

Modalidad
Blended (Online + Presencial)

Duración
56 horas total

Onboarding asincrónico
+ 4 encuentros presenciales de 8 h + 8 encuentros online en vivo de 3 h en Campus Victoria

Propuesta de valor

Saber mucho de una especialidad es el punto de partida para liderar. Pero cuando las decisiones impactan sobre un negocio complejo como el Oil & Gas, la expertise técnica ya no alcanza: hay que entender el negocio completo, leer el contexto, evaluar escenarios, tomar decisiones y liderar a otros en contextos de alta incertidumbre.

Este programa propone justamente ese salto: pasar de mirar una parte del negocio a comprender el mapa completo. Con la calidad académica y visión innovadora de San Andrés y una mirada profundamente conectada con la realidad de la industria, el recorrido combina análisis de casos, frameworks de management transferibles a decisiones reales y profesores expertos, con la experiencia concreta de referentes de la Industria del Oil & Gas.

La estrategia es la lente que ordena todo el recorrido. Desde allí, el programa suma, módulo a módulo, las dimensiones que un líder necesita integrar para tomar mejores decisiones: finanzas y proyectos, regulación y Estado, comercialización y contratos, liderazgo y personas, y sustentabilidad. Porque liderar en Oil & Gas no es solamente conocer la industria, es entender cómo se conecta todo para decidir mejor sobre el negocio.

DESTINADO A

Ejecutivos y profesionales de alto potencial de la industria con expertise en su área (ingeniería, geología, legales, comercial, RRHH, administración y finanzas) que quieren ampliar su visión del negocio para asumir roles de liderazgo en la industria de Oil & Gas. Consultores y asesores de sectores vinculados (banca, estudios legales, finanzas) y profesionales de otras industrias que buscan incorporarse a la gestión en O&G.

Journey del Programa

Módulo 0. Onboarding asincrónico. Introducción a la industria O&G. Qué es la energía, cómo se forman los hidrocarburos, la cadena de valor (upstream, midstream, downstream), los actores del mercado y el contexto de la transición energética.

Módulo 1. Estrategia de negocios en Oil & Gas. Análisis del contexto externo e interno, frameworks competitivos, decisiones bajo incertidumbre y la transición energética como variable estratégica.

Módulo 2. Finanzas y evaluación de proyectos. Lectura financiera de una empresa del sector, valuación de activos y reservas, CAPEX y evaluación de proyectos bajo incertidumbre.

Módulo 3. Marco regulatorio y relación con el Estado. Régimen concesional de hidrocarburos, vínculo con provincias y organismos reguladores, y manejo de stakeholders públicos.

Módulo 4. Comercialización y contractualización. Petróleo, gas y servicios: precios regulados y libres, contratos firmes e interrumpibles, take-or-pay, exportación y marcos contractuales de servicios.

Módulo 5. Liderazgo y gestión de personas. Relaciones laborales y convenio petrolero, atracción y retención de talento técnico. El salto del especialista al líder, gestión de equipos multidisciplinarios, habilidades de comunicación y negociación.

Módulo 6. ESG y sustentabilidad. Licencia social para operar, relación con comunidades, reporting ESG y el impacto de la transición energética sobre el negocio.

Trabajo Final Integrador.

¿Cómo será la experiencia?

56 horas en seis módulos, más un módulo cero, de onboarding.
Cada módulo tiene dos momentos que se complementan:

- Framework conceptual con metodología de caso de la industria O&G, con profesor experto
- Un *practitioner* de la industria lleva ese aprendizaje a la realidad contando un caso donde ese framework estuvo en juego

El recorrido termina con un Trabajo Final Integrador, en equipos, con una sesión de tutoría grupal y pitcheo en el encuentro de cierre.

La modalidad es blended, con 4 encuentros presenciales con frecuencia mensual en el Campus, con invitados, y momentos de mayor intercambio y networking. El resto de las clases se dictan online en vivo, así se puede cursar mientras se trabaja.

