

# RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR\*

*Henry Bocanegra Acosta\*\**  
*Pascual Amézquita Zárate\*\*\**

## RESUMEN

La educación superior se ha venido convirtiendo en un importante servicio que está bajo la mirada de los inversionistas internacionales. Pero, dado que los Estados habían ejercido una especie de monopolio en este sector por consideraciones económico-políticas, las negociaciones mundiales en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los tratados regionales han puesto de relieve una gran discusión sobre el carácter especial del servicio educativo, por lo cual se cuestiona severamente si se le debe dar el trato común o uno específico.

## PALABRAS CLAVE

Educación superior, TLC, TRIPS, servicios

## ABSTRACT

The higher education has come turning an important service that is under the glance of international investors. But like states had exerted a kind of

---

Fecha de recepción del artículo: 22 de mayo de 2007.

Fecha de aprobación del artículo: 2 de agosto de 2007.

\* Artículo producto de la investigación “Globalización, política y derecho educativo: Colombia 1991-2006”, desarrollada por el Grupo Universidad, Pedagogía y Derecho. Centro de investigaciones Socio Jurídicas, Universidad Libre, Sede principal.

\*\* Abogado de la Universidad Libre. Licenciado en Ciencias Sociales de la Universidad Distrital. Magíster en Administración Pública, Escuela Superior Administración Pública - ESAP. Candidato a doctor en Sociología Jurídica e Instituciones Políticas, Universidad Externado de Colombia. Director del Grupo Universidad, Pedagogía y Derecho, reconocido por Colciencias como Grupo Colombiano de Investigación Científica, Tecnológica e Innovación, en Categoría A.

\*\*\* Abogado Universidad Nacional de Colombia. Licenciado en Ciencias Sociales, Universidad Pedagógica Nacional. Especialista en Derecho Público Económico. Especialista en investigación y docencia universitaria. Doctorante en Economía, Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas-ESEADE, Argentina. Docente investigador Universidad Sergio Arboleda. Colaborador Grupo Universidad, Pedagogía y Derecho.

**Auxiliares de investigación:** Diana Milena Gallo Molina (Monitora), Lois Alicia Rojas, Armando Quintero González, Edgar Fabián Garzón, Andrea Alvis Lora, Shirly Johana Roa Caviedes, José Alejandro Güiza Briceño.

Henry  
Bocanegra Acosta

Pascual  
Amézquita Zárate

monopoly in this sector by economic-political considerations, the world-wide negotiations in the World Trade Organization (WTO) and regional treaties have been relief a great discussion on the educative service special character thus is questioned severely if the common treatment is due to give him or an specific one.

### KEY WORDS

Higher education, Free Trade Agreement, TRIPS, services

### INTRODUCCIÓN

#### Problema de investigación

En medio de la creciente globalización la educación superior se ha convertido en uno de los servicios que está acaparando la atención de los inversionistas extranjeros, pero la fuerte presencia del Estado en la oferta (con los subsidios implícitos) ha ocasionado grandes discusiones en los diversos escenarios de negociaciones bilaterales y multilaterales entre los países. La investigación está dirigida a identificar los diferentes aspectos que serán incluidos en esas negociaciones y que afectarán la educación pública.

#### Metodología

Se hace un estudio comparativo entre los diversos documentos que recogen las negociaciones bilaterales y multilaterales entre países, y los juicios analíticos de diversos autores sobre el tema, enmarcando tal estudio en un marco conceptual sobre el papel de la educación.

### Resultados

La relación de la educación superior con la globalización e internacionalización de la economía, y en particular con la suscripción del TLC Colombia-Estados Unidos, puede analizarse desde diversas perspectivas y en cada uno de los escenarios observados se imponen una serie de tendencias que afectarán la educación superior.

#### 1. LA EDUCACIÓN ES UNA FUERZA SOCIAL PRODUCTIVA DE PRIMER ORDEN EN EL DESARROLLO

Desde diversos ángulos de los estudios económicos, a la educación se le reconoce un papel importantísimo en el desarrollo de los países.

Las investigaciones de Solow, Denison y Schultz sobre el papel de la tecnología y la educación en el desarrollo (Carnoy, 1983, *pássim*) no hacen más que corroborarse bajo la luz de los nuevos tiempos. Los autores citados coinciden en señalar que una de las tareas prioritarias de los países es la capacitación de su mano de obra, bien sea como forma de mantener su actual nivel de desarrollo o para afrontar las tareas mismas del desarrollo.

El nivel educativo de un país depende del desarrollo general de su economía. La evidencia muestra que un país atrasado tiene educación de baja calidad por carecer de los recursos necesarios para su mejoramiento, tales como laboratorios, conexiones a internet, capital para investigación, condiciones materiales adecuadