

Consolidación y Fortalecimiento
de las Capacidades Gerenciales Cubanas (PROFOR)

Diploma Europeo en Administración y Dirección de Empresas (DEADE)

EUROPACubaEUROPACubaE
uropaCUBAeuropaCUBAeur
baEUROPACubaEUROPACuba



EUROPACubaEUROPACubaE
uropaCUBAeuropaCUBAeur
baEUROPACubaEUROPACuba

CUBA, 2010 - 2011



En el marco del proyecto eurocubano “Consolidación y Fortalecimiento de las Capacidades Gerenciales Cubanas. PROFOR”, liderado por la EFMD, el Ministerio de Educación Superior de la República de Cuba y la ESADE Business School de Barcelona tienen el honor de convocar la edición correspondiente al curso 2010 – 2011 del Programa “Diplomado Europeo en Administración y Dirección de Empresas – DEADE” que se celebrará, en la ciudad de la Habana, con la colaboración del Centro de Estudio de Técnicas de Dirección (CETED) de la Universidad de la Habana.

Este Programa ha sido auspiciado y cuenta con la financiación de la Unión Europea



DEADE constituye una excelente oportunidad para que los altos directivos de empresas cubanas y mixtas, comprometidos con el desarrollo de sus empresas y la mejora de su eficacia, puedan conocer de primera mano las experiencias de gestión y las técnicas de dirección empleadas en las empresas europeas de mayor éxito. Y ello a través de las más reconocidas Escuelas de Negocios del continente europeo.

En un mundo globalizado en el que cada día aparecen nuevos desafíos, en forma, algunas veces de importantes crisis, pero también, en muchas ocasiones, de innumerables oportunidades, todas las empresas se enfrentan al reto de sobrevivir y crecer en base a ofrecer valor a la sociedad, mediante la puesta a disposición de sus miembros de los productos, servicios, tecnologías,... que estos requieren. Y ello de la forma más competitiva, eficaz y eficiente posible y compatible con la creación de valor para quienes colaboran en la empresa y la sociedad en general.

Los directivos responsables no pueden olvidarse, en este contexto, de la importante función que desempeñan. Aunque ni mucho menos toda la responsabilidad pueda serles otorgada, una gran parte de los éxitos y los

fracasos de las empresas son la consecuencia de las capacidades de sus directivos. Y por ello la importancia que debe ser atribuida a la formación que es capaz de mejorar las habilidades de gestión y dirección, así como de aplicar las técnicas y los modelos más adecuados a cada situación económica y empresarial.

Las Escuelas de Negocios han jugado un importante papel en el desarrollo de las empresas europeas. Han creado conocimiento y han sabido transmitirlo y ahora algunas de ellas desean, con la colaboración de las Universidades y Escuelas de Capacitación de los organismos de Cuba, que los directivos cubanos puedan acceder a la misma formación que se dispensa en aquellas para que sepan ver cuánto de ello puede ser aplicado creativamente en aras de mejorar sus organizaciones.

La preparación y superación de los directivos constituye una prioridad de los organismos cubanos. De ahí que el DEADE afronte el reto de contribuir a la mejora, a través de la formación directiva, de la eficiencia de las empresas cubanas y para ello cuenta con la experiencia de haberlo ya realizado, y con éxito, anteriormente en Cuba.



Mariela Columbié
Directora Cubana del DEADE
Directora Académica de PROFOR



Francisco Lamolla
Director Europeo del DEADE
Director Académico de PROFOR



Gerardo Montenegro
Director Cubano de PROFOR



Jim Herbolich
Director Europeo de PROFOR

PROFOR

PROFOR es el nombre del Proyecto de cooperación "Consolidación y Fortalecimiento de las Capacidades Gerenciales Cubanas", el contrato del cual fue firmado en diciembre de 2009 entre la Comisión Europea - que lo financia en su mayor parte - y la EFMD de Bruselas - que lo dirige - para desarrollar en Cuba, y en colaboración con el Ministerio de Educación Superior, ESADE y otras instituciones europeas y cubanas, un conjunto de actividades con el objetivo de contribuir a la mejora de la eficacia de las empresas cubanas a través de la consolidación y el fortalecimiento de las capacidades gerenciales de sus directivos y de profesores de dirección de empresas. La dirección académica del Proyecto es asumida por la Fundación ESADE, titular de la ESADE Business School.

