

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA)

MODALIDAD	Online
TIPO	Estudios oficiales
METODOLOGÍA	Scenario Centered Curriculum (SCC)
CRÉDITOS ECTS	120
DURACIÓN	2 años
PRECIO	9.000 Euros
CON DESCUENTO	6.750 Euros (máximo descuento aplicable del 25%)
IDIOMA IMPARTICIÓN	Castellano
IDIOMA RECURSOS	Castellano e Inglés

CALENDARIO DEL CURSO ACADÉMICO 2019-2020

Nombre del módulo	Fecha inicio	Fecha fin	Profesor/a
Ventas y gestión de proyectos	16-sep-2019	19-dic-2019	Berta Cerezuela
Marketing y comunicación	13-ene-2020	16-abr-2020	I. Pallejà y E. Salgado
Emprendimiento y plan de empresa	20-abr-2020	9-jul-2020	Juan Pérez y Albert Lladó

1. Presentación

El MBA en Administración de Empresas de La Salle Open University UOLS se dirige a personas que quieran impulsar su carrera directiva, tanto en empresas y organizaciones como emprendiendo su propio negocio. Con este programa, conseguirán una visión global de la gestión de empresas en todos sus ámbitos.

El objetivo de este máster en dirección y administración de empresas es capacitar a futuros directivos para que, desde el punto de vista de la dirección y la administración, afronten con éxito los retos que supone el liderazgo de una empresa.

Mediante una innovadora metodología basada en el aprendizaje práctico, la flexibilidad de UOLS y el acompañamiento continuo del profesorado, los alumnos consiguen desarrollar aquellas competencias directivas que les capacitarán para cubrir puestos de responsabilidad, como el pensamiento crítico, la versatilidad y la toma de decisiones.

2. Titulación

El MBA Online de La Salle Open University UOLS cuenta con el reconocimiento del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) siendo esta una titulación oficial universitaria. Al finalizar el programa, los alumnos obtendrán la titulación "Màster en Administració d'Empreses MBA" por La Salle Open University UOLS.

Gracias a su metodología flexible, cada alumno puede adaptar el itinerario del MBA a su propia situación, deteniendo y retomando el programa en cualquier momento.

Este programa se compone de 6 módulos independientes, cada uno de los cuales equivale a una titulación de postgrado. Por ello, los alumnos que lo deseen podrán obtener, además, un título propio de cada uno de los módulos que integran el MBA.

Aquellos alumnos que no finalicen el programa completo recibirán las titulaciones de postgrado de los módulos cursados, pudiendo obtener hasta 5 títulos certificados.

3. Plan de estudios

El itinerario del MBA Online de La Salle Open University UOLS se divide en 6 módulos que se cursan de manera independiente, lo que ofrece al alumno flexibilidad para estudiarlos en el momento que desee. Cada uno de los módulos se corresponde a un curso de postgrado, y trata en profundidad un área concreta de la empresa, permitiendo así que el alumno conozca con detalle todos los aspectos de los diferentes departamentos que la componen.

IDIOMA

La lengua de impartición del programa es el castellano con recursos docentes en inglés y castellano. Hay materiales docentes en inglés y otros en castellano.

FLEXIBILIDAD

Este MBA sigue un formato 100% online, prescindiendo de trámites y procesos presenciales. Esto permite al alumno compaginar su vida profesional y personal con sus estudios, sin realizar ningún desplazamiento durante los cursos académicos.

MÓDULOS DEL PROGRAMA

a) Emprendimiento y plan de empresa

<https://www.uols.org/wp-content/uploads/2020/02/2019-20-MBA-Plan-docente-EPE.pdf>

