

CONTRATO A SUSCRIBIR ENTRE LA INTENDENCIA DE SAN JOSÉ Y LA FUNDACIÓN PARA EL APOYO A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN.

En Montevideo. San José, el 25 de Mayo de 2026, **POR UNA PARTE:** la **INTENDENCIA DEPARTAMENTAL DE SAN JOSÉ**, (ISJ) (en adelante entidad contratante) con domicilio en calle Asamblea N° 496, de la ciudad San José de Mayo, representada por la Intendente Departamental Cra. Ana María BENTABERRI ALPUY, asistida por el Secretario General Sr. Leonardo Alcides GIMÉNEZ ACUÑA.- ; **POR OTRA PARTE:** la Profa. Danny Shaila FREIRA SALINA en calidad de Presidenta de la **FUNDACIÓN PARA EL APOYO A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN** (FAFCEA), (en adelante entidad capacitadora) domiciliado en Avda. Gonzalo Ramírez 1926 de la ciudad de Montevideo., registrado con el RUT 217163080019, **CONVIENEN EN CELEBRAR EL SIGUIENTE CONTRATO:**

PRIMERO: Antecedentes.

1.1) Con fecha 28 de febrero de 2023, con la finalidad de unir esfuerzos al servicio de intereses comunes la INTENDENCIA DE CANELONES firmó un Convenio Marco con la UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA, con el propósito de desarrollar relaciones de cooperación que permitan ejecutar de común acuerdo programas y proyectos que tienen como objetivo cumplir con servicios de interés nacional.

1.2) Que La Fundación tiene como objetivo impulsar el desarrollo de la vinculación de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEA) de la Universidad de la República (UDELAR) con el medio, promoviendo y gestionando la cooperación, y difundiendo el conocimiento de la sociedad y a las organizaciones que la conforman. Con este fin colabora en la gestión de programas y proyectos de investigación, extensión y de asesoramiento. En tal sentido se firmó un convenio entre La Fundación y la UDELAR el 02 de agosto de 2013.



SEGUNDO: Objeto. Capacitación

El presente convenio tiene por objetivo dar continuidad a la colaboración entre las instituciones firmantes para el desarrollo de actividades comprendidas dentro de las finalidades de ambas partes, con el propósito de fortalecer las capacidades de los participantes.

Objetivo Específicos.

La Fundación para el Apoyo a la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración brindará a la ISJ un ciclo de talleres de formación, uno para emprendedores (anexo I) y otro para estudiantes (Anexo II), en modalidad presencial, con una o dos instancias virtuales.

Dichas actividades estarán a cargo de docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, a través de la Fundación de Apoyo a la Facultad.

Las partes ejecutarán el presente acuerdo identificando las líneas de acción, los actos y procedimientos, así como, las operaciones materiales que las iniciativas acordadas en formación y estudios requieran y que respondan a iniciativas y propuestas que puedan originarse en cualquiera de los ámbitos pertenecientes a los otorgantes o a terceros en que de común acuerdo decidan participar.

TERCERO: Precio. El precio total del contrato, que el Contratante abonará a la entidad capacitadora es de \$ 207.940 (doscientos siete mil novecientos cuarenta pesos uruguayos). Dicho monto incluye gastos, honorarios e impuestos que la entidad contratante deberá abonar de acuerdo a la legislación vigente.

CUARTO: Forma y lugar de pago.

Se efectuará un pago del 40% al inicio de cada ciclo de talleres y el 60% al final de cada ciclo.

El desembolso se efectivizará por transferencia bancaria a:

TITULAR: Fundación Apoyo Facultad Ciencias Económicas

BANCO: B.R.O.U.

CUENTA: Cuenta Corriente en pesos 001569259-00002

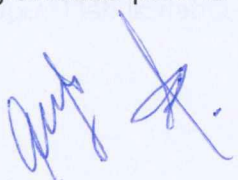
QUINTO: Iniciación y plazo de ejecución. La ejecución comenzará en abril 2026 y el contrato y plazo de ejecución es hasta el 31 de diciembre 2026.