Las actividades de PROFOR, que se realizarán entre 2010 y 2013, se enmarcan en seis ejes de actuación:

- Antiguos Alumnos: Consolidar la red de antiguos alumnos y poner al día los conocimientos adquiridos por los directivos y profesores de dirección cubanos que participaron en los programas DEADE y DADE; de 1995 a 2005.
- Instituciones Académicas Cubanas: Fortalecer los lazos con instituciones académicas cubanas, aglutinando alrededor del proyecto un grupo de ellas que lo apoyarán y participarán en sus actividades.
- Nuevos Directivos: Fortalecer las capacidades gerenciales de 250 nuevos directivos,

formándoles en técnicas de gestión europeas. De ellos, 150 a través de tres ediciones del DEADE, que deben celebrarse en los cursos académicos 2010-2011, 2011-2012 y 2012-2013.

- Nuevos Profesores: Fortalecer las capacidades docentes de 30 profesores de gestión.
- Patronato de Empresas: Desarrollar y consolidar un Patronato de empresas cubanas y mixtas que se articularán alrededor del proyecto para apoyarlo.
- Escuela de Negocios: Fortalecer el sistema y la red de Escuelas de Dirección cubanas incorporando tras su valoración las experiencias de éxito de las Escuelas de Negocios europeas y asiáticas.

1996 - 2005

Alumni:
550 Antiguos Alumnos formados

12 instituciones cubanas y europeas participantes

Embrión Patronato:
25 empresas implicadas

Afianzar, Consolidar y Expandir

2010 - 2013

Antiguos Alumnos

Instituciones Académicas

Nuevos Directivos

Nuevos Profesores

Patronato Empresas y Grupo de Apoyo al Proyecto

Experiencias Escuelas de Negocios Europeas y Asiáticas

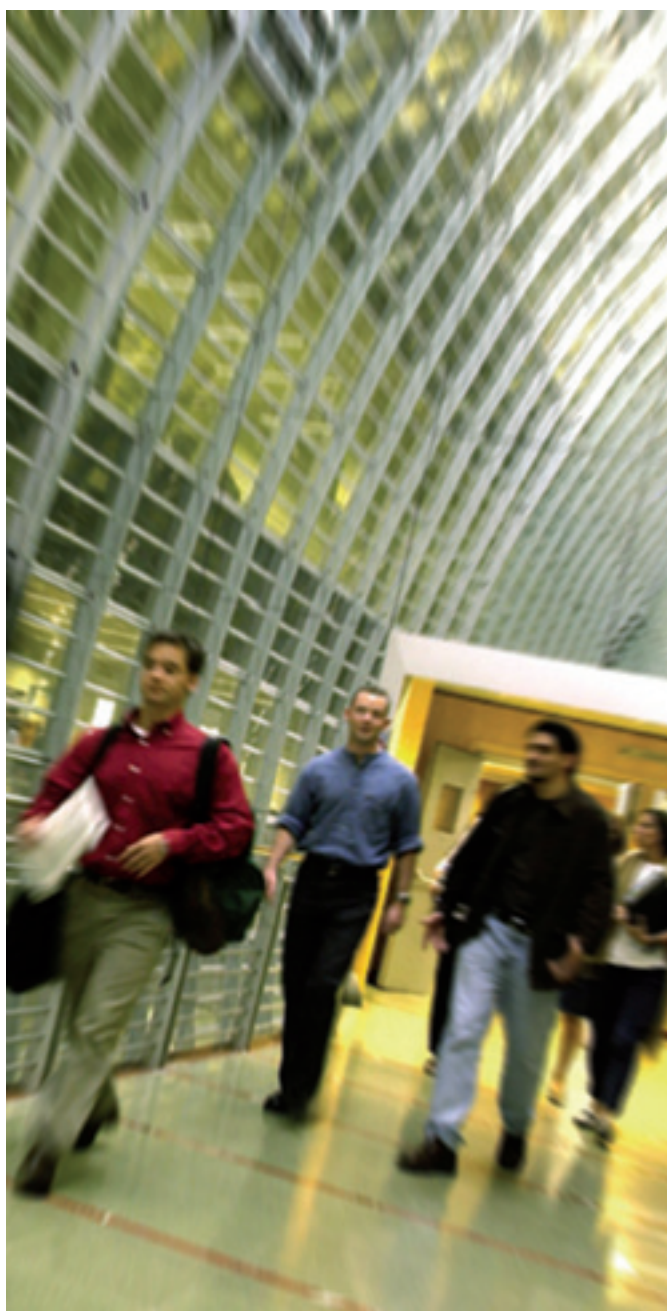
Valoración de los éxitos de las Escuelas de Negocios Europeas y Asiáticas

¿Cómo reforzar el sistema y la red de escuelas de dirección cubanas?

