ACUERDO DE SERVICIOS DE ASESORAMIENTO Y ASISTENCIA TECNICA ENTRE UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SAN MARTÍN Y ASOCIACIÓN CIVIL GRUPO ARGENTINO DE PROVEEDORES PETROLEROS

En la ciudad de Buenos Aires. a los 8 días del mes de abril de dos mil veinticinco, **LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SAN MARTÍN**, en adelante la **"UNSAM"** con domicilio legal en Campus Miguelete, Avenida 25 de Mayo N° 1405, Partido General San Martín, Provincia de Buenos Aires, representada por el Contador Marcelo Paz, D.N.I. Nº20.249.781, en carácter de Decano de la Escuela de Economía y Negocios, por una parte, y la **Asociación Civil Grupo Argentino de Proveedores Petroleros**, con domicilio en la calle Lima 287 5to. A, CABA, en adelante la **"GAPP"** representado por el Sr. Leonardo Iavier Brkusic, D.N.I. Nº25.669.208, en su carácter de Apoderado. convienen en celebrar el presente ACUERDO, el que se regirá por las siguientes cláusulas y condiciones.

PRIMERA: La **"UNSAM"** y la **"GAPP"** celebran el presente acuerdo a fin de que la UNSAM mediante la Escuela de Economía y Negocios, dicte una capacitación denominada: **"PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA MANDOS MEDIOS"**, en adelante la **"CAPACITACIÓN"**, cuyo contenido obra como Anexo I del presente.

SEGUNDA: La **"CAPACITACIÓN"** se impartirá bajo la modalidad virtual y será destinada a los mandos medios de las empresas asociadas a **GAPP**, que sean propuestas por ésta.

TERCERA: "La **UNSAM** tendrá a su cargo las cuestiones académicas vinculadas con la **"CAPACITACIÓN"** y entregará al **"GAPP"**, un informe detallado en el que consten las personas que han participado, a fin de que entregue los certificados de participación en la actividad".

CUARTA: Todos los docentes dependerán de la **"UNSAM"** en lo referido a cuestiones académicas, legales, económicas y administrativas, y no guardarán relación de dependencia, ni relación de subordinación legal alguna con la **"GAPP"**.

QUINTA: IMPORTE Y CONDICIONES DE PAGO: El presupuesto total por el dictado de la **"CAPACITACIÓN"** es de Pesos $1.600.000 (Un millón seiscientos mil pesos).. A los efectos de proceder al pago de la suma mencionada, el **"GAPP"**, realizará el pago del 100% del monto pactado al iniciar la actividad, para lo cual **"UNSAM"** emitirá la correspondiente factura. A tal fin **"UNSAM"** solicita que los importes pertinentes sean depositados por la **"GAPP"** en la Cuenta Corriente Nº 313235/89 de la SUCURSAL N° 3245 del BANCO DE LA NACIÓN

ARGENTINA, CBU 01100402- 20000313235894, Denominación: Universidad Nacional Gral. San Martín, CUIT: 30-66247391- 6. **"GAPP"** transferirá los fondos necesarios, a **"LA UNSAM"** y ésta se hará cargo de abonar honorarios a los profesionales, a los coordinadores y de los gastos administrativos.

SEXTA: DURACIÓN: la **"CAPACITACIÓN"** será dictada en la modalidad virtual, y tendrá lugar entre los meses de abril y mayo de 2025, con una carga horaria total de 36 horas. Los días, horarios y plataforma utilizada para el dictado de la **"CAPACITACIÓN"**, serán notificadas de manera fehaciente entre las partes.

SEPTIMA: MODIFICACIÓN Y RESCISIÓN DEL CONVENIO: El presente Convenio podrá ser rescindido en cualquier momento, por mutuo acuerdo, entre las partes contratantes.

OCTAVA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS –DOMICILIOS–JURISDICCION: Las partes comprometen a resolver de manera amistosa cualquier desacuerdo o conflicto que pueda surgir en la interpretación y/o ejecución de este convenio.

