciudad/Estado/Código postal: Santiago de . 8330111

Country/País: Chile

Email/Correoelectrónico: anunez@unegocios.cl

Phone/Teléfono: 56 229783713

Con misiniciales a continuación, acepto que losdetalles de facturaciónestánactualizados y son precisos. _____

SHIP TO/ENVIAR A: Universidad de Chile

Ship To Doing Business As/ Enviar al nombre comercial:

Diagonal Paraguay 257 piso 9

Santiago de, .8330111

Chile

ORDER INFORMATION/ INFORMACIÓN DEL PEDIDO

Contract #/N.° de contrato: CS4805330-18

Billing Period/Período de facturación: Annually Upfront

Billing Method/Método de facturación: Invoice

Billing Instructions/ Instrucciones de facturación:

For Internal Only/Para usointernosolamente:

Type/Tipo: Renewal

Rep Region/Región del representante: LSS-LA-HL-MEX1-CORP-MME-RM

Agency Name/Nombre de la agencia:

Currency/Moneda: USD

ContractStart Date/Fecha de inicio del contrato*: janeiro 15, 2021
Contract End Date/Fecha de finalización del contrato: janeiro 14, 2022
**"La fecha de inicio de losserviciosincluidosen el Formulario de pedidoserá la Fecha de inicio del contrato o la Fechaen que el formulario de pedido se ejecuteplenamente, la que sea posterior."*

Product Order Description/Descripción del pedido de productos	Qty/Cantidad	Term/ Plazo (Months/ meses)	Notes/Notas	Sales Price/Precio de venta	Total
Product Name/Nombre del producto: Sales Navigator Team (10-24 Seats) Product SKU/SKU del producto: SNTXX02-1407 Product Description/Descripción del producto: Sales insights and customized recommendations from the world's largest professional network. Includes TeamLink, 30 InMail messages per month, extended network access, usage reporting, and other premium features. (Annual Subscription)	10	12		$1,200.00	$12,000.00
				SUBTOTAL	$12,000.00
				ESTIMATED TAX*/IMPUESTO ESTIMADO*	$2,280.00
				ESTIMATED ORDER TOTAL/TOTAL DEL PEDIDO ESTIMADO	$14,280.00

PURCHASE ORDER INFORMATION/INFORMACIÓN DE LA ORDEN DE COMPRA	TAX INFORMATION/INFORMACIÓN IMPOSITIVA

Our records **INDICATE** that a Purchase Order Number may NOT be required for this order. / Nuestros registros **INDICAN** que es posible que NO se requiera un número de orden de compra para esta orden. If a Purchase Order IS required, please enter the PO Number. / SI SE REQUIERE un número de orden de compra, ingrese el número de orden de compra: By initialing here, I confirm that a Purchase Order number is **NOT** required, or if a Purchase Order Number is listed **ABOVE**, I confirm that it is current and accurate. / Con mis iniciales a continuación, confirmo que **NO** se requiere un número de orden de compra, o que si se requiere un número de orden de compra se ha incluido **ARRIBA**, confirmo que está actualizado y es preciso._____	Check here if your company is tax exempt/Marque aquísisuempresaestáexenta de impuestos: *Please attach any/all exemption certifications or email documentation to taxinquiry@linkedin.com/Adjuntetodacertificación de exención o envíe la documentaciónporcorreoelectrónico a taxinquiry@linkedin.com.* No tax has been applied on your sales order. You may be responsible for self-assessing any tax due under the local tax laws. / No se ha aplicado ningún impuesto a su orden de venta. Es posible que usted sea responsable de liquidar por sí mismo cualquier impuesto adeudado en virtud de las leyes impositivas locales. ***For Non-US based orders ONLY/SOLO para pedidosfuera de EE. UU.:** Please provide your VAT #/Indiquesunúmero de identificación fiscal: **If this doesn't apply, please type N/A.* **Si no procede, escriba N/A.*
PAYMENT OPTIONS/OPCIONES DE PAGO • Customer Payment Terms/Condiciones de pago del cliente: 30 Days • US and Canada Customers: Check, Credit Card, or Bank Wire Transfer/Clientesen EE. UU. y Canadá: Cheque, tarjeta de crédito o transferenciabancaria • Non-US Customers: Credit Card or Bank Wire Transfer only/Clientesfuera de EE. UU.: Tarjeta de crédito o transferenciabancariaúnicamente	