Plan Implementación

Objetivos del Programa DEADE

El Diplomado Europeo en Administración y Dirección de Empresas (DEADE) quiere contribuir a satisfacer las necesidades de formación en el campo de la dirección de empresas de los altos directivos de las empresas cubanas y mixtas y de profesorado cubano perteneciente a las áreas de gestión empresarial, a través del contraste de sus conocimientos y habilidades con aquellos que son comunes en las Escuelas de Negocios europeas de mayor nivel. Con ello el programa se propone realizar un aporte al proceso de racionalización y aumento de la eficacia.



Características generales

DEADE es un Programa de Alta Dirección de formato, características y metodología similar a los que se imparten en las mejores escuelas de negocios europeas y del mundo.

Por el público al que va destinado su equivalente internacional son los “Program for Management Development” (PMD) o los “Advanced Management Programs”. (AMP) Por su duración, exigencia y carga lectiva se aproxima a los Programas “Executive MBA” europeos.

DEADE realiza una aproximación a la empresa desde una perspectiva global e integradora propia de la alta dirección a la vez que aporta las técnicas y metodologías más útiles para mejorar la eficacia y los resultados empresariales.

DEADE es un Programa orientado a la acción y en consecuencia con el objetivo de que los participantes pongan en práctica en sus empresas los conocimientos adquiridos en él. El profesorado une conocimientos teóricos con una dilatada experiencia empresarial al más alto nivel.

Dirección del Programa

La presente edición de DEADE se realiza en colaboración con el **Centro de Estudio de Técnicas de Dirección (CETED) de la Universidad de la Habana** que lo acoge en sus instalaciones y presta su ayuda logística y de profesorado cubano. El Programa es dirigido por la ESADE Business School de España y el Ministerio de Educación Superior de Cuba.

En el Programa, además de ESADE, participan varias Escuelas europeas, todas ellas de reconocido prestigio, miembros de la EFMD y poseedoras de la acreditación EQUIS

Participantes



DEADE es un Programa de Alta Dirección y por tanto está genéricamente diseñado y dirigido a profesionales cubanos que ostentan responsabilidades de alta dirección en sus empresas, cubanas o mixtas, o estén llamados a desempeñarlas en un futuro muy próximo.

Los participantes del Programa son, en su mayor parte, ejecutivos de larga experiencia pero a quienes les queda todavía un largo recorrido profesional. Ocupan puestos de primer nivel o son los responsables de áreas funcionales, divisionales o territoriales y participan, en mayor o menor grado, en la toma de decisiones estratégicas de su empresa. Proceden de todo tipo de empresas, pequeñas, medianas o grandes y de cualquier sector de actividad productiva o de servicios.

A este núcleo principal de participantes se suma un grupo de profesores de gestión los cuales participan en el Programa en idénticas condiciones. Este profesorado trabajando junto con el grueso del grupo directivo participante tiene la oportunidad, no solo de ampliar sus conocimientos, sino también de vivirlos al lado de personas que los aplican en sus empresas y observar el proceso por el que un directivo mejora sus habilidades y capacidades.

El grupo de profesores participantes completan su formación con dos módulos especialmente diseñados para ellos en "Ingeniería Pedagógica"

La selección de los participantes es realizada por un Comité integrado por la dirección académica europea y cubana del Programa y por un representante del Ministerio de Educación Superior y otro de la Delegación de la Unión Europea.

La selección se hará a partir de los candidatos avalados por sus respectivos organismos y que mejor reúnan los requisitos establecidos. El Comité valorará el currículo académico y profesional del candidato, sus expectativas de desarrollo profesional, motivación y disponibilidad para realizar el Programa.