SÉXTO: El equipo técnico será el comprometido en la propuesta.

SÉPTIMO; Confidencialidad. La entidad capacitadora tiene prohibido divulgar cualquier información reservada o confidencial a la que pueda tener acceso durante la ejecución de la capacitación, a menos que ello se le haya autorizado por escrito. Podrá utilizar los resultados y proceso de la capacitación con fines de investigación y presentación en actividades académicas, si la ISJ lo autoriza. Se aplicará la legislación vigente respecto a la protección de datos personales de acuerdo a lo dispuesto por la Ley N.º 18.331, Decreto 414/009 Decreto n°64/020.

OCTAVO: Comunicaciones. Se conviene la validez del telegrama colacionado para las intimaciones y/o notificaciones que las partes practiquen entre sí, o cualquier otro medio auténtico de notificación.

NOVENO: Rescisión de contrato. El presente contrato podrá ser rescindido: (I) Por acuerdo de partes; (II) Por incumplimiento de la entidad capacitadora; (a) si la entidad capacitadora no destina el personal en la cantidad, calidad y dedicación establecidas en su propuesta, o no provee los recursos suficientes que pongan en peligro, a juicio del Contratante, la realización de las capacitaciones en los términos convenidos; (b) si se produce atraso en las etapas parciales programadas para la ejecución de la capacitación; (c) si la entidad capacitadora ha incurrido en



negligencia que implique que la calidad del trabajo ejecutado no corresponde a lo estipulado en el contrato; (d) si el Contratista transgrediera lo estipulado en los Términos de Referencia.

En el caso de rescisión como el pago y la ejecución se dan en dos etapas, si se rescinde sin el cumplimiento de la ejecución, no se deberá abonar el precio.

DÉCIMO: Independencia de las Partes. La relación establecida en base al presente contrato es una relación entre sujetos independientes, sin que exista subordinación laboral de clase alguna.

DÉCIMO PRIMERO: Exoneración de Responsabilidad. La entidad capacitadora se obliga a mantener indemne a la Contratante, de cualquier y toda acción, amenaza de acción, demanda o procedimiento, de cualquier naturaleza, que pueda efectuar cualquier persona física o jurídica, pública o privada incluido que surja de o como resultado de su actuación bajo el presente contrato, contra cualquier y todo reclamo, gastos, pérdidas o daños (incluido los honorarios razonables de los abogados) que puedan resultar en virtud de sus acciones u omisiones. La presente obligación comprende, todo reclamo de índole laboral de parte de los que participen en las actividades de los Talleres, así como de cualquier otra persona física o jurídica vinculada o no a los talleres, como de cualquier reclamo que pudiera resultar a consecuencia de cualquier controversia sobre la titularidad de las innovaciones y/o daños y perjuicios a terceros resultantes de los servicios prestados. En tal hipótesis la contratante deberá:

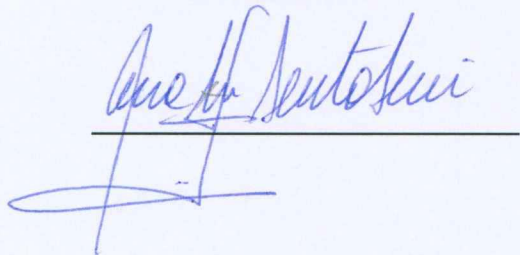
(i) enviar inmediatamente una notificación por escrito al contratista en la que se indica la existencia del evento objeto de indemnización, (ii) proporcionar toda la información necesaria así como cooperar y asistir en la medida que ellos sea razonablemente necesario para la defensa en dicha acción o reclamo, y (iii) autorizar al consultor a defender o contestar dicha acción o reclamo. Sin perjuicio de ello, la entidad capacitadora no podrá realizar acto alguno sin consentimiento expreso del contratante.

