

Programa Avanzado

PRACTICA TEORIA DE JUEGOS

Estrategias para Cooperar y Competir



Relator

MARCOS SINGER

Ingeniero Civil UC, MSc en computación y Ph.D Universidad de Columbia, EEUU.

Profesor y Director de Investigación Escuela de Administración UC.

Dirigido a Ejecutivos y Profesionales a Cargo de:

Manejo de la relación con socios y competidores de la empresa.

Coordinación de las relaciones laborales.

Diseño y administración de contratos con proveedores.

Diseño y ejecución de las compras y adquisiciones.

Diseño de políticas y regulaciones de mercado.

Fechas y Horarios

Jueves 2 de Sep, 14 - 18hrs.

Viernes 3 de Sep, 9 - 18hrs.

Sábado 4 de Sep, 9 - 13.30hrs.

Precio

\$450.000

Mayor Información

www.cdduc.cl

T: 3542535

infocdduc@faceapuc.cl



Antecedentes

Enfrentamos un “dilema estratégico” cuando, obligados a actuar, disponemos de dos o más cursos válidos de acción, cuyas consecuencias dependen de las acciones de otros individuos. El objetivo de este curso es presentar los principales conceptos de la Teoría de Juegos, que es la disciplina que estudia este tipo de interacción estratégica. En énfasis del curso es la aplicación de estos conceptos a situaciones concretas de las empresas y otras organizaciones en Chile.



Contenidos

Modelación y análisis de la interacción estratégica: presentamos los principales elementos de análisis de la interacción estratégica, incluyendo incentivos, información, incertidumbre. Describimos el Equilibrio de Nash como criterio para evaluar la estabilidad de la relación entre los actores en juego.

Negociación en la teoría y en la práctica: modelamos la negociación como la interacción estratégica de simultánea colaboración y competencia. Derivamos los elementos que generan “fuerza negociadora”, es decir, la posibilidad objetiva de obtener los objetivos perseguidos.

Diseño de contratos e incentivos: presentamos los elementos que determinan la estructura de los contratos, tales como la asimetría de información, alineamiento de objetivos y costo de monitoreo entre otros. Señalamos las buenas prácticas de administración de contratistas y proveedores.

Licitaciones y subastas: describimos los principales mecanismos de compraventa, incluyendo licitaciones de sobre sellado y remates inversos. Presentamos las ventajas y desventajas de diferentes mecanismos y sus aplicaciones en casos chilenos.

Bibliografía

Libro Una Práctica Teoría de Juegos, de Singer, M., 2009. Editorial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, 566 páginas (<http://www.edicionesuc.cl/>). Se entregará a los inscritos del curso.