Entre las prioridades estarán los candidatos procedentes de las empresas priorizadas por las autoridades cubanas o mixtas.



Currículo

Módulo 1.

Dirección general y entorno económico y medioambiental

Roles y tareas de la dirección general. Estilos y sistemas de dirección. Habilidades directivas. La tarea estratégica de la dirección general: la integración de las estrategias funcionales en la estrategia de negocio y las implicaciones de ésta en la estrategia corporativa. Toma de decisiones estratégicas.

Fundamentos económicos de la toma de decisiones a partir del comportamiento de los consumidores, las empresas, las organizaciones públicas y el entorno medioambiental. Aportes de la teoría de juegos. Competencia y cooperación. Discriminación de precios. Entorno global vs. Entorno local. Entorno macroeconómico y decisiones empresariales.

Módulo 2.

Dirección de marketing

La realidad empresarial demuestra que las organizaciones orientadas al cliente, son las más capacitadas para mejorar su situación competitiva en el mercado. Tener al cliente y sus necesidades en el foco principal de la acción de la organización es el paradigma fundamental para el éxito empresarial. Pasar de la concepción de lo que “sabemos hacer” a la de “lo que necesitan los mercados”, de la de “producto” a la de “solución”, de la de “precio” a “valor para el cliente”, de “calidad objetiva” a “calidad subjetiva”, de la “opinática” a la “investigación objetiva” son cambios indispensables en la cultura empresarial que habilitarán a la organización a prosperar en mercados de gran desarrollo competitivo.

Una buena definición de los mercados y un proceso de Marketing estratégico (Segmentación y Posicionamiento) y Marketing operativo (Producto/Servicio, Precio, Comercialización y Comunicación) serán la columna vertebral de la construcción de soluciones para nuestros clientes.

Este módulo de Dirección de Marketing potencia la inmersión de los directivos a partir de tres ejes: Cultura de Empresa, Procesos de Marketing, y Retos e Innovación en Marketing.

Módulo 3.

Distribución Comercial y Ventas

Identificar estructuradamente las ventajas competitivas que el diseño de la estrategia de canales genera para el potencial competitivo de la empresa representa hoy más que nunca uno de los elementos clave en el éxito de la gestión del Marketing. Al mismo tiempo, diseñar y gestionar la organización de ventas identificando las competencias clave, los roles y el ámbito de actuación de la misma, representará la mejor respuesta en la estrategia “go-to-market” de la compañía.

Este módulo plantea la alternativa de los canales de marketing como ventaja competitiva en la entrega de valor a los clientes, con el consiguiente sales-mix más idóneo para cada caso.

Módulo 4. Análisis y planificación financiera

Este primer módulo de finanzas está enfocado a que los participantes lleguen a sentirse cómodos en torno a dos grandes áreas. La primera hace referencia a los datos e instrumentos financieros de los cuales debe disponer la alta dirección para poder realizar el análisis de los estados financieros, tanto desde el punto de vista estático como dinámico. Se analizará la situación patrimonial y financiera así como la cuenta de resultados y los parámetros clave que la afectan.

En la segunda área serán abordados los temas previsionales y de planificación financiera como elementos de validación y medición de las consecuencias financieras de la estrategia global de la empresa.



Módulo 5.

Finanzas corporativas y Control de Gestión

Este módulo de finanzas abordará 4 temas. El primero de ellos será la selección de inversiones y los principales criterios de inversión (VAR, TIR y PAYBACK). El segundo abordará diferentes sistemas de valoración de empresas para los casos de venta, fusión o adquisición. El tercer tópico los participantes abordarán aquellas cuestiones de finanzas internacionales de los cuales es imposible sustraerse y muy en particular de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

La toma de decisiones empresariales debe basarse en números y esta es la función del "controller": facilitar a la dirección los números para que ésta pueda tomar decisiones acertadas. La elaboración de los cuadros de mando y los métodos para el cálculo de costes forman parte de esta última área.

Módulo 6 A. Análisis y formulación de la estrategia

Posiblemente la primera y menos indelegable de las funciones de la alta dirección sea la de fijar la misión y visión de la organización. A partir de ella y de un riguroso análisis del entorno - general, sectorial y competitivo - y de la propia organización se cimentarán los grandes pilares sobre los que edificar la estrategia de la empresa.