- De la idea al negocio
- Desarrollo del plan de empresa y valoración del proyecto
- Presentación y negociación con inversores
- Introducción a la legislación empresarial: el caso de Andorra

b) Operaciones

<https://www.uols.org/wp-content/uploads/2020/02/2019-20-Plan-docente-02.pdf>

- Análisis y diagnóstico
- Rediseño y toma de decisiones
- Dirección de operaciones

c) Marketing y comunicación

<https://www.uols.org/wp-content/uploads/2020/02/2019-20-Plan-docente-03.pdf>

- Análisis de situación
- Objetivos y estrategia
- Planificación táctica
- Plan de Marketing y comunicación

d) Ventas y gestión de proyectos

<https://www.uols.org/wp-content/uploads/2020/02/2019-20-Plan-docente-04.pdf>

- Dirección de ventas
- Dirección de proyectos

e) Finanzas

<https://www.uols.org/wp-content/uploads/2020/02/2019-20-Plan-docente-05.pdf>

- Análisis de la situación financiera
- Proyección financiera
- Plan financiero de la empresa
- Toma de decisiones

f) Liderazgo y gestión de empresa

<https://www.uols.org/wp-content/uploads/2020/02/2019-20-Plan-docente-06.pdf>

- Habilidades directivas
- Gestión empresarial
- Gestión de conflictos

4. ¿Cómo se estudia en La Salle Open University UOLS?

El método de estudio de La Salle Open University UOLS se basa en un modelo flexible que se adapta a los horarios de cada alumno, con lecciones y actividades 100% online.

APRENDIZAJE PRÁCTICO

Los diferentes módulos que componen este MBA a distancia simulan proyectos reales de empresa en diferentes sectores de actividad mediante técnicas de aprendizaje activas (learn-by-doing), los participantes, en grupos de trabajo de entre 3 y 5 alumnos, aprenden y adquieren competencias, habilidades y conocimientos prácticos propios de las empresas del sector.

Al finalizar cada escenario, los grupos entregan la propuesta de proyecto final que se compone de informes ejecutivos, hojas de cálculo, planes, presentaciones, briefings, RFPs, SOWs, etc., exactamente el mismo tipo de documentos de trabajo que se encontrarían los alumnos en una situación real. Este proyecto final, es a su vez uno de los elementos de evaluación del rendimiento del equipo y de sus integrantes.

EVALUACIÓN CONTINUA

Este MBA busca el aprendizaje activo y progresivo de las materias, por lo que no contempla la realización de un examen final o un trabajo de fin de máster, sino una evaluación del rendimiento individual y del equipo en la consecución de objetivos, tal y como ocurre en la vida real.

En cada uno de los entregables, se evalúa la calidad y la profundidad de los conocimientos adquiridos en el módulo. Asimismo, se valora el trabajo individual, la participación activa en foros y reuniones, el rendimiento, el trabajo en equipo.

Por último, para completar esta evaluación, los estudiantes hacen una valoración su propio trabajo y el de sus compañeros de grupo.

SEGUIMIENTO PERSONALIZADO

Durante todo el estudio, el alumno cuenta con el acompañamiento continuo de los mentores que imparten los módulos.

La interacción entre alumnos y mentores es un elemento clave y diferencial de la metodología del MBA de La Salle Open University UOLS. El objetivo principal de los mentores es, por un lado, orientar a los participantes para que logren desarrollar pensamiento crítico y, por otro, facilitar la adquisición de los conocimientos empresariales y de las habilidades directivas que los capacitarán para progresar en su futuro profesional.

Además del seguimiento mediante tutorías semanales, el alumno podrá resolver sus dudas en cualquier momento a través del campus virtual, con una garantía de respuesta inferior a 24h.

FLEXIBILIDAD TOTAL

La flexibilidad de este MBA online reside en que cada 3 meses se inicia uno de los módulos que integran el programa. Al tratarse de unidades independientes, el alumno tiene la posibilidad de adaptar sus estudios al calendario académico del MBA a distancia, lo que le permite finalizar o retomar el itinerario en el momento que más le convenga.

VENTAJAS DE ESTUDIAR EN LA SALLE OPEN UNIVERSITY UOLS

- Flexibilidad máxima y enseñanza 100% online, ideal para personas que trabajan, no puedan desplazarse o viajan con asiduidad.
-

- Títulos oficiales del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).
- Aprendizaje práctico enfocado al mercado laboral.
- Seguimiento continuo del profesorado, contacto muy directo y frecuente.
- Universidad online con campus virtual, con recursos didácticos, clases en *streaming* y diferido, guías “paso a paso” de cada módulo, etc.
- Red Universitaria Internacional, con instituciones colaboradoras en todo el mundo.