A todos los efectos legales las partes constituyen domicilios en los indicados en el encabezado del convenio, donde se tendrán por válidas todas las notificaciones y comunicaciones que se cursaren. Se someten, además, a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Federales de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con expresa renuncia a cualquier otro fuero y /o jurisdicción que pudiera corresponderles.

NOVENA: El presente documento deberá contar con la aprobación del Consejo Superior de la Universidad Nacional de General San Martín, mediante una resolución del mismo. de conformidad a lo establecido en el artículo 49 inciso a) y l) de su Estatuto Universitario

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un sólo efecto, recibiendo cada parte el suyo en este acto.

LEONARDO BOLOGNESE
GAPP

CDOR. MARCELO PAZ
DECANO
Escuela de Economía y Negocios
UNSAM

ANEXO I - PROGRAMA

Programa formativo de Mandos Medios.

Este programa ha sido diseñado en base a las necesidades específicas planteadas en reuniones previas con el equipo del GAPP, asegurando que los contenidos y metodologías se adapten a las características y desafíos del sector.

Con un enfoque práctico y orientado a la realidad del rubro Oil & Gas, el taller abordará herramientas clave de gestión, liderazgo y estrategia, incorporando además temas de innovación, gestión de equipos y proyectos para la mejora en la toma de decisiones.

El programa busca brindar a los mandos medios de las empresas pertenecientes al Grupo Argentino de Proveedores Petroleros (GAPP) las herramientas adecuadas para desarrollar y fortalecer las competencias necesarias para el desempeño efectivo de sus organizaciones.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Supervisores, jefes, coordinadores de área, responsables de sector, líderes con colaboradores a cargo.

OBJETIVOS

- Profundizar las competencias necesarias para el ejercicio de un liderazgo efectivo.
- Desarrollar una visión sistémica del rol y de su posicionamiento en la organización.
- Promover autonomía en la planificación y fijación de objetivos de su función.
- Acrecentar la capacidad de comunicación y gestión de equipos.
- Desarrollar habilidades de conducción de equipos de trabajo (manejo de conflictos, delegación, gestión del desempeño, comunicación).

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

MODULO I – MANAGEMENT 3.0 Y LIDERAZGO ÁGIL

- Del Mundo VUCA al entorno BANI.
- Enfoques de gestión 1.0, 2.0 y 3.0. Principios y características de la Gestión 3.0.
- Involucrar a las personas y sus interacciones.
- Mejorar el sistema.
- El cliente en el centro.
- Gestionar el sistema, no las personas.

- Co-creación del trabajo.
- Conceptos de Liderazgo Ágil. Roles del líder ágil: influir, servir y transformar.
- Fixed Mindset vs. Agile Mindset. Resistencia al cambio y cómo trabajar sobre la misma.
- Seguridad psicológica-Timothy R. Clark. Condiciones para desarrollarla: Creación de confianza.
- El feedback constructivo. Gestionar la diversidad.
- Equipos autoorganizados y empoderados con objetivos compartidos. (Motivación, propósito y compromiso).

MODULO II – COMUNICACIÓN Y FEEDBACK – CONVERSACIONES DIFÍCILES

- Fundamentos de la comunicación dentro de las organizaciones.
- Comunicación entre áreas. Componentes, niveles y canales de la comunicación.
- Las habilidades de comunicación en la función del jefe.
- Estrategias para el manejo de conversaciones difíciles.
- La generación de compromisos conversacionales y su impacto en la motivación y la gestión del desempeño. Escucha activa.
- Componentes de la buena comunicación. Cómo diseñar una conversación de feedback (preparación 5 pasos): Comunicación, felicitación, puntualización, involucración y motivación. (profundizar la práctica).
- Sesgos inconscientes. Hechos vs opiniones

MODULO III – GESTIÓN DE EQUIPOS ÁGILES

- Formación de un equipo - Teambuilding. Composición de los equipos de trabajo.
- Trabajo en equipo y sinergia. Grupo vs equipo.
- Roles de equipo. Gestión de equipos diversos.
- Fenómenos grupales. Factores que dificultan el trabajo en equipo.
- Características y prácticas del día a día de un equipo ágil, cómo llevar adelante reuniones efectivas.
- Obstáculos y desafíos: Foco vs multitasking. Priorización (matrices de priorización).
- Esencialismo. Tablero Kanban. Revisión y retrospectiva.