Este módulo trata con todo detalle los procesos de reflexión, análisis y decisiones estratégicas desarrollando todos los conceptos que giran a su alrededor y proporcionando las herramientas y modelos que pueden ayudar a la alta dirección a realizar un proceso de formulación riguroso y comprometido con el crecimiento empresarial.

Módulo 6 B. Creación de Nuevos Negocios

La asignatura de Creación de Nuevos Negocios pretende que el participante en el Programa conozca las competencias propias del empresario emprendedor y adquiera las herramientas necesarias para poner en marcha una nueva empresa.

El proceso de creación de una empresa exige habilidades y recursos diferentes: el emprend-



edor ha de ser capaz de identificar una idea, de analizar su viabilidad, diseñar modelos de negocio que permitan explotarla de forma viable y de realizar un Plan de Empresa, que les permita cuantificar el despliegue de la nueva empresa y les sirva como herramienta para convencer y conseguir los recursos necesarios para llevarla a cabo con éxito.

Módulo 7. Dirección de Operaciones

En este Módulo, se analiza la importancia del área Operaciones en la Estrategia Competitiva de las Organizaciones. Se enfatiza el enfoque de Procesos, como elemento básico en el análisis y la mejora de las operaciones de las empresas, sean industriales o de servicios, teniendo en cuenta las características diferenciales que hay entre la producción de bienes o de servicios. Para el análisis de la calidad y de los procesos, se utilizan Modelos de Diagnóstico Interno y también Externo, particularmente para aquellos procesos que tienen un impacto directo en el cliente.

Se presentan también los conceptos y la metodología para afrontar con éxito el diseño y la implementación de Proyectos de Mejora de procesos, distinguiendo si se tratan de mejoras incrementales o mejoras radicales. Se introduce el concepto de Benchmarking, como una herramienta al servicio de la Reingeniería o rediseño de procesos, para conseguir mejoras radicales.

Se plantea la importancia de crear una Cultura de Calidad en las Organizaciones (perfiles, selección, formación, empowerment, autocon-

trol, grupos autodirigidos, reconocimiento y recompensa), que facilite la Dirección por Procesos y el cambio organizativo correspondiente.

Módulo 8. Liderazgo y dirección estratégica de personas

Examinar el papel del liderazgo y los diferentes estilos y sistemas de ejercerlo. Reflexionar individualmente y en grupo sobre las propias habilidades y capacidades para diseñar los planes de mejora de nuestra manera de influir positivamente en la organización.

Discutir los mecanismos para desarrollar y mejorar las competencias y habilidades de los directivos participantes así como ver de que instrumentos disponen ellos mismos para mejorar la eficacia de los individuos y los grupos de los que son responsables a fin de que todos se comprometan mejor y más eficazmente en el desarrollo de las organizaciones a través de las personas.

Módulo 9. Sistemas de Información para altos directivos

El objetivo del módulo de Sistemas de Información para los altos directivos es mostrar las nuevas oportunidades, amenazas y los retos que proporcionan los sistemas de información y las tecnologías de la información, tanto desde el punto de vista de las organizaciones como desde su influencia decisiva en las nuevas dinámicas de mercado y su aplicación en la cadena de valor, en la toma de decisiones y en la gestión del conocimiento.

A lo largo del módulo se examinará con detalle el impacto de las TIC en los mercados, las principales soluciones de gestión empresarial así como los sistemas de información directivos y las herramientas de gestión del conocimiento.

Módulo 10. Implementación de la estrategia y simulación de gestión

Transformar las ideas en resultados constituye el objetivo de cualquier organización empresarial. A través de la discusión de casos los participantes tendrán la ocasión de debatir un modelo de implantación de la estrategia que puede muy bien guiar los procesos de puesta en marcha en los que se van a ver envueltos.

Implementar la estrategia supone en la mayor parte de los casos liderar procesos de cambio que no afectan solo a los procesos sino también a las actitudes, capacidades y comportamientos de las personas. Por medio de un complejo modelo de simulación los participantes abordarán estos problemas y, sobre todo, tendrán la ocasión de integrar cuanto han visto en los módulos de carácter funcional en una estrategia global de la empresa.