5. Salidas profesionales

Con el MBA Online de La Salle Open University UOLS el alumno conseguirá:

- Afrontar con éxito nuevos retos profesionales y emprender nuevas iniciativas empresariales.
- Generar valor añadido desarrollando productos y servicios que satisfagan las demandas de un mercado altamente competitivo y cambiante.
- Dinamizar organizaciones, diseñar e implementar eficazmente planes de acción para conseguir los objetivos empresariales establecidos.
- Aplicar la visión estratégica adquirida gracias al análisis, solución de problemas y retos empresariales.
- Liderar, dirigir y desarrollar equipos multidisciplinares. Tomar las decisiones adecuadas y emplear las mejores prácticas en las situaciones más complejas.

Tras finalizar este máster en administración y gestión de empresas, el alumno estará capacitado para asumir puestos de dirección en áreas como:

- Contabilidad
- Auditoría
- Finanzas
- Recursos Humanos
- Control de Gestión
- Calidad e implantación de procesos
- Ventas
- Gestión de proyectos Project Manager
- Marketing

Por otra parte, los emprendedores que deseen llevar a cabo su proyecto empresarial contarán con los conocimientos necesarios para planificar, gestionar y desarrollar su propia compañía.

6. Requisitos de acceso

Este MBA está enfocado a personas dinámicas, versátiles, creativas, disciplinadas, proactivas, que buscan nuevos retos profesionales.

PARA CURSAR EL MBA ONLINE ES NECESARIO

- Contar con una titulación universitaria oficial expedida por una institución de educación superior del Espacio Europeo de Educación Superior o titulaciones equivalentes expedidas por instituciones de otros sistemas educativos. El nivel mínimo requerido es MATES 2, MECES 2, EQF 6 o equivalente.
- Los profesionales que no cuenten con ninguna titulación universitaria oficial podrán cursar los diferentes módulos del máster, obteniendo el título propio de La Salle Open University UOLS que lo certifique.
- Tener conocimientos de castellano e inglés con un nivel mínimo de B2 del marco europeo común de referencia o equivalente.

PERFIL DE ACCESO RECOMENDADO

El MBA está pensado para personas dinámicas, versátiles, creativas, disciplinadas, proactivas, con mentalidad abierta y que buscan nuevos retos.

El MBA está enfocado a todos aquellos titulados universitarios que quieran orientar su perfil profesional hacia la dirección y gestión de empresas o de sus áreas funcionales. Por otro lado, se dirige a aquellos emprendedores que requieran conocimientos específicos en administración de empresas para poner en marcha su propio negocio.

El resultado es una excelente carta de presentación para mejorar el perfil profesional como futuro directivo, empresario o emprendedor, para incrementar la capacidad de toma de decisiones, así como aumentar la habilidad para dirigir y gestionar negocios internacionales.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Para acceder al MBA se recomienda tener un mínimo de experiencia profesional y no es necesario tener conocimientos previos de ningún ámbito específico, por lo que para su acceso no se han de cursar complementos formativos.

CONVALIDACIONES

La Universitat Oberta La Salle UOLS ofrece la posibilidad de convalidar créditos que se consideran equivalentes en contenido y carga lectiva con asignaturas superadas en otros estudios oficiales. Durante el proceso de admisión, el coordinador académico asesora y acompaña al estudiante para la realización del plan de convalidaciones.

Este trámite está disponible para estudiantes con titulaciones oficiales previas a nivel de bachelors, máster y/o doctorado.

El estudiante solicitará la evaluación de estudios previos antes del inicio del MBA. El proceso que tendrá que seguir el estudiante para la solicitud de evaluación de estudios previos es el siguiente:

- a) Indicar los estudios previos que tiene el estudiante.
- b) Hacer la solicitud de evaluación de estudios previos indicando las asignaturas por las que pide convalidación.
- c) Aportar la siguiente documentación: NIF, notas del expediente académico de la formación oficial de origen y el plan docente de las asignaturas cursadas por las que pide convalidación (debidamente sellado por la universidad de origen).
- d) Enviar la solicitud y la documentación relacionada a secretaria.academica@uols.org

Una vez enviada la solicitud, la junta académica procederá a confirmar la posibilidad de convalidación de créditos.