DECIMO SEGUNDO: Jurisdicción. La entidad capacitadora hace expreso reconocimiento y manifiesta su voluntad de someterse a las leyes y Tribunales de la República Oriental del Uruguay,

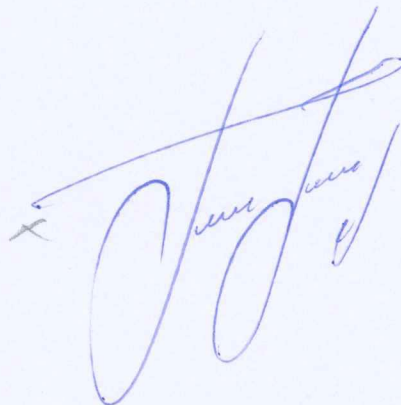
con exclusión de cualquier otro recurso.

DECIMO TERCERO: Representaciones. La Intendente Departamental Cra. Ana María BENTABERRI ALPUY, asistida por el Secretario General Sr. Leonardo Alcides GIMÉNEZ ACUÑA, y la Profa. Titular Danny Shaila FREIRA SALINA en calidad de Presidenta de la Fundación para el Apoyo a la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FAFCEA), con facultades suficientes, de acuerdo respectivamente, firman tres ejemplares del mismo tenor.

Por el Contratante:

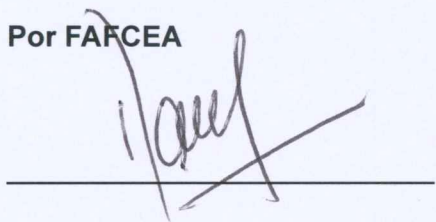


A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ana María Bentaberry', is written over a horizontal line. Below the line, there is a large, stylized blue flourish.



A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Leonardo Alcides Giménez Acuña', is written over a horizontal line. The signature is highly stylized with large loops.

Por FAFCEA

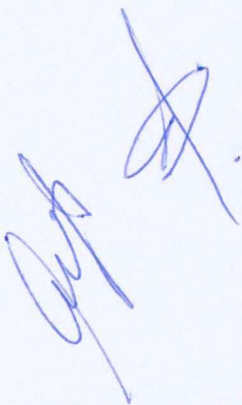


A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Danny Shaila Freira Salina', is written over a horizontal line. The signature is stylized and includes a large flourish.

ANEXO I

Propuesta de Capacitación

Enfocada a emprendedores -segunda línea-



Abril 2026

1 - Introducción

Según lo conversado en la reunión mantenida, la idea sería trabajar en dos líneas.

Una **primera línea** vinculada a emprendedurismo, enfocándose en un ciclo o dos ciclos de capacitación relacionadas con temas básicos de emprendedurismo, en esta **primera línea** el foco estaría en **estudiantes e instituciones educativas**.

En una **segunda línea** el foco estaría en los **emprendedores**, enfocándose en temas de emprendedurismo abarcando temas como marketing, costos, modelo de negocio, etc.-

Asimismo, en la reunión se pensó en un ciclo de 4/5 talleres.

A continuación, se presenta una propuesta de formación dirigida a emprendedores. Esta serie de talleres, se enfocará en los siguientes ejes temáticos:

- **El Emprendedor y el Emprendimiento:** Exploraremos las características, retos y motivaciones de diferentes perfiles de personas que emprenden. Abordaremos el concepto de emprendimiento, analizando diferentes tipos y su contribución al desarrollo económico y social.
- **El Proceso Emprendedor:** Profundizaremos en el camino emprendedor y el proceso de transformar una idea en un negocio viable, cubriendo etapas como la validación, el modelado de negocio, la planificación y la comercialización. En la parte de herramientas disponibles de este punto se incorporará a la ISJ -área desarrollo, hub, otras áreas) para que los emprendedores tomen conocimiento como se trabaja en territorio con la temática.
- **Comercialización con mirada emprendedora**

2 - Metodología

Se seguirá una metodología que combina conceptos teóricos con dinámicas grupales que apunten a afianzar dichos conceptos, mediante su práctica. Asimismo, se fomentará una labor de intercambio con los participantes, aprovechando y potenciando sus respectivos saberes.