Seminario A. Contabilidad para directivos

El objetivo de este seminario es proporcionar una base para los cursos de finanzas. El contenido del curso se estructura alrededor de la lógica de la contabilidad por partida doble y el significado del control. Por ello, se introducirán

los conceptos de Balance y Cuenta de resultados, Activo y pasivo, Debe y Haber, Asientos contables así como la confección de los documentos contables y el proceso de informatización para una mejor eficiencia. El Seminario combinará las sesiones expositivas con casos prácticos.

Seminario B. Economía cubana

El objetivo de este seminario es la descripción de los retos a los que se enfrentan las empresas cubanas y mixtas en el marco de la economía cubana. Cualquier actividad empresarial se desarrolla en el marco de una coyuntura económica que viene determinada por un amplio abanico de variables económicas, tales como el nivel de consumo, los tipos de interés, los tipos de cambio o los precios de las materias primas, entre otros.

Seminario C. Dirección por valores, ética y responsabilidad social

El objetivo de este seminario es proporcionar el marco conceptual y algunas herramientas metodológicas para el análisis de la temática de la ética y los valores en la dirección. Se analiza su dimensión social y moral y su papel en la toma de decisiones. En el seminario se propicia la reflexión acerca de la importancia actual de la lucha contra la corrupción y el papel que en ello juega el liderazgo ético de los directivos y se aborda

la responsabilidad social de las organizaciones y sus dirigentes, desde el punto de vista ético, moral y legal.

MODULOS COMPLEMENTARIOS PARA EL GRUPO DE PROFESORES

El grupo de profesores que participan en el Programa además de seguir los módulos y seminarios anteriores complementan su formación con dos módulos de una semana de duración cada uno – uno situada al inicio del Programa y otro al final- destinados a mejorar sus capacidades pedagógicas. El primer módulo, “Ingeniería de Formación en Dirección I” sienta las bases para que durante su desarrollo y a lo largo de todo el curso los profesores sean capaces de establecer los objetivos, metodología, timing, asignación de trabajos, etc. etc. que la docencia implica. En el segundo de los módulos, “Ingeniería de Formación en Dirección II” a través del trabajo realizado a lo largo de todo el Programa los participantes repasan cuanto han aprendido y como ello ha influenciado en sus capacidades de formación. Para ello se analiza el trabajo práctico pedagógico que a tal fin han ido desarrollando a lo largo de todo el curso.



Estructura, calendario y horarios

La presente edición del Programa DEADE está estructurada en base a 10 módulos presenciales de clase de una semana de dedicación parcial pero intensiva, más 3 seminarios de tres días cada uno y la realización, individual o en grupo, de un proyecto de aplicación. La duración del Programa se extiende, de este modo, desde septiembre 2010 a julio 2011.

Entre módulo y módulo de clase existe siempre un espacio mínimo de tres semanas durante las cuales los participantes – desde sus puestos de trabajo – repasan el material académico entregado, preparan tareas o trabajan en su proyecto de aplicación.



Horario de los 10 módulos:

De lunes a viernes: De 13,30 a 18,30

Sábados: De 9,00 a 13,00

Horario de los seminarios:

De jueves a sábado de 8.30 a 13,00

Módulos y Seminarios	Tema	Fecha
Módulo 1	Dirección general y entorno económico y medioambiental	Semana 37 13 - 18 de Septiembre 2010
Módulo 2	Dirección de marketing	Semana 41 11 - 16 Octubre 2010
Módulo A (sólo profesores)	Ingeniería de Formación I	Semana 42 Fechas a confirmar
Módulo 3	Distribución Comercial y Ventas	Semana 45 8 - 13 Noviembre 2010
Seminario A	Contabilidad para directivos	9 - 10 - 11 Diciembre 2010
Módulo 4	Análisis y planificación financiera	Semana 50 13 - 18 Diciembre 2010
Módulo 5	Finanzas corporativas	Semana 2 10 - 16 Enero 2011
Módulo 6	A) Estrategia Competitiva.	Semana 7 14 - 20 Febrero 2011
	B) Creación de Nuevos Negocios	Semana 7 14 - 20 Febrero 2011
Seminario B	Economía Cubana.	17 - 18 - 19 Marzo 2011
Módulo 7	Dirección de Operaciones	Semana 12 21 - 26 Marzo 2011
Seminario c	Dirección de Valores, ética y responsabilidad civil.	28-29 y 30 Abril 2011
Módulo 8	Liderazgo y dirección estratégica de personas	Semana 18 2 - 7 Mayo 2011
Módulo 9	Sistemas de Información para altos directivos	Semana 23 6 - 11 Junio 2011
Módulo 10	Implementación de la estrategia y simulación de gestión	Semana 27 4 - 9 Julio 2011
Módulo B (sólo profesores)	Ingeniería de Formación II	Semana 28 11 - 15 de julio de 2011