TERMS/TÉRMINOS

• LinkedIn Services provided under this Order Form are governed by the LinkedIn Subscription Agreement between the parties ("LSA"), the terms of which are incorporated into this Order Form. The Service Terms available at https://legal.linkedin.com/service-specific-terms apply to Customer to the extent the specific Service is included in this Order Form, the terms of which are incorporated into this Order Form./ • Los servicios de LinkedIn prestados en virtud de este Formulario de pedido se rigen por el Contrato de suscripción de LinkedIn entre las partes («CSL»), cuyos términos se han incluido en este Formulario de pedido. Las Condiciones de uso disponibles en https://legal.linkedin.com/service-specific-terms, cuyos términos se han incluido en este Formulario de pedido, se aplican al Cliente en la medida que el Servicio específico esté incluido en este Formulario de pedido.
• Except as provided in the LSA, Services purchased under this Order Form are non-cancelable and non-refundable. / • Salvo que se indique lo contrario en el LSA, los Servicios adquiridos bajo este Formulario de pedido no son reembolsables ni se pueden cancelar.
• Future orders will be at list price (including any applicable volume based discounts) at the time of purchase. / • El coste de los pedidos futuros será el del precio sugerido cuando se realizó la compra (incluido cualquier descuento aplicable por el volumen de compra).
• Customer will maintain complete and accurate billing and contact information with LinkedIn and will notify LinkedIn of any inaccuracies on an invoice within the time period set forth in the Payment Terms section above. / • El Cliente se compromete a mantener al día y de manera precisa la información de facturación y de contacto, y avisará a LinkedIn cuando haya alguna inexactitud en un recibo dentro del plazo de tiempo establecido en la sección Condiciones de pago que aparece con anterioridad.
• Add-on orders must co-term with the originating order. / • El plazo de duración de los pedidos adicionales deberá coincidir con el del pedido original.
• This order will automatically renew for the same subscription term, unless either party gives the other written notice of non-renewal at least 45 days prior to the end of the subscription term. / • Este pedido se renovará automáticamente por el mismo plazo de duración salvo que una de las partes notifique a la otra por escrito que no se renueve la suscripción al menos 45 días antes de que la suscripción termine.

I HEREBY REPRESENT THAT: (I) I AM AN AUTHORIZED SIGNATORY FOR CUSTOMER; (II) I HAVE READ AND AGREED TO THE TERMS OF THIS ORDER FORM; AND (III) BY SIGNING THIS ORDER FORM, I AM ENTERING INTO A LEGALLY BINDING CONTRACT. / POR LA PRESENTE, DECLARO QUE SOY UN FIRMANTE AUTORIZADO POR EL CLIENTE; (II) QUE HE LEÍDO Y ACEPTADO LOS TÉRMINOS EN ESTE FORMULARIO DE PEDIDO: Y (III) QUE AL FIRMAR ESTE FORMULARIO DE PEDIDO, ESTOY FORMALIZANDO UN CONTRATO LEGALMENTE VINCULANTE.

CUSTOMER (or APPROVED AGENCY)/CLIENTE (o AGENCIA APROBADA)		LinkedIn Ireland Unlimited Company	
Signature/Firma:	JOSE FERNANDO DE GREGORIO REBECO Firmado digitalmente por JOSE FERNANDO DE GREGORIO REBECO Fecha: 2021.01.14 09:45:41 -03'00'	Signature/Firma:	Elizabeth Farnworth
Name/Nombre:	JOSÉ DE GREGORIO	Name/Nombre:	Elizabeth Farnworth
Title/Cargo:	DECANO	Title/Cargo:	Senior Manager, Revenue Recognition
Date/Fecha:	14 de diciembre de 2021	Date/Fecha:	novembro 10, 2020

LinkedIn Ireland Unlimited Company
Gardner House
Wilton Place
Dublin 2, Ireland
www.linkedin.com

Pricing Valid Through/Precioválido hasta:dezembro 15, 2020

Proposed by/Propuestopor:
Ana Maria Garcia
anagarcia@linkedin.com

CONTRACT CONTACT/
CONTACTO DEL CONTRATO: Sebastian Rojas

Sold to Customer/Vendido al clienteUniversidad de Chile

BILL TO/FACTURAR A: Universidad de Chile

Bill To Doing Business As/Facturar al nombrecomercial:

Contact/Contacto: Paula Constanza Velasquez

Universidad de Chile

Address/Dirección: Diagonal Paraguay 257 piso 3, edificio corporativo z

City/State/Zip Ciudad/Estado/Código postal: Santiago de Chile . 8330111

Country/País: Chile

Email/Correoelectrónico: pavelasque@fen.uchile.cl

Phone/Teléfono: 229783642

Con misiniciales a continuación, acepto que losdetalles de facturaciónestánactualizados y son precisos. _____

SHIP TO/ENVIAR A: Universidad de Chile

Ship To Doing Business As/
Enviar al nombre comercial:

Diagonal Paraguay 257 piso 3, edificio corporativo z

Santiago de Chile, .8330111

Chile

ORDER INFORMATION/ INFORMACIÓN DEL PEDIDO

Contract #/N.° de contrato: CS6924076-20

Billing Period/Período de facturación: Annually Upfront

Billing Method/Método de facturación: Invoice

Billing Instructions/ Instrucciones de facturación:

For Internal Only/Para usointernosolamente:

Type/Tipo: Renewal

Rep Region/Región del representante: LSS-LA-HL-MEX1-CORP-MME-RM

Agency Name/Nombre de la agencia:

Currency/Moneda: USD

ContractStart Date/Fecha de inicio del contrato*: março 18, 2021
Contract End Date/Fecha de finalización del contrato: março 17, 2022
**"La fecha de inicio de losserviciosincluidosen el Formulario de pedidoserá la Fecha de inicio del contrato o la Fechaen que el formulario de pedido se ejecuteplenamente, la que sea posterior."*

Product Order Description/Descripción del pedido de productos	Qty/Cantidad	Term/ Plazo (Months/ meses)	Notes/Notas	Sales Price/Precio de venta	Total
Product Name/Nombre del producto: Sales Navigator Team (10-24 Seats) Product SKU/SKU del producto: SNTXX02-1407 Product Description/Descripción del producto: Sales insights and customized recommendations from the world's largest professional network. Includes TeamLink, 30 InMail messages per month, extended network access, usage reporting, and other premium features. (Annual Subscription)	3	12		$1,200.00	$3,600.00
				SUBTOTAL	$3,600.00
				ESTIMATED TAX*/IMPUESTO ESTIMADO*	$684.00
				ESTIMATED ORDER TOTAL/TOTAL DEL PEDIDO ESTIMADO	$4,284.00

PURCHASE ORDER INFORMATION/INFORMACIÓN DE LA ORDEN DE COMPRA	TAX INFORMATION/INFORMACIÓN IMPOSITIVA

Our records **INDICATE** that a Purchase Order Number may NOT be required for this order. / Nuestros registros **INDICAN** que es posible que NO se requiera un número de orden de compra para esta orden. If a Purchase Order IS required, please enter the PO Number. / SI SE REQUIERE un número de orden de compra, ingrese el número de orden de compra: By initialing here, I confirm that a Purchase Order number is **NOT** required, or if a Purchase Order Number is listed **ABOVE**, I confirm that it is current and accurate. / Con mis iniciales a continuación, confirmo que **NO** se requiere un número de orden de compra, o que si se requiere un número de orden de compra se ha incluido **ARRIBA**, confirmo que está actualizado y es preciso._____	Check here if your company is tax exempt/Marque aquísisuempresaestáexenta de impuestos: *Please attach any/all exemption certifications or email documentation to taxinquiry@linkedin.com/Adjuntetodacertificación de exención o envíe la documentaciónporcorreoelectrónico a taxinquiry@linkedin.com.* No tax has been applied on your sales order. You may be responsible for self-assessing any tax due under the local tax laws. / No se ha aplicado ningún impuesto a su orden de venta. Es posible que usted sea responsable de liquidar por sí mismo cualquier impuesto adeudado en virtud de las leyes impositivas locales. ***For Non-US based orders ONLY/SOLO para pedidosfuera de EE. UU.:** Please provide your VAT #/Indiquesunúmero de identificación fiscal: **If this doesn't apply, please type N/A.* **Si no procede, escriba N/A.*
PAYMENT OPTIONS/OPCIONES DE PAGO • Customer Payment Terms/Condiciones de pago del cliente: 30 Days • US and Canada Customers: Check, Credit Card, or Bank Wire Transfer/Clientesen EE. UU. y Canadá: Cheque, tarjeta de crédito o transferenciabancaria • Non-US Customers: Credit Card or Bank Wire Transfer only/Clientesfuera de EE. UU.: Tarjeta de crédito o transferenciabancariaúnicamente	

