

Una red iberoamericana de escuelas

Dos años después de su creación, la Alianza Sumaq entre ocho escuelas empieza a dar frutos

A. I.

La formación de directivos es cada vez más internacional. En los últimos años muchas escuelas han intensificado sus esfuerzos por atraer a estudiantes y profesores extranjeros o para llegar a acuerdos con centros de otros países. La Alianza Sumaq, que reúne a la española Instituto de Empresa con siete escuelas de América Latina, intenta responder al reto. Lanzada hace un par de años, el acuerdo empieza a dar los primeros frutos.

Más de 300 directivos se reunieron entre el 5 y el 7 de mayo en Atlanta (Estados Unidos) para discutir sobre los avances del buen gobierno corporativo, servicios financieros y el tratado de libre comercio de las Américas (ALCA), entre otros temas. Y para hacer contactos. Procedentes en buena parte de España y América Latina, respondían al llamamiento de la Alianza Sumaq, sellada hace dos años por la escuela de negocios española Instituto de Empresa (IE) y siete centros latinoamericanos: Fundación Getulio Vargas-EA-ESP (Brasil), Instituto Tecnológico de Monterrey-Egade (México), INCAE (Costa Rica), Universidad Católica de Chile, Universidad de San Andrés de Argentina, IESA de Venezuela y Universidad de Los Andes de Colombia.

La reunión de Atlanta es uno de los primeros resultados de ese acuerdo, que nació como una plataforma "para aquellos que quieren aprender a hacer negocios en la región", explica Santiago Iñiguez, futuro decano del IE. Esa región de la que habla no sólo es España y América Latina sino que intenta abrirse también a Estados Unidos. El interés creciente por este país está en el origen del acuerdo, que se firmó en Nueva York.

El periodo de tiempo que ha transcurrido entre ese evento y la *cumbre* de Atlanta "no han sido dos años fáciles porque es una construcción a ocho bandas, entre escuelas que competimos entre

nosotras", reconoce el futuro decano de la escuela española. La unión de las ocho escuelas es más ambiciosa que otros acuerdos del sector y supone la posibilidad de crear una red de contactos (*networking*) estimada de 100.000 antiguos alumnos de todo el mundo, muchos en puestos directivos. "Es su mayor activo", según el decano brasileño, Fernando Miralles.

Los centros que integran Sumaq tienen más de 40.000 alumnos, 50 masters diferentes, incluidos los tradicionales MBA (master en Administración de Empresas) y otros cursos sectoriales y funcionales, y 370 programas de educación para directivos. Además forman a unos 7.000 profesionales en programas desarrollados a la medida para empresas y 15 cursos de doctorado. Todo ello en 11 campus diferentes en los que trabajan 500 profesores.

Desde la firma del acuerdo, la colaboración se ha limitado a contactos, intercambios de profesores —unos 50— y alumnos —300— y de prácticas administrativas. "Ahora estamos valorando la posibilidad de desarrollar programas conjuntos", algo más complicado, explica Esteban Brenes, decano de INCAE.

La idea es que la alianza funcione como las que tienen las líneas aéreas: no es una fusión ni se crea una empresa para gestionar los centros sino que éstos se dan servicios unos a otros, de tal forma que pueden aumentar su oferta sin



Los decanos de las escuelas que integran la Alianza Sumaq.

Los centros suman 50 'masters' diferentes. Su unión les da la posibilidad de crear una red de 100.000 antiguos alumnos en el mundo

mayores costes y atraer nuevos clientes. El *gancho* para hacerlo, la marca con la que quiere distinguirse Sumaq para atraer a grandes corporaciones, es la combinación del estilo de gestión europeo y latinoamericano. Con esta idea, empezaron a trabajar con multinacionales españolas, y ahora intentan abrir su oferta. Ahí, Estados Unidos es un mercado claro. De ahí que decidieran celebrar su primera *cumbre* en Atlanta y ya piensan en la misma ciudad para la cita de 2005. La capital del estado de Georgia es sede de multinacionales como Delta o Coca-Cola, y ha entrado en la *batalla* por convertirse en la ciudad que albergue las oficinas centrales del ALCA.

Sumaq no descarta abrirse a otras escuelas, si bien hay un acuerdo de no admitir a nuevos socios por ahora. Ni siquiera de Estados Unidos, porque algunos de los firmantes ya tienen acuerdos bilaterales con escuelas de ese país. Según Brenes, "a los directivos estadounidenses les falta el conocimiento básico para manejarse en economías emergentes como las de América Latina" de ahí que la oferta de Sumaq les resulte atractiva. Para el presidente de la alianza, el mexicano Jaime Alonso Montes, se trata de un salto cualitativo que se refleja en que las escuelas, que "han sido proveedores de alumnos a Estados Unidos, ahora empiezan a ser receptores".