

Convenio Específico

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración y la Cámara de la Economía Digital del Uruguay

En la ciudad de Montevideo, el día 23 del mes de febrero de 2021, POR UNA PARTE: la Cámara de la Economía Digital del Uruguay (en lo sucesivo "CEDU"), representada por la Cra. Ivanna Rocha en su carácter de apoderada y POR OTRA PARTE: la Universidad de la República, (en lo sucesivo "UdelaR") representada por el Sr. Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (en lo sucesivo "la Facultad"), Cr. Jorge Xavier, con domicilio en Avda. 18 de Julio Nro. 1968, convienen en lo siguiente:

Cláusula Primera: Antecedentes.

Con fecha 27 de junio de 2018 la UdelaR y CEDU, suscribieron un Convenio Marco de colaboración para el mejor desarrollo de sus respectivas finalidades y actividades.

En el mismo, se acordaron elaborar programas y proyectos de cooperación en los que se especificarán las obligaciones que asumirá cada una de las partes en su ejecución y que darán origen a Convenios Específicos complementarios de dicho Convenio Marco.

Cláusula Segunda: Objetivo

Por intermedio de la presente se acuerda organizar un Programa de Formación Profesional en Comercio Electrónico a ser coordinado y dictado en la órbita de Educación Permanente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, en modalidad de co-branding cuyo detalle figura en el Anexo.

Cláusula Tercera: Actividades

Las actividades estarán estructuradas en 4 módulos que totalizan 93 horas de clase (ver Anexo), cada uno de los cuales tendrá una evaluación final, que puede ser un trabajo o una prueba con duración de 2 horas a realizarse finalizado cada módulo: total 8 horas de evaluación, que puede ser presencial o en plataforma educativa.

Además de las horas clase los participantes deberán destinar horas adicionales a preparar los cursos y las evaluaciones finales de cada módulo, así como visita a empresas que CEDU facilitará, se estima un mínimo de 40% de horas adicionales a las horas clase: 39 horas

El programa tendrá una carga horaria con dicha estructura y contenidos, entre actividades de clase, visitas, pruebas y domicilio de 140 horas.

Cláusula Cuarta: Coordinación

La coordinación del Programa estará a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

Se conformará así mismo, un comité académico que servirá de referencia y apoyo de la coordinación del programa, que estará integrado por representantes honorarios de ambas instituciones.

Cláusula Quinta: Bonificación

Para los funcionarios de CEDU, y aquellas personas que trabajen en empresas socias de CEDU (en adelante "los beneficiarios"), la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración brindará a los beneficiarios el siguiente porcentaje de descuento:

- 25% de descuento en el valor total de derechos universitarios del Programa Formación Profesional en Comercio Electrónico.-

Dicha quita no es acumulable a otros descuentos.

CEDU no tendrá responsabilidad alguna por el cumplimiento de las obligaciones que los beneficiarios hayan asumido o asuman con la Facultad en razón de este convenio.

Cláusula Sexta: Precio.

Los derechos universitarios por la totalidad del programa se estipularán previo a la difusión de cada Edición y se dará comunicación a CEDU. Dicha comunicación a CEDU se realizará con una antelación no menor a 60 días del inicio de las inscripciones del curso.

Cláusula Séptima: Difusión

CEDU se compromete a dar la más amplia difusión de este convenio y de las bonificaciones que el mismo otorga a los beneficiarios definidos en este documento, a través de su sitio web, boletines así como otras formas de difusión que CEDU utilice, a fin de asegurar la mejor utilización del convenio.

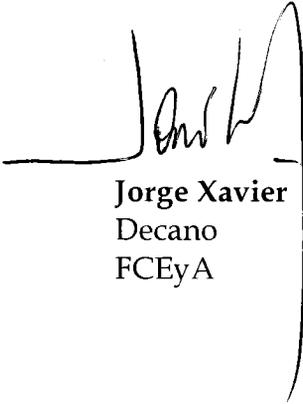
CEDU no mantiene exclusividad en ningún aspecto.

En todos los casos, no podrán usarse los logotipos de la Facultad, sin autorización expresa entre las partes, como asimismo banners u otros objetos directamente vinculados a la imagen institucional.

Cláusula Octava: Vigencia

El presente convenio tendrá un plazo de duración de un (1) año a contar desde su firma, renovable automáticamente por iguales períodos de duración. Sin perjuicio de lo cual, las partes contratantes podrán en cualquier momento y sin expresión de causa dar por rescindido el mismo; tal circunstancia deberá ser comunicada con una antelación de treinta (30) días a la fecha en que operará la rescisión.

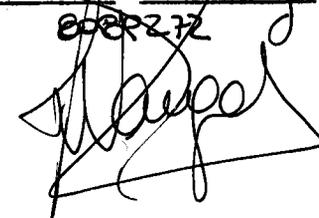
Para constancia de lo actuado se suscriben dos ejemplares del mismo tenor en el lugar y fecha indicados en la comparecencia.



Jorge Xavier
Decano
FCEyA



Ivanna Rocha
Gerente General
CEDU

Sigue ⁶ Papel Notarial de Actuación
Serie F2 N° 80071
80072


Anexo

El programa de Formación en Comercio Electrónico se diseña entre CEDU y la FCEA, para que desde una perspectiva profesional se presenten aquellos elementos clave que extienden las actividades del comercio tradicional al comercio electrónico. Para ello se apunta a integrar teoría, estudios de mercado y experiencias de actores del ecosistema digital, en una propuesta que lejos de apuntar a formar en detalle, consiga dar consejos desde la práctica o tips sobre los temas relevantes del comercio electrónico. Por ende, los temas a abordar en los distintos módulos contarán con una rigurosa base teórica, y mucho de elementos para poder diseñar y conducir acciones de ecommerce. Esto significa que por ej. el abordaje de recursos humanos, estará orientado a presentar las características de las nuevas formas de trabajo y su normativa, más que a dar una formación completa y acabada en recursos humanos para ecommerce.