La formación consta de 3 encuentros presenciales de 3 horas cada uno, con grupos sugeridos de hasta 30 personas, para asegurar un ambiente de aprendizaje interactivo y personalizado.

-solo a modo de ejemplo-. Se contemplan dos instancias virtuales complementarias, en función de los requerimientos que surjan de las instancias presenciales.

3 - Programa analítico sugerido

Taller:	El Emprendedor y el Emprendimiento
Cupos:	30 participantes -emprendedores-
Objetivo general:	Brindar a los participantes una comprensión integral de las características, retos y motivaciones de diferentes perfiles emprendedores y emprendimientos.
Duración:	3 horas
Modalidad:	Presencial

Contenido:	• Dinámica de Kahoot/Menti -u otras herramientas-, para entrar en tema • Introducción al Espíritu Emprendedor • Qué significa emprender • A qué se le llama Espíritu Emprendedor - Definición de Emprendedor • Características comunes de los emprendedores • Tipologías de emprendedores: subsistencia, necesidad, oportunidad, sociales, innovadores • Retos y barreras • Barreras comunes: competencias personales, presiones sociales, limitaciones económicas • Estrategias de superación y resiliencia • Introducción al emprendimiento • Presentación inicial sobre qué es emprendimiento y su importancia. • Actividad dinámica para que los participantes compartan sus definiciones de emprendimiento. • Tipos de emprendimiento • Exposición sobre diferentes tipos de emprendimiento (social, tecnológico, comercial, etc.). • Presentación de varios modelos de negocio y sus características • Desafíos y oportunidades • Discusión sobre los desafíos comunes que enfrentan los emprendimientos: financieras, culturales, de mercado. •
------------	--

Taller:	El Proceso Emprendedor
Cupos:	30 participantes
Objetivo general:	Brindar a los participantes una comprensión clara del proceso de transformación de una idea en un negocio viable, abarcando la validación, el modelado de negocio, la planificación estratégica y el inicio a la comercialización.
Duración:	3 horas
Modalidad:	Presencial
Contenido:	• Dinámica de Kahoot/Menti -u otras- para entrar en tema • Ideación • Surgimiento de la idea • Diferencias entre Idea, Oportunidad y Negocio • Validación de la Idea • Diferencia entre Validación y Estudio de Mercado • Métodos y herramientas para validar una idea de negocio. • Modelado de Negocio • Introducción a modelos de negocio y su

	importancia. • Actividad práctica: acercamiento a distintos Modelos de Negocio y su posible combinación • Planificación • Concepto y utilidad de un plan de negocio • Estructura general del plan estratégico • Recursos disponibles para emprendedores • Exposición de los recursos y herramientas disponibles, a nivel nacional, para emprendedores
--	---

Taller:	Comercialización con mirada emprendedora
Cupos:	30 participantes
Objetivo general:	Proporcionar a los participantes una mirada desde la comercialización identificando conceptos de cliente, competencia, métodos de fijación de precios, estrategias de crecimiento, entre otros conceptos.
Duración:	3 horas
Modalidad:	Presencial
Contenido:	• Dinámica de Kahoot/Menti para entrar en tema • Definición del cliente ideal • Análisis de la competencia • Definición y diferenciación de la oferta • Aumento del valor percibido • Métodos para la fijación de precios • Estrategias de crecimiento • Acciones de marketing y ventas • Herramientas digitales para potenciar ventas

