

ENTREVISTA A: JORGE TALAVERA / Rector de la Universidad ESAN**ABRAHAM
TAIPEBALLEN**
PERIODISTA

Este mes, la Escuela de Posgrado de ESAN celebró sus 53 años de su fundación, y el área de pregrado su aniversario 12 de creación. Ahora la institución apunta a crecer fuertemente con objetivos para las próximas dos décadas, tanto en el país como en el extranjero.

¿Hoy cuántos alumnos tienen en el área de pregrado y posgrado?

En las nueve carreras profesionales de pregrado tenemos alrededor de 4.500 alumnos y en el posgrado contamos con 1.200 en el MBA, 2.000 en nuestras 13 maestrías y 2.000 más en otros programas ejecutivos.

¿Entonces podrían ser una de las escuelas de negocios con más alumnado?

Sí, estamos entre las escuelas de negocios con más alumnos en Latinoamérica, quizá el TEC de Monterrey (México) y la Fundación Getulio Vargas (Brasil) sean de las pocas que nos superen. Hoy estamos presentes en varias provincias del país: Arequipa, Huanuco, Piura, Chiclayo, Tarma e Iquitos.

El número de alumnos es bastante grande. ¿Tienen capacidad para más alumnado en la capital?

Hemos ido creciendo fuertemente. Hace ocho años teníamos solo 22 aulas y ahora contamos con alrededor de 200. Nuestros ingresos también se han incrementado siete veces, eso nos permite hacer inversiones para la comodidad de los estudiantes. A fines del 2016 vamos a iniciar las obras de un nuevo edificio en este campus para el área de posgrado, destinaremos unos US\$33 millones y esperamos que esté

“EN EL 2018 ESPERAMOS TENER UN CAMPUS AL SUR DE LIMA”

CONSUELO VARGAS



EN LA REGIÓN. El rector considera que la escuela de posgrado de ESAN tiene oportunidad en países como Paraguay, Bolivia y Ecuador.

listo en dos años.

¿Y para el área de pregrado tienen la intención de tener un campus más en la ciudad?

Sí, es una posibilidad que estamos evaluando, como por ejemplo ir hacia el sur de Lima, por Pachacámac. Claro, apuntando para los próximos 20 a 30 años. La idea es tener un terreno suficientemente grande de 20 a 40 hectáreas. Es más, ya hay universidades que están presentes en esa zona de la ciudad.

¿Por qué les interesa esa zona de la ciudad?

Cuando llegamos aquí [Surco] todos creían que era muy lejos de todo, pe-

ENTREVISTADO

PROFESIÓN. Ingeniero mecánico electricista de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI).

ESTUDIOS. PhD in Administration of Pennsylvania State University (EE.UU.) y MBA de ESAN.

HOBBY. Jugar tenis.

ro ahora ya estamos en una capacidad instalada del 80%. Hoy el futuro de Lima está en el sur, es más fácil el transporte desde Surco a Pachacámac que a San

Isidro por el congestionamiento vehicular existente.

¿Y han indagado terrenos en el sur de Lima?

Estamos viendo. Con el ‘boom’ inmobiliario los precios subieron muchísimo en Pachacámac. Hace 10 años se podía encontrar el metro cuadrado en US\$10, ahora lo consigues en US\$120, US\$200. Un crecimiento brutal.

¿Este proyecto podría concretarse en los próximos tres años? ¿Quizá el 2018 o 2019?

Sí, claro que sí. Ahora tenemos la posibilidad de apalancar el financiamiento para unos 20 años, algo que en los 80 habría sido imposible.

Cuentan con nueve carreras en pregrado, ligadas mayoritariamente a los negocios. ¿Prevén crear carreras de otros sectores en los próximos dos años?

Todavía no hemos definido al detalle las nuevas carreras, pero estarían ligadas a la salud y las ingenierías. Para el caso de salud, se requiere una inversión grande, porque involucra laboratorios, conexión con clínicas, equipamiento tecnológico. Es decir, son palabras mayores. Y en el caso de las ingenierías, si apostamos por carreras como mecatrónica y electrónica, también se van a necesitar fuertes inversiones.

¿La moratoria de creación de universidades y filiales, vigente desde hace un par de años, les impidió llegar a provincias?

Sí, teníamos planes. Ahora alquilamos locales para las clases de posgrado o tenemos el apoyo de consultoras o instituciones, pero tener una filial nos ayudaría mucho. Considero que una universidad de buen nombre, excelentes profesores e infraestructura adecuada promueve la competencia.

¿En caso la Sunedu permita la creación de filiales a partir del próximo año, estarían en condiciones de llegar a provincias?

Podríamos empezar con las ciudades principales donde hay demanda e interés por nuestra área de posgrado.

“Estamos entre las escuelas de negocios con más alumnos en Latinoamérica. Hoy estamos en varias provincias”.

¿Como escuela de negocios tienen planes de salir del país?

Uno debe analizar donde tiene mejores opciones. Por ejemplo ir a Chile, es difícil, por los estereotipos, sesgos y prejuicios. De repente en Paraguay, donde ya hay una universidad peruana, o en Bolivia, Ecuador y Colombia los sesgos sean bastante menores. Y es que no se trata de ser reconocida y tremendamente exitosa, hay otros factores que intervienen.

¿Cómo cuáles?

Conocer la cultura del país y la demanda existente. Y ESAN cuando vaya a un país de la región lo hará así. 🍌