TERMS/TÉRMINOS

• LinkedIn Services provided under this Order Form are governed by the LinkedIn Subscription Agreement between the parties ("LSA"), the terms of which are incorporated into this Order Form. The Service Terms available at https://legal.linkedin.com/service-specific-terms apply to Customer to the extent the specific Service is included in this Order Form, the terms of which are incorporated into this Order Form./ • Los servicios de LinkedIn prestados en virtud de este Formulario de pedido se rigen por el Contrato de suscripción de LinkedIn entre las partes («CSL»), cuyos términos se han incluido en este Formulario de pedido. Las Condiciones de uso disponibles en https://legal.linkedin.com/service-specific-terms, cuyos términos se han incluido en este Formulario de pedido, se aplican al Cliente en la medida que el Servicio específico esté incluido en este Formulario de pedido.

• Except as provided in the LSA, Services purchased under this Order Form are non-cancelable and non-refundable. / • Salvo que se indique lo contrario en el LSA, los Servicios adquiridos bajo este Formulario de pedido no son reembolsables ni se pueden cancelar.

• Future orders will be at list price (including any applicable volume based discounts) at the time of purchase. / • El coste de los pedidos futuros será el del precio sugerido cuando se realizó la compra (incluido cualquier descuento aplicable por el volumen de compra).

• Customer will maintain complete and accurate billing and contact information with LinkedIn and will notify LinkedIn of any inaccuracies on an invoice within the time period set forth in the Payment Terms section above. / • El Cliente se compromete a mantener al día y de manera precisa la información de facturación y de contacto, y avisará a LinkedIn cuando haya alguna inexactitud en un recibo dentro del plazo de tiempo establecido en la sección Condiciones de pago que aparece con anterioridad.

• Add-on orders must co-term with the originating order. / • El plazo de duración de los pedidos adicionales deberá coincidir con el del pedido original.

• This order will automatically renew for the same subscription term, unless either party gives the other written notice of non-renewal at least 45 days prior to the end of the subscription term. / • Este pedido se renovará automáticamente por el mismo plazo de duración salvo que una de las partes notifique a la otra por escrito que no se renueve la suscripción al menos 45 días antes de que la suscripción termine.

I HEREBY REPRESENT THAT: (I) I AM AN AUTHORIZED SIGNATORY FOR CUSTOMER; (II) I HAVE READ AND AGREED TO THE TERMS OF THIS ORDER FORM; AND (III) BY SIGNING THIS ORDER FORM, I AM ENTERING INTO A LEGALLY BINDING CONTRACT. / POR LA PRESENTE, DECLARO QUE SOY UN FIRMANTE AUTORIZADO POR EL CLIENTE; (II) QUE HE LEÍDO Y ACEPTADO LOS TÉRMINOS EN ESTE FORMULARIO DE PEDIDO: Y (III) QUE AL FIRMAR ESTE FORMULARIO DE PEDIDO, ESTOY FORMALIZANDO UN CONTRATO LEGALMENTE VINCULANTE.

CUSTOMER (or APPROVED AGENCY)/CLIENTE (o AGENCIA APROBADA)		**LinkedIn Ireland Unlimited Company**	
Signature/Firma:	JOSE FERNANDO DE GREGORIO REBECO Firmado digitalmente por JOSE FERNANDO DE GREGORIO REBECO Fecha: 2021.01.14 09:42:43 -03'00'	Signature/Firma:	Elizabeth Farnworth
Name/Nombre:	JOSÉ DE GREGORIO	Name/Nombre:	Elizabeth Farnworth
Title/Cargo:	DECANO	Title/Cargo:	Senior Manager, Revenue Recognition
Date/Fecha:	14 de diciembre 2021	Date/Fecha:	novembro 27, 2020

DocuSign Envelope ID: 7C8004EE-B9D7-47FB-8411-36E98C36A808

Octubre de 2020

Atención a-

Ángela Núñez Garnier

Subdirectora de Educación Ejecutiva FEN Universidad de Chile

A quien corresponda, Por favor acepte esta carta como documento oficial estipulando que Linkedin Company es el proveedor exclusivo de la plataforma “Linkedin Sales Navigator”.