MODULO IV – NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- Conflictos: tipos de conflictos. Niveles de conflictos. Conflictos funcionales y disfuncionales. Etapas del conflicto.
- Enfoques directos e indirectos para el manejo de conflictos.

- Negociación: Negociación e implicaciones. Modelo de negociación. Trampas comunes de la negociación. El rol de un tercer participante en la negociación.
- Guía práctica para una negociación exitosa. Competencias y tácticas de los negociadores exitosos.
- Role playing y simulaciones.

MODULO V – GESTIÓN DE PROYECTOS

- Concepto y definición de proyecto. Transformando ideas en proyectos.
- Ciclo de vida de un proyecto. Fases para su diseño e implementación.
- Definición de alcance, tiempos, recursos, costos riesgos y calidad.
- Criterios de evaluación de proyectos.
- Presentación de proyectos.
- Herramientas para su planificación y gestión.
- Seguimiento y control de proyectos.

MODULO VI – GESTIÓN DE PROCESOS

- Conceptos básicos de procesos, Análisis de procesos.
- Tipos de actividades involucradas en los procesos. Identificación de las restricciones de un proceso.
- Gestión de la Innovación de procesos.
- Análisis sistémico de los factores de desempeño de la empresa a partir del dominio de los procesos.

METODOLOGÍA

La metodología del programa fomenta la comunicación bidireccional a través de un entorno dinámico y participativo en cada uno de los encuentros virtuales. Se fomentará el trabajo cooperativo para compartir problemáticas y experiencias similares que atraviesan las PYMES del grupo. Asimismo, se busca conectar los conceptos con la realidad.

Con el fin de desarrollar conocimientos y habilidades se utilizarán dinámicas, role-playing, y resolución de casos.

CUERPO DOCENTE

Cada módulo del programa será dictado por especialistas con experiencia en PYMES que contarán con el apoyo de una experta en la temática Oil & Gas, para la elaboración de casos

prácticos.

DETALLES DEL TALLER

- Modalidad: Virtual
- Cupo: Hasta 30 participantes
- Duración: 36 horas
- Cada Módulo tendrá una duración de 6 horas
- Frecuencia: 2 clases semanales de 3 horas
- Horario 09:00 a 12:00 HS.
- Días de cursada: Martes y Jueves (En caso de feriados la clase se pasa al día anterior o posterior de esa semana).
- Período de cursada: Abril – Mayo de 2025
- Cronograma:

N° Clase	Fecha	Hora	Día	Clase	Duración
1	22/04/2025	09:00 a 12:00	Martes	Módulo 1 - Management 3.0 y liderazgo ágil	3
2	24/04/2025	09:00 a 12:00	Jueves	Módulo 1 - Management 3.0 y liderazgo ágil	3
3	29/04/2025	09:00 a 12:00	Martes	Módulo 2 – Comunicación y Feedback - Conversaciones difíciles	3
4	30/04/2025	09:00 a 12:00	Miércoles	Módulo 2 – Comunicación y Feedback - Conversaciones difíciles	3
5	6/05/2025	09:00 a 12:00	Martes	Módulo 3 – Gestión de equipos ágiles	3
6	8/05/2025	09:00 a 12:00	Jueves	Módulo 3 – Gestión de equipos ágiles	3
7	13/05/2025	09:00 a 12:00	Martes	Módulo 4 – Negociación y Resolución de Conflictos	3
8	15/05/2025	09:00 a 12:00	Jueves	Módulo 4 – Negociación y Resolución de Conflictos	3
9	20/05/2025	09:00 a 12:00	Martes	Módulo 5 – Gestión de Proyectos	3
10	22/05/2025	09:00 a 12:00	Jueves	Módulo 5 – Gestión de Proyectos	3
11	27/05/2025	09:00 a 12:00	Martes	Módulo 6 – Gestión de Procesos	3
12	29/05/2025	09:00 a 12:00	Jueves	Módulo 6 – Gestión de Procesos	3

CDOR. MARCELO PAZ
DECANO
Escuela de Economía y Negocios
UNSAM