Profesorado y metodología

El Programa contempla la utilización de todas las metodologías que hoy se utilizan en las mejores Escuelas de Gestión, adaptando cada una de ellas a los objetivos de la materia específica de la que se trate. Así al lado de exposiciones de carácter teórico, se utilizan casos, ejercicios prácticos, simulaciones, trabajos de investigación y desarrollo de planes estratégicos. Todas estas metodologías, no obstante, se basan siempre en el protagonismo de los participantes y en su enfoque hacia la acción que desencadena resultados.

Todos los módulos son impartidos por profesorado europeo. El profesorado europeo cuenta en cada uno de los módulos con la asistencia de un profesor cubano de la especialidad. La tarea de estos es la de facilitar la aplicación a la realidad cubana de los conceptos y prácticas expuestos por el profesorado europeo. En particular la sesión del sábado, bajo la dirección del profesorado cubano, se dedica en gran parte a este fin.

Los seminarios son impartidos por profesorado cubano de reconocida autoridad en la materia.

Proyecto de Aplicación

DEADE constituye un Programa de Alta Dirección que se marca por objetivo que los participantes apliquen a su propia realidad los conocimientos adquiridos como elemento de mejora de la eficiencia de sus empresas. Para ello y, entre otros elementos, el DEADE contempla la realización de un proyecto de aplicación de lo aprendido en la propia empresa. Cada proyecto es realizado por un directivo - en algún caso dos si pertenecen a la misma empresa, sector o actividad - y un profesor participante.

Los proyectos a llevar a cabo pueden constituir la respuesta a un cambio estratégico, a la resolución de problemas específicos de envergadura o a la necesidad de adaptarse a una modificación regulatoria o del entorno. También pueden ser consecuencia de la detección de una oportunidad con la consiguiente necesidad de evaluar y planificar la nueva actividad o negocio que de ella se pueda derivar.

El resultado final que se obtiene de este trabajo es la suma de beneficios que obtiene el directivo participante, el profesor cubano y la empresa ya que esta obtiene los beneficios inmediatos de un proyecto de consultoría.



Diploma

Los participantes que hayan seguido regularmente el Programa, superado los requisitos académicos y completado con éxito su Proyecto de Aplicación reciben el "Diploma Europeo en Administración y Dirección de Empresas" otorgado por la Universidad de la Habana y en el cual se hace mención a que dicho Programa ha sido diseñado y dirigido por la ESADE Business School y con la participación de otras Escuelas de Negocios Europeas.

Los participantes que obtengan el Diploma obtienen la categoría de antiguos alumnos del Programa DEADE. Ello les otorga el derecho a asistir a cuantas actividades y actos se diseñen destinados a este amplio colectivo.



EFMD

La EFMD es una asociación de organizaciones con sede en Bruselas, Bélgica. Integrada por más de 730 instituciones del sector académico, empresarial, de servicios públicos y consultoría en 82 países, la EMFD proporciona un foro único para informar, investigar, hacer networking y debatir sobre la innovación y las mejores prácticas en el desarrollo del management.

La EMFD es reconocida mundialmente como la mejor agencia de acreditación de calidad en la formación en management, y ha establecido servicios de acreditación para escuelas de negocios (EQUIS) y programas de escuelas de negocios (EPAS), universidades corporativas (CLIP) y programas de aprendizaje con la ayuda de las nuevas tecnologías (CEL). La EFMD es, además, uno de los socios fundadores de la China-Europe International Business School (CEIBS), una de las mejores Business Schools asiática.