El servicio provee Información de ventas y recomendaciones personalizadas de la red profesional más grande del mundo. Incluye TeamLink, mensajes InMail por mes, acceso extendido a la red, informes de uso y otras funciones premium. (Suscripción anual)

Factores Únicos:

Licencias Corporativas de Sales Navigator

Usuarios administradores

Capacitaciónes Online

Gerente de Relacionamiento con paquete de servicio de acuerdo al contrato

Dashboards de Monitoreo

Datos de pago:

Pay via wire transfer/ACH Bank of America 2 Park Place, Hatch Street Dublin 2, Ireland Account #: 55677129 IBAN: IE70BOFA99006155677129 Swift Code: BOFAIE3X Sort Code: 990061

DocuSigned by:
Pedro Alencar
4D96E3F2A61F41E...

Pedro Alencar Pedro Alencar

Representante Legal LinkedIn

Formulario de Solicitud de Compras y Contrataciones y Certificado Disponibilidad Presupuestaria

Fecha de Solicitud: 11-12-2020

ÍTEM I: IDENTIFICACIÓN UNIDAD REQUIRENTE

Unidad Solicitante:	**Responsable de la contratación:**	**Cargo:**
FEN Departamento de Administración	Ángela Núñez G.	Subdirectora de Educación Ejecutiva Centro de Desarrollo Gerencial Unegocios

ÍTEM II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOLICITUD

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

RENOVACIÓN Y CONTRATACIÓN DE LICENCIAS SALES NAVEGATOR DE LINKEDIN PARA LA UNIDAD DE EXTENSIÓN DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN, FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS UNIVERSIDAD DE CHILE

Está incorporada en Plan Anual de Compras: Si

Objetivo de la Compra y Detalles

Es la renovación de 4 licencias y contratación de 6 licencias extras, tanto para el área corporativa como el área de programas abiertos, para consultores y ejecutivos de admisión y puedan contactar de manera directa prospectos en la red social de Linkedin. La contratación es directamente a la red social Linkedin, proveedor exclusivo por agrupar a una red profesional única en el mundo.

¿Solicita Renovar un contrato vigente?	No	**Indicar N° y Fecha Decreto que aprueba contrato anterior:**		**Monto estimado adquisición:** (Impuestos incluidos)	$14,280.00

Imputar Gasto a: FEN Departamento de Administración **Moneda:** US$

Forma de Contratación) Art. 10 N° 7, letra k) Proyectos específicos de docencia, investigación o extensión (S/Cotizacior

¿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 Universitario Afecto N° 1181 de 2020. Certifico que a la fecha del presente documento, la institución cuenta con el presupuesto para el financiamiento de los servicios/productos "RENOVACIÓN Y CONTRATACIÓN DE LICENCIAS SALES NAVEGATOR DE LINKEDIN", con cargo al Centro de Costo N° 120516034201001, por un monto bruto de UF$14,280.00.-

En el caso de tratarse de una Transferencia, indicar:

Nombre Beneficiario	LinkedIn Ireland Unlimited Company
Nombre del Banco	Bank of America N. A. New York
Cuenta Corriente Nº	Account number – 55677129
Dirección del Banco	**2 park place, Hatch street, dublin 2**
Moneda	**USD**
SWITH	**SWIFT – BOFAIE3X**
ABA	**IBAN – IE70BOFA99006155677129**

Breve descripción del motivo de la transferencia

Katerin De Las Mercedes Rojas Méndez
Firmado digitalmente por Katerin De Las Mercedes Rojas Méndez
Fecha: 2020.12.11 11:46:15 -03'00'

Katerin Rojas.
Coordinadora Administrativa Interina.

German Alejandro Arrate Pinto
Firmado digitalmente por German Alejandro Arrate Pinto
Fecha: 2020.12.11 11:08:15 -03'00'

Germán Arrate.
Jefe Unidad de Extensión.