Los créditos convalidados se incorporarán en la primera matrícula del alumno

RÉGIMEN DE PERMANENCIA

El hecho de suspender tres veces una misma asignatura comportará para el alumno la baja definitiva del programa. A petición razonada del alumno, la dirección del máster podrá autorizar al alumno a una matriculación adicional a dicha asignatura.

Actitudes no éticas como la copia o la suplantación de identidad podrán causar también la baja definitiva del programa.

7. Matrícula

Para realizar el proceso de matrícula se debe:

- Contactar con La Salle Open University UOLS a través del formulario de contacto.
- Realizar una entrevista online con el director del MBA.
- Una vez confirmado el acceso y la admisión en el programa, entregar la documentación necesaria a Secretaría Académica.
- Formalizar la matrícula.

BECAS

Con el objetivo de ofrecer facilidades a la formación, los estudiantes pueden acogerse a las diferentes becas que ofrece el programa.

- Becas Latinoamérica. Ofertadas a los alumnos residentes en países de Latinoamérica.
- Becas Formación para el empleo. Otorgadas a alumnos en situación legal de desempleo en el momento de la matrícula.
- Becas Ayudas a la discapacidad. Otorgadas a alumnos con una discapacidad legalmente reconocida igual o superior al 33%.

DESCUENTOS

El MBA a distancia de La Salle Open University UOLS cuenta con una oferta de descuentos dirigidos a:

- Antiguos alumnos de cualquier institución La Salle.
- Alumnos que hayan cursado un Postgrado Internacional mediante convenio con un centro asociado en Latinoamérica.
- Empresas o entidades con convenio marco de formación con La Salle Open University UOLS.

FINANCIACIÓN

Se puede acceder a un descuento del 5% mediante el pago íntegro del importe de la matrícula. Un descuento del 2,5% mediante un pago anual y se puede realizar el pago de forma fraccionada por cada uno de los módulos del programa.

TIEMPO MÁXIMO Y MÍNIMO DE CRÉDITOS MATRICULADOS

No se establece un tiempo máximo para finalizar el MBA. En caso de modificación del plan de estudios o cierre de la titulación, la dirección del programa informará a todos los alumnos que no han finalizado los estudios para que conozcan las limitaciones fijadas según la legislación vigente y si lo desean puedan planificar la finalización de sus estudios.

El número mínimo de créditos que se puede matricular un alumno son los correspondientes a la unidad mínima de formación que es un módulo de 20 créditos ECTS.

8. Profesorado



Sra. IMMA PALLEJÀ

Coordinadora académica del
Máster en administración de empresas (MBA)
Mentora de Finanzas
Mentora de Marketing y Comunicación
<https://www.linkedin.com/in/immapalleja/>

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona (UB), es directora y mentora del módulo de finanzas del Master en Administración de Empresas (MBA), y desde 2007 es profesora también de diversos programas de máster y grado. Además, participa como consultora en diferentes proyectos, tanto en La Salle Open University como en la Business Engineering School (BES), y en la Escuela de Ingeniería de La Salle de la Universidad Ramon Llull (URL).

Anteriormente, cabe destacar su actividad profesional como gerente y coordinadora de proyectos en BCF Consultors de Barcelona, consultoría especializada en realización de estudios de economía aplicada y asesoramiento de empresas, y su actividad docente en la Universidad Abierta de Cataluña (UOC), en la Escuela Superior Universitaria de Empresariales y Relaciones Públicas ESERP de Barcelona (centro adscrito a Queen's University) y en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Rovira i Virgili.