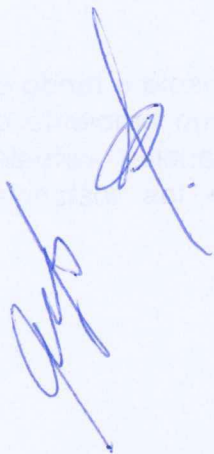
Taller:	Instancias de consulta e intercambio con los participantes asistentes a las jornadas presenciales
Cupos:	No aplica -según las necesidades detectadas-
Objetivo general:	Proporcionar a los participantes dos instancias de intercambio y reflexión sobre las temáticas brindadas en las jornadas presenciales
Duración:	1:30 por instancia
Modalidad:	Virtual

ANEXO II

Propuesta de Capacitación

Enfocada a estudiantes e instituciones educativas -primera línea-

Abril 2026



1 - Introducción

Según lo conversado en la reunión mantenida, la idea sería trabajar en dos líneas.

Una **primera línea** vinculada a emprendedurismo, enfocándose en un ciclo o dos ciclos de capacitación relacionadas con temas básicos de emprendedurismo, en esta **primera línea** el foco estaría en **estudiantes e instituciones educativas**.

En una **segunda línea** el foco estaría en los **emprendedores**, enfocándose en temas de emprendedurismo abarcando temas como marketing, costos, modelo de negocio, entre otros. Asimismo, en la reunión se pensó en un ciclo de 4/5 talleres.

A continuación, se presenta una propuesta de formación dirigida a estudiantes e instituciones educativas, diseñada para nivelar y potenciar las capacidades emprendedoras y el conocimiento sobre el ecosistema emprendedor.

Esta serie de talleres, se enfocará en los siguientes ejes temáticos:

- **El Emprendedor y Emprender desde la profesión:** Exploraremos las características, retos y motivaciones de diferentes perfiles de personas que emprenden y qué es emprender desde la profesión.
- **El Emprendimiento:** Abordaremos el concepto de emprendimiento, analizando diferentes tipos y modelos de negocios, y la contribución de éstos al desarrollo económico y social.
- **De la Idea al Negocio:** Profundizaremos en el camino emprendedor y el proceso de transformar una idea en un negocio viable, cubriendo etapas como la validación, el modelado de negocio, la planificación estratégica y la comercialización.
- **El Ecosistema Emprendedor Nacional:** Revisaremos el panorama actual del ecosistema emprendedor nacional, identificando actores clave, recursos disponibles y oportunidades de sinergia. Se incorporará a la ISJ -área desarrollo, hub, otras áreas- para que los emprendedores tomen conocimiento como se trabaja en territorio con la temática.

2 - Metodología

Se seguirá una metodología que combina conceptos teóricos con dinámicas grupales que apunten a afianzar dichos conceptos, mediante su práctica. Asimismo, se fomentará una labor de intercambio con los participantes, aprovechando y potenciando sus respectivos saberes.

La formación consta de 4 encuentros presenciales de 2 horas cada uno -solo a modo de ejemplo-, con grupos sugeridos de hasta 25 personas, para asegurar un ambiente de aprendizaje inter activo y personalizado. Se contemplan dos instancias virtuales complementarias, en función de los requerimientos que surjan de las instancias presenciales.

3 - Programa analítico sugerido

Taller:	El Emprendedor y Emprender desde la profesión
Cupos:	30 participantes
Objetivo general:	Brindar a los estudiantes e instituciones participantes, una comprensión integral de las características, retos y motivaciones de diferentes perfiles emprendedores.

Duración:	2 horas
Modalidad:	Presencial
Contenido:	• Introducción al Espíritu Emprendedor • Qué significa emprender • A qué se le llama Espíritu Emprendedor - Definición de Emprendedor • Discusión grupal sobre percepciones y estereotipos. • Características comunes de los emprendedores exitosos. • Diversidad de perfiles emprendedores • Tipologías de emprendedores: subsistencia, oportunidad, sociales, innovadores. • Retos y barreras • Barreras comunes: competencias personales, presiones sociales, limitaciones económicas. • Estrategias de superación y resiliencia. • Discusión y reflexión • Intercambio de experiencias personales entre los participantes. • Reflexión sobre cómo estos elementos se aplican en el contexto del territorio • Disparador y Repaso de lo aprendido mediante Kahoot/Menti