Formulario de Solicitud de Compras y Contrataciones y Certificado Disponibilidad Presupuestaria

Fecha de Solicitud: 10-12-2020

ÍTEM I: IDENTIFICACIÓN UNIDAD REQUIRENTE

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

ÍTEM II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOLICITUD

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

LinkedIn Sales Navigator

Está incorporada en Plan Anual de Compras: Si

Objetivo de la Compra y Detalles

El objetivo de la contratación, realizada a través de la modalidad excepcional del trato directo, es pagar una suscripción anual a la plataforma LinkedIn Sales Navigator, en el contexto de potenciar el contacto al segmento objetivo de los programas que imparte la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile

¿Solicita Renovar un contrato vigente?		**Indicar N° y Fecha Decreto que aprueba contrato anterior:**		**Monto estimado adquisición:** (Impuestos incluidos)	4.284,00
Imputar Gasto a:	FEN Gabinete Escuela de Postgrado			**Moneda:**	US$
Forma de Contratación	(TD) Art. 10 N° 7, letra k) Proyectos específicos de docencia, investigación o extensión (S/Cotizac				
¿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: Fundamentado por el artículo 38 de la Ley de Universidades Estatales. Para la Escuela de Postgrado es importante contactar al segmento objetivo de los programas que ofrece para así potenciar la venta de éstos. Por tanto, es clave contar con la plataforma, la cual permite enviar mensajes personalizados de forma directa por LinkedIn, una red social profesional muy utilizada por dicho segmento objetivo.

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 Universitario Afecto N°1181 de 2020. Certifico que a la fecha del presente documento, la institución cuenta con el presupuesto para el financiamiento de los servicios/productos "LinkedIn Sales Navigator ", con cargo a la Escuela de Postgrado, por un monto de US$4.284,00.- (cuatro mil doscientos ochenta y cuatro dólares).

En el caso de tratarse de una Transferencia, indicar:

Nombre Beneficiario	Linkedin Ireland unlimited Company
Nombre del Banco	nk of America Merril LynchInternational Limit
Sort Code	
Cuenta Corriente Nº	55677129
Dirección del Banco	**2 Park Place, Hatch Street, Dublin 2, Republic of Ireland**
Moneda	Dólar
SWITH	: BOFAIE3X
ABA	
IBAN	IE70 BOFA 9900 6155 677129

Abel Alvaro Curiche Painemal

Firmado digitalmente por Abel Alvaro Curiche Painemal
Fecha: 2020.12.10 19:11:36 -03'00'

Abel Curiche Painemal

Coordinador Administrativo Escuela de Postgrado

INFORME DE TRATO DIRECTO

El Director de la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, solicita la contratación de la plataforma LinkedIn Sales Navigator, de la empresa LinkedIn Ireland Unlimited Company, pues ésta permite enviar mensajes personalizados directos por LinkedIn, red social profesional utilizada por más del 80% de los chilenos económicamente activos.

LinkedIn Sales Navigator es una plataforma anexa a LinkedIn, utilizada para contactar directamente a las personas, sin necesidad de ser parte de la red personal, lo cual permite enviar mensajes personalizados de manera sencilla. Además, con esta herramienta se puede segmentar perfiles por región, cargo, nivel educacional, área de estudio, años de experiencia, entre otros filtros que son muy relevantes para los programas ofrecidos por la Escuela.

Con respecto a la importancia de este Trato Directo, es clave mencionar la relevancia de la tarea de contactar personas potencialmente interesadas en realizar algún postgrado, puesto que los programas de la Escuela están orientados a un nicho de mercado, por lo que no es tan fácil generar contactos directos con profesionales que cumplan con el perfil deseado, lo cual se facilita en gran medida, por la segmentación con todas las variables que nos ofrece la plataforma. Por tanto, a través de esta plataforma, se espera llegar a esta audiencia por medio de comunicación directa y personalizada. Asimismo, cabe hacer presente que, actualmente no existe una plataforma similar nacional que permita realizar la segmentación que se puede realizar a través de LinkedIn Sales Navigator, ya que es la red profesional más grande del mundo. Incluye TeamLink, mensajes InMail por mes, acceso extendido a la red, informes de uso y otras funciones premium.