Sra. BERTA CERZUELA

Mentora de Ventas y Gestión de Proyectos
<https://www.linkedin.com/in/bcerzuela/>

Coordinadora de proyectos del Centro de Estudios Olímpicos y del Deporte de la Universidad Autónoma de Barcelona y colaboradora docente en gestión de proyectos en UOLS, LaSalleURL y la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

Amplia experiencia en la gestión de proyectos (I+D, gestión de información y conocimiento, eventos académicos). Especializada en la gestión de eventos, la gestión de *stakeholders* y la evaluación de proyectos. Experiencia en trabajos de investigación aplicada para el Comité Olímpico Internacional, el Ayuntamiento de Barcelona y comités organizadores de eventos deportivos. Coautora del libro "La Gestión de proyectos paso a paso" (Editorial UOC).



Sra. ERLIN SALGADO

Mentora de Marketing y Comunicación

Mentora de Marketing Digital

Mentora de Posicionamiento en Internet (SEO, SEM, SMM)

<https://www.linkedin.com/in/erlinsalgado/>

Consultora en Tendencias de Consumo e Innovación Cocreativa. Creadora de la Metodología de Innovación Propersonal.

Licenciatura en Diseño Industrial por el Tecnológico de Monterrey. Master en Diseño: Espacio, Producto y Comunicación por la Universtat Politècnica de Catalunya. Máster en Investigación para el Diseño y la Innovación, *Coolhunting*, *Design Thinking* por Elisava (Barcelona).



Sr. JUAN PÉREZ

Mentor de Emprendimiento y Plan de Empresa

<https://www.linkedin.com/in/juanperezrod/>

Ingeniero superior de Telecomunicaciones por la URL (1997) y MBA Internacional por La Salle (2007). Profesor titular La Salle -URL (1998-2014). Director del centro de Transferencia de Tecnología La Salle (2001 - 2006). Director de Technova Barcelona (Parque de Innovación) (2007- 2014). Director de Operaciones REVISA (2014- Act.) Presidente Keiretsu Fòrum Spain (2007-2009). Presidente Eix Technova (2009-2012). Jurado Start-up Xile (2011- Act.)



Sr. MARC LLEBARIA

Mentor de Posicionamiento en Internet (SEO, SEM, SMM)

Mentor de Marketing Digital

Mentor de Marketing y Comunicación

<https://www.linkedin.com/in/marcllebaria/>

Ingeniero Superior en Telecomunicaciones - Universitat Ramon Llull (URL), es miembro activo del equipo de investigación en Tecnología y Educación de La Salle Open University.

Se ha especializado en desarrollar nuevos modelos pedagógicos innovadores basados en la utilización de las nuevas tecnologías. Entre las tareas más relevantes que desarrolla destaca la investigación en metodologías de aprendizaje activo para alumnos a distancia, mediante enfoques *learning by doing*.

Ha sido profesor de Ingeniería de Telecomunicación en La Salle Universitat Ramon Llull (URL) en asignaturas de Propagación Electromagnética y Bases de Datos. Motivado por su experiencia en el mundo de los negocios en Internet, también se ha especializado en el asesoramiento en materias de e-Commerce y Marketing Online a empresas que desarrollan sus negocios en la red.

**Sr. ALBERT LLADÓ**

Mentor de Emprendimiento y Plan de Empresa

Mentor de Legislación Informática

Mentor de Aspectos Legales de Internet

<https://www.linkedin.com/in/albert-llado-ing-mba-cisa-cism-cgeit-crisc-214baba/>

Partner del área de Gobierno, Riesgos y Cumplimiento normativo de AUREN, Presidente (2008-12) y actual vocal de Estrategia de ISACA Barcelona (socio fundador), Ingeniero de telecomunicaciones, MBA, Master Universitario en Dirección Internacional y gestión de la innovación tecnológica, CISA, CISM, CGEIT, Crisco, Lead Auditor ISO22301 (Continuidad de negocio) y ISO 27001, con más de 25 años de experiencia en la Auditoría y Consultoría enfocadas al Gobierno, Gestión de Riesgos, cumplimiento normativo, control interno de procesos de negocio, *corporate compliance*. Ha realizado diferentes ponencias en España y en congresos internacionales (sobre *Governance / Compliance*), así como artículos y *whitepapers*. Imparte formación en colegios profesionales, instituciones, universidades y escuelas de negocios.