ESADE

ESADE es una Fundación de carácter privado y sin ánimo de lucro que tiene por objetivo el estudio, la docencia y la investigación de las ciencias empresariales, jurídicas y sociales. Su Escuela de Negocios, ESADE Business School, figura, en la mayor parte de los rankings, como una de las mejores escuelas de negocios del mundo. ESADE lideró el consorcio que impartió en Cuba cinco ediciones del Programa DEADE y una del DADE. Estos Programas han alcanzado por la calidad de su contenido y los resultados obtenidos, un sólido prestigio y han contribuido hasta el momento, a la formación de más de 550 altos directivos y profesores cubanos de técnicas de dirección.

MES

El Ministerio de Educación Superior de Cuba, es el organismo estatal cubano encargado de la formación de los profesionales que requiere el país, así como de su posterior superación a través de la educación de posgrado. Tiene también el encargo de la capacitación de los dirigentes de los diferentes sectores. Posee una red de universidades en todas las provincias y de centros de educación superior en los municipios, mediante la cual acceden a este nivel educacional y a la capacitación, los directivos y profesionales de todos los sectores.

Universidad de la HABANA

La Universidad de La Habana es el centro de estudios más antiguo de Cuba y el tercero de Latinoamérica. Actualmente, la Universidad de La Habana desarrolla 32 carreras en sus 17 facultades. En ella existen 19 centros de investigación y estudios, dedicados fundamentalmente a la generación de conocimientos mediante la investigación científica. Su abundante vida científica es reconocida a partir de los abundantes premios que anualmente recibe por los aportes a esta actividad que se genera en todas sus facultades y centros. Esta alta casa de estudios está dirigida a ser espacio de reflexión, creación de conocimientos científicos y tecnológicos y de formación de valores, para coadyuvar a la continuidad histórica de la Revolución Cubana y al enriquecimiento cultural de la sociedad.

Han expresado su intención de colaborar con el Proyecto PROFOR:

- HEC School of Management. Jouy-en-Josas, Francia.
- Universidade Nova de Lisboa. Lisboa, Portugal.
- Aston Business School, Aston University. Birmingham, Reino Unido.
- Cranfield School of Management, Cranfield University. Cranfield, Reino Unido.
- Queen's School of Business, Queen's University. Kingston, Canada.
- ESCP Europe, París, Francia.

Lugar de realización

UNIVERSIDAD DE LA HABANA
Centro de Estudio
de Técnicas de Dirección (CETED)

Calle L, n° 353, e/ 21 y 23. Piso 3°
Vedado. CP 10400. La Habana. Cuba
T: +537 832 8898 y +527 832 8913

Procedimiento de solicitud y admisiones

Los candidatos a realizar el Programa DEADE deben enviar su Solicitud de Admisión cumplimentada antes del día 25 de junio de 2010 a:

MINISTERIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
Dirección de Capacitación de Cuadros
Calle 23, n° 565, esq. F.
Vedado. CP 10400. La Habana. Cuba
T: +537 838 2344 y +537 838 2316

o

ESADE
Dirección DEADE
Av. Pedralbes, 60 - 62.
08034 Barcelona. España
Teléfono: +34 93 2806162
deade@esade.edu

La comunicación de los admitidos tendrá lugar antes del 15 de julio del 2010.



Rue Gachard, 88 – box 3
1050 Brussels, Belgium
T. +32 2 6290810
F. +32 2 6290811
www.efmd.org/cuba
emmanuelle.duval@efmd.org

ESADE Business School

Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona, España
T. +34 932 806 162
F. +34 932 048 105
www.esade.edu/cuba
deade@esade.edu



ministerio de educación superior

Calle 23 N° 565 e/F y G, Plaza de la Revolución
Vedado, Ciudad de la Habana, Cuba
T. +537 838 2344
F. +537 831 0152
www.mes.edu.cu



UNIVERSIDAD
DE LA HABANA

Centro de Estudio de Técnicas de Dirección (CETED)
Calle L, n° 353, e/21 y 23. Piso 15
Vedado CP 10400. La Habana. Cuba
T. +537 8328898



Delegación de la Unión Europea en Cuba
5ª. Avenida N° 2007 esq. 22
Miramar. Ciudad de la Habana, Cuba
T. +537 204 0327
F. +537 204 0328
www.deldom.ec.europa.eu
Delegation-Cuba@ec.europa.eu

This document has been produced with the financial assistance of the European Union. The contents of this document are the sole responsibility of EFMD and can under no circumstances be regarded as reflecting the position of the European Union.