En este contexto, desde el año 2018 la Escuela de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile utiliza esta herramienta, cuyo número de licencias varía de acuerdo al plan de marketing de cada año y al precio que nos ofrece la plataforma. En este sentido, de acuerdo al plan de Marketing para el año 2021, se requerirán de 3 licencias.

Escuela de Postgrado
FEN UCHILE

Diagonal Paraguay 205 | Tercer Piso
Edificio Corporativo | Santiago - Chile
Tel: (56 2) 2978 3461 | 2978 3730
2978 3462 | 2978 3537 | 2978 3546
2978 3499 | 2977 2040
contacto@fen.postgradouchile.cl

fen.postgradouchile.cl

Cabe destacar que esta forma de contacto directo presenta numerosas ventajas, ya que es un proceso sencillo y fácil de realizar, incrementa las posibilidades de que las personas concreten la matrícula, ya que serán contactados por los Directores de los programas o de la Escuela.

En atención a lo expuesto, se solicita la contratación con la empresa LinkedIn Ireland Unlimited Company, con domicilio en Gadner House Wilton Place Dublin 2, Ireland, a través de una contratación directa.

Santiago, enero 11 de 2021.

Firmado digitalmente por Mauricio Alejandro Jara Bertin
Fecha: 2021.01.11 14:58:03 -03'00'

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

Escuela de Postgrado
FEN UCHILE

Diagonal Paraguay 205 | Tercer Piso
Edificio Corporativo | Santiago - Chile
Tel: (56 2) 2978 3461 | 2978 3730
2978 3462 | 2978 3537 | 2978 3546
2978 3499 | 2977 2040
contacto@fen.postgradouchile.cl

fen.postgradouchile.cl

UNEGOCIOS
FEN-UCHILE

unegocios.uchile.cl
contacto@unegocios.cl
+562 29783380
Diagonal Paraguay 257, Torre 26, piso 9, Of. 903

Noviembre 2020

INFORME TÉCNICO

Unegocios, del Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, informa que la contratación de la licencia **Sales Navegator**, de la red Linkedin**,** responde a la necesidad de contar con una herramienta para ejecutivos y consultores de Unegocios para que puedan buscar prospectos para cada área y gestionar sus contactos de negocios.

LinkedIn Sales Navigator aprovecha el poder de la red de más de 610 millones de usuarios de LinkedIn en el mundo para ayudar a los profesionales de ventas a generar más oportunidades a través de las ventas en las redes sociales.

Sales Navigator de LinkedIn ayuda a encontrar clientes potenciales más rápidamente con información personalizada y dirigida a las ventas como las recomendaciones de posibles clientes, actualizaciones de empresa, así también acceso a la red ampliada, ver los perfiles y la actividad de los contactos de 1er, 2º y 3er grado.

LinkedIn Sales Navigator fundamentalmente es tener más y mejores opciones de encontrar los perfiles de leads que se buscan en LinkedIn y de comunicarse con ellos de modo más eficiente en la red social, además de organizarse adecuadamente en la gestión. Ofrece sugerencias tanto de contactos (leads) como de cuentas en función de los Sales preferences, sirve para poder conectar tanto con perfiles concretos como para encontrar ideas de cuentas que coinciden con el tipo de empresas que interesan a tu negocio.

Para Unegocios, el seguir contando con dicha herramientas es fundamental para administrar los contactos recibidos a través del sitio web unegocios.uchile.cl y poder realizar los seguimientos correspondientes para convertir esos prospectos en matrículas. Además de poder hacer proyecciones tanto para los ejecutivos de admisión como para el subdirector de educación ejecutiva y revisar el estado de gestión, avance y cierre, con la ayuda de informes en línea para estos fines.

Las licencias son contratadas desde el año 2017 a la fecha. Para el año 2021 se contratarán 10 licencias, las cuales corresponden a renovaciones del personal que ocupa diariamente la herramienta. Cada año las contrataciones o renovaciones de licencias van variando, pueden disminuir o aumentar y esto se debe a algunas razones como, desvinculación de colaboradores de un año a otro, nuevas contrataciones, desistir de usar la herramienta en un año específico y poder cambiarlo por otra forma de contacto. El uso de la herramienta es sugerido por el departamento de administración pero cada ejecutivo o consultor, puede ver qué forma de comunicación con potenciales alumnos y empresas.