**Sr. RAFAEL GARCÍA**

Mentor de Liderazgo y Gestión de Empresas

Mentor de Liderazgo Generativo

<https://www.linkedin.com/in/rafaelgarciamonroy/>

Es Ingeniero de Sistemas por la Universidad Autónoma de Coahuila (Méjico) y MBA por La Salle International Business School (Barcelona, España).

Tiene una amplia experiencia profesional en el ámbito de la gestión empresarial que ha desarrollado en empresas como el Grupo Danone Internacional, Grupo Pyrénées, Bustan Urban Retreat y Meta-Cohaerentia. También desarrolla su actividad como Coach Training Mentor, divulgador y comunicador en el ámbito del liderazgo.

**Sr. JOAQUÍN GIMÉNEZ**

Mentor de Ventas y Gestión de Proyectos

<http://www.uols.org/es/gente/sr-joaquim-gimenez>

Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones, Master en Logística Integral de la Universidad de Barcelona, Diplomado en Strategic Management por la Universidad de Harvard y Diplomado en Sales Management por la Universidad de Michigan.

Desde hace 18 años, es Director Comercial de EPSON España, actividad que combina con su actividad docente en el campo de la Dirección comercial y Ventas en La Salle BES Campus Barcelona, Universidad Ramon Llull. Anteriormente, ejerció profesionalmente como Leader Group en I + D de Sanyo España y como Director Técnico y Director de Logística en EPSON España.



Sr. JOAN CARLES PEIRÓ

Coordinador académico del Máster en Gestión de Negocios Digitales

Mentor de Operaciones

Mentor de Gestión Empresarial

Mentor de Logística en e-Commerce

Mentor de Mobile e-Commerce

<https://www.linkedin.com/in/jcpeiro/>

Es Ingeniero en Telecomunicaciones por La Universidad Ramon Llull, licenciado en administración de empresas y MBA por la Universidad de Phoenix en Arizona. Es profesor en la Business Engineering School (BES) de la Universidad Ramon Llull en diferentes programas relacionados en el área de la Dirección de operaciones, Supply Chain y Estrategia para la innovación y e-logistics. Es también docente en la universidad ESAN de Perú, Universidad Javeriana de Bogotá, Colombia, Universidad Monterey de México y la Universidad de Fresno, California.

Actualmente es el director de Operaciones e innovación para el sur de Europa en Amazon - European Central Flow y en etapas anteriores ha sido Director de Operaciones del Centro de Excelencia para EMEA en Nike Inc, COO a Service Point Solutions, director *Supply Chain Services* en Reckitt Benckiser Southwestern Europe, director Operaciones grupo RACC, director general RACC Servicios Médicos y Servihogar 24h y director Marketing Técnico en Hewlett Packard - Barcelona División.



Dr. JORDI GARRIDO

Mentor de Ventas y Gestión de Proyectos

<https://www.linkedin.com/in/jordi-garrido-i-pavia-a729831/>

PhD in Business Administration, MBA y BBA. Diplomado en Tributación y Asesoría Fiscal por APTTC y PDD por IESE. Actualmente es MBA Manager en La Salle BES Campus Barcelona, Universidad Ramon Llull. Anteriormente ha ejercido como Director de Marketing y Formación del Grupo Datalogic, Director Comercial y de Marketing de Perfect Group, Director General de Occitania Grupo, Director General del Grupo Expofinques y Director General Internacional del Grupo Emcorr.



Dr. FERRAN GIONÉS

Mentor de Emprendimiento y Plan de Empresa

<https://www.linkedin.com/in/fgiones/>

Ferran Gionès tiene una licenciatura en Dirección y Administración de Empresas y MBA por ESADE Business School, y un Máster en Investigación de La Salle - Universitat Ramon Llull. Es profesor a la University of Southern Denmark. Su área de investigación es el Emprendimiento Tecnológico, estudiando la aparición y el rendimiento de empresas emergentes en entornos dinámicos. Su experiencia profesional se desarrolla en operaciones comerciales internacionales de consultoría y gestión.