Taller:	El Emprendimiento
Cupos:	30 participantes
Objetivo general:	Profundizar en el concepto de emprendimiento, examinando distintos tipos y modelos de negocio y su impacto en el desarrollo económico y social.
Duración:	2 horas
Modalidad:	Presencial
Contenido:	• Introducción al emprendimiento • Presentación inicial sobre qué es emprendimiento y su importancia. • Actividad dinámica para que los participantes compartan sus definiciones de emprendimiento. • Tipos de emprendimiento • Exposición sobre diferentes tipos de emprendimiento (social, tecnológico, comercial, etc.). • Presentación de varios modelos de negocio y sus características. • Contribución al desarrollo • Diálogo y reflexión grupal sobre cómo diferentes emprendimientos contribuyen al desarrollo económico y social. • Desafíos y oportunidades • Discusión sobre los desafíos comunes que enfrentan los emprendimientos: financieras,

	culturales, de mercado. • Ejercicio de resolución de problemas basado en escenarios reales. • Herramientas para emprender • Introducción a herramientas y recursos esenciales para emprender con éxito. • Evaluación de lo aprendido mediante Kahoot/Menti
--	--

Taller:	De la Idea al Negocio
Cupos:	30 participantes
Objetivo general:	Brindar a los participantes una comprensión clara del proceso de transformación de una idea en un negocio viable, abarcando la validación, el modelado de negocio, la planificación estratégica y la comercialización.
Duración:	2 horas
Modalidad:	Presencial
Contenido:	• Ideación • Surgimiento de la idea • Diferencias entre Idea, Oportunidad y Negocio • Validación de la Idea • Diferencia entre Validación y Estudio de Mercado • Métodos y herramientas para validar una idea de negocio. • Modelado de Negocio • Introducción a modelos de negocio y su importancia. • Actividad práctica: construcción de un Canvas de Modelo de Negocio. • Planificación • Concepto y utilidad de un plan de negocio • Estructura general del plan estratégico. • Comercialización • Estrategias de comercialización y entrada al mercado. • Discusión dirigida sobre desafíos y estrategias de comercialización. • Evaluación de lo aprendido mediante Kahoot/Menti

Taller:	El Ecosistema Emprendedor Nacional
Cupos:	30 participantes
Objetivo general:	Proporcionar a los participantes una visión integral del ecosistema emprendedor nacional, identificando los actores clave, los recursos disponibles y explorando oportunidades de sinergia.
Duración:	2 horas
Modalidad:	Presencial
Contenido:	• Introducción al Ecosistema Emprendedor Nacional • Presentación de la historia y características del

	ecosistema emprendedor en el país. • Actividad de reconocimiento de actores clave en el ecosistema. • Actores clave y sus roles • Identificación y análisis de los diferentes actores del ecosistema (gobierno, incubadoras, academia, ONGs). • Discusión sobre cómo estos actores interactúan y contribuyen al ecosistema. • Recursos disponibles para emprendedores • Exposición de los recursos y herramientas disponibles, a nivel nacional, para emprendedores. • Oportunidades de sinergia y colaboración • Actividades de la Red Uruguay Emprendedor • Portal Uruguay Emprendedor • Ejemplos de sinergias exitosas de Desarrollo de la ISJ u otras áreas de la ISJ y cómo pueden ser replicadas. • Evaluación de lo aprendido mediante Kahoot/Menti
--	---

Taller:	Instancias de consulta e intercambio con los participantes asistentes a las jornadas presenciales
Cupos:	No aplica -según las necesidades detectadas-
Objetivo general:	Proporcionar a los participantes dos instancias de intercambio y reflexión sobre las temáticas brindadas en las jornadas presenciales
Duración:	1:30 por instancia
Modalidad:	Virtual