Público objetivo:

- Primario: egresados de educación secundaria, que ya estén trabajando en actividades vinculadas al ecommerce
- Secundario: Egresados universitarios de cualquier edad, vinculados o no al ecommerce

Características:

El Programa de formación en Comercio Electrónico se compone de módulos que abarcan distintos aspectos del comercio electrónico, módulos que en el correr del tiempo se irán ajustando en cuanto a denominaciones, duraciones, agrupaciones, metodología de enseñanza aprendizaje y contenidos, acorde a las necesidades que desde el entorno vayan apareciendo:

En principio se estructura en 4 módulos, cada uno de los cuales tendrá una evaluación final, que puede ser un trabajo o una prueba con duración de 2 horas a realizarse finalizado cada módulo: Total 8 horas de evaluación, que puede ser presencial o en plataforma educativa.

Módulo 1: El comercio minorista, el ecommerce y el consumidor en la era digital.

Total 21 horas clase:

- La industria del comercio minorista: 6 a 9 horas (idealmente 9), que tenga 3 encuentros, a) introducción, b) Mix del comercio minorista y c) Ecommerce
- El comercio electrónico: 6 a 9 horas (idealmente 9), en 2 ó 3 encuentros, a) procesos, b) tendencias globales y c) actores locales
- El cliente: 3 a 6 horas (idealmente 6), aprovechar los estudios de RADAR, el perfil del internauta y el estudio de CEDU, presentar la ley de relaciones de consumo

Módulo 2: Los recursos humanos, plataformas e IT en el ecommerce: Total 21 horas clase

- Recursos Humanos: 5 a 9 horas (idealmente 9), a) perfiles múltiples de actores y

cultura organizacional, b) leyes laborales (RAPI, pedidos ya, reglamentación uber. Etc-)

- Plataformas e IT: 5 a 9 horas (idealmente 9), que los participantes conozcan de Software y ERP (**Enterprise Resource Planning**, o sea los sistemas informáticos destinados a la administración de recursos en una organización) para el manejo de su negocio, en cuanto a ciberseguridad piques acerca de sitios seguros, en el caso de metodología para el análisis ROI, la idea es que los participantes no pierdan de vista que los SW salen dinero y que la decisión debe ser funcional al negocio

- Blockchain y Criptomonedas: 5 a 8 horas (idealmente 6) donde se abordan Conceptos de Blockchain, Estado de Situación de la Industria Blockchain, Conceptos de Bitcoin, Proyectos de Blockchain en Uruguay.

Módulo 3: Marketing Digital y tablero de comando del ecommerce; Total 18 horas clase

- Marketing Digital: 15 horas

- Tablero de mando del comercio electrónico - KPI: 3 horas

Módulo 4: Los elementos de core para el desarrollo de una estrategia de ecommerce; Total 30 horas clase

- Fechas comerciales especiales del comercio electrónico: 2 a 3 horas. La idea es explicar el por qué, la dinámica previa, durante y después, y como planificar y prepararse para un evento que en 3 días genera negocios equivalentes a un mes, con todo lo que ellos implica.

- Market Place: 3 horas.

- Medios de Pago: 6 horas, es una mezcla de temas financieros, técnicos y jurídicos.

- Logística: 15 horas.

- Internacionalización del comercio electrónico: 3 horas.

Además de las horas clase los participantes deberán destinar horas adicionales a preparar los cursos y las evaluaciones finales de cada módulo, así como visita a empresas que CEDU facilitará, se estima un mínimo de 40% de horas adicionales a las horas clase: 39 horas

El programa tendrá una carga horaria con esta estructura y contenidos, entre actividades de clase, visitas, pruebas y domicilio de 140 horas.

Se entregarán dos tipos de Diplomas:

-De Aprobación: a quienes cumplan con los requisitos de asistencia (80% de las clases dictadas) y que aprueben las pruebas que se propongan para cada módulo. Existirán dos períodos de evaluación, una al final de cada módulo y otra a los 2 meses de finalizado el Programa.

-De Asistencia: a quienes cumplan los requisitos de asistencia y no rindan las pruebas, o no alcancen el puntaje mínimo requerido en éstas últimas.

La coordinación del Programa estará a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

Se conformará así mismo, un comité académico que servirá de referencia y apoyo de la coordinación del programa, que estará integrado por representantes honorarios de ambas instituciones.

En cuanto a lo que tiene relación con las distintas materias, cada una tendrá especificado:

- a) objetivos,
- b) alcance,
- c) metodología de enseñanza aprendizaje,
- d) bibliografía obligatoria y complementaria,
- e) competencias y habilidades que se procurarán desarrollar dentro de las siguientes:
 - habilidades de negociación
 - liderazgo e influencia
 - trabajo en equipo
 - comunicación efectiva: verbal (oral y escrita), comportamental (lenguaje corporal) y visual (presentaciones)
 - metodología de la investigación
 - análisis de datos y resolución de problemas en base a esos datos
 - análisis financiero y proyectos de inversión (básico)
 - base matemática
 - creatividad e innovación

El plantel docente estará conformado por expertos y referentes en ecommerce sugeridos por CEDU, y por docentes de grado y/o Posgrado de la FCEA.