El contactar con esta herramienta de Sales Navegator y acceder a una red de más de 600 millones de usuarios a nivel mundial, es de suma importancia para el departamento de

unegocios.uchile.cl
contacto@unegocios.cl
+562 29783380
Diagonal Paraguay 257, Torre 26, piso 9, Of. 903

administración, ya que el nivel de contacto que se puede obtener, no solo para llegar a contactos en Chile, sino que abrir la frontera para capacitar a distintos países, es fundamental. Por lo mismo la contración del servicio es internacional, es decir proveedor extranjero con su casa matriz en Reino Unido, no existiendo distribuidores nacionales.

En atención a lo expuesto, se solicita gestionar el trato directo con la empresa:

Nombre del Beneficiario:	LINKEDIN IRELAND UNLIMITED COMPANY
Nombre del Banco:	BANK OF AMERICA MERRIL LYNCH INTERNATIONAL LIMITED
Cuenta Corriente Nº:	55677129
Dirección del Banco:	2 PARK PLACE, HATCH ST, DUBLIN 2, REPUBLIC OF IRELAND
Moneda:	Dólares americanos
SWITH:	BOFAIE3X
IBAN:	IE70 BOFA 9900 6155 6771 29

Angela loreto nuñez garnier

Firmado digitalmente por Angela loreto nuñez garnier
Fecha: 2020.12.11 10:25:17 -03'00'

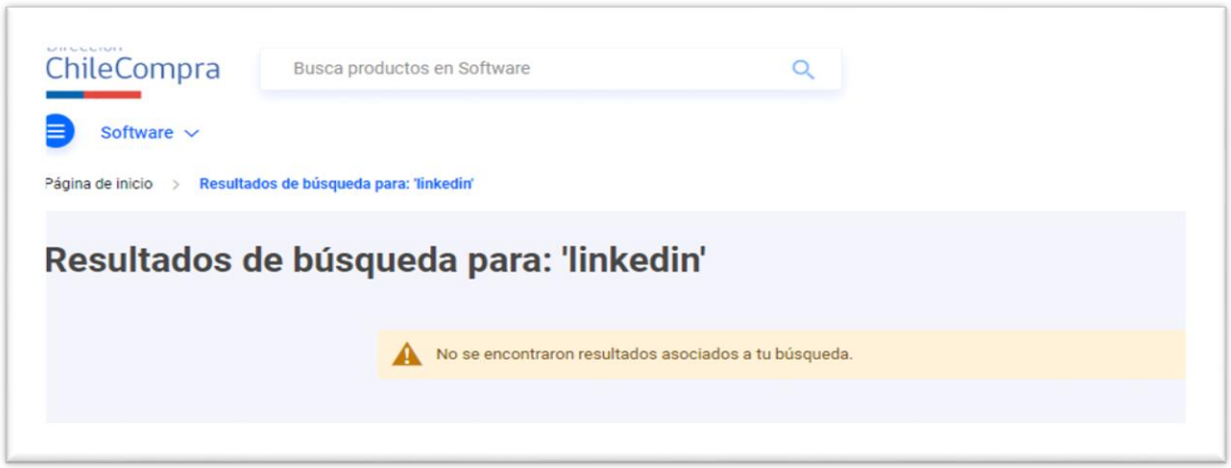
Ángela Núñez G.
Subdirectora de Educación Ejecutiva
Centro de Desarrollo Gerencial Unegocios

FACULTAD ECONOMÍA Y NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE CHILE

CERTIFICADO

Por medio del presente documento, se certificó que, efectuada la búsqueda en la tienda electrónica de Mercado Público www.mercadopublico.cl , respecto a las licencias Linkedin objeto de la contratación directa en la cual se hace presente- se observó lo siguiente:

1. No se encuentra disponibilidad de licencias Linkedin Sales Navigator, en la tienda electrónica de Mercado Público www.mercadopublico.cl. Se adjunta pantallazo de la búsqueda.





Sin otro particular

CARMEN GLORIA RIQUELME ROBLEDO

Firmado digitalmente por CARMEN GLORIA RIQUELME ROBLEDO
Fecha: 2021.01.14 11:57:29 -03'00'

CARMEN GLORIA RIQUELME R.

JEFE UNIDAD ADQUISIONES