Al finalizar el programa podrás

1. Analizar el entorno del sector y tomar decisiones estratégicas en escenarios inciertos.
2. Leer la situación financiera del negocio y evaluar proyectos de inversión.
3. Adquirir criterio frente al marco regulatorio y a la relación con provincias y organismos públicos.
4. Conocer cómo se estructuran y negocian los contratos de comercialización y de servicios.
5. Evolucionar de referente técnico a liderar la gestión de equipos diversos.
6. Incorporar la transición energética y los criterios ESG en la estrategia del negocio.

Coordinación Académica



Juan Ignacio Rovetta

MBA, Di Tella. Ingeniero Industrial, UBA. Especialista en estrategia y desarrollo de negocios. Fue CEO en COGSAU, Commercial Intelligence & Developement Manager en Pecom y Planning Head en Pluspetrol. Socio en Delta Energy Partners.

Profesores



Juan José Carbajales

Abogado y Licenciado en Ciencia Política, UBA. Magíster en Derecho Administrativo, Universidad Austral, con estudios de posgrado en Regulación Energética y Servicios Públicos. Fue Subsecretario de Hidrocarburos de la Nación (2019-2020) y ocupó posiciones de representación del Estado en empresas como ENARSA, Transener, EBISA e YPF. Fue designado director del Instituto del Gas y del Petróleo de la UBA (IGPUBA) y dirige el Posgrado en Derecho de los Hidrocarburos, Energía y Sostenibilidad de la Facultad de Derecho de la UBA.



Victoria Navarro

Coach organizacional, UdeSA. Licenciada en Psicología, UBA. Especialista en desarrollo personal, transformación cultural, liderazgo y storytelling. Coordinadora académica del programa Liderazgo humano, Universidad de San Andrés. Se desempeñó como ejecutiva de Recursos Humanos en Energizer, Colgate y Wal-Mart. Founder VN Consultora.



Guillermo Occhipinti

Executive MBA, IE Instituto de Empresa, España. Licenciado en Administración de Empresas (UNLZ). Especialista en negociación y resolución de conflictos. Se desempeñó como Gerente Regional de RR.HH de Techint y Gerente de RRHH de Prestigio SA.



Daniel Redondo

Ingeniero Químico, Universidad Nacional del Sur. con más de 30 años de experiencia en refinación y comercialización de petróleo y derivados, tanto en Argentina como en Estados Unidos. Fue Secretario de Planeamiento Energético Estratégico de la Nación (2015-2018). Actualmente se desempeña como consultor independiente y es profesor de Economía Petrolera en el ITBA. Es miembro del IAPG y de la SPE.



Mauricio Roitman

Máster en Economía por la Universidad de Surrey, Reino Unido. Licenciado en Economía, UADE. Fue Subsecretario de Escenarios y Evaluación de Proyectos de la Nación (2015-2018) y Presidente del ENARGAS (2018-2020). Desarrolla actividades de consultoría y docencia de posgrado, incluyendo el ITBA, y ha sido docente e investigador del Centro de Estudios Económicos de la Regulación (CEER) de la UADE.



Daniel Serrot

MBA, HEC Paris. Magister en Finanzas, Di Tella. Licenciado en Economía Empresarial, Di Tella. Especialista en entrepreneurship, innovación y finanzas. Director del Executive MBA, MBA Online y Profesor de Cátedra en la Universidad de San Andrés. Coordinación académica del programa Finanzas para no Financieros, Universidad de San Andrés.

+ Speakers e invitados de la industria

¿Querés conocer más sobre el programa o cómo inscribirte?



María Pía Scotto mpscotto@udesa.edu.ar 54 9 11 7078-5155

SOMOS LA ESCUELA DE NEGOCIOS

#1 DE ARGENTINA | **#3** DE AMÉRICA LATINA

RANKING MBA'S Y ESCUELAS DE NEGOCIOS DE AMÉRICA ECONOMÍA, 2024.

EXCELLENCE AWARDS
Business School Impact Award

ASSOCIATION AMBA ACCREDITED

Universidad de San Andrés | EDUCACIÓN EJECUTIVA Y CONTINUA

Campus Victoria: Vito Dumas 284, Victoria, Prov. de Bs. As.
Sede Riobamba: Riobamba 1276, CABA
Sede Callao: Av. Callao 1055, CABA

+54 11 7078 4770 educacionejecutiva@udesa.edu.ar exed.udesa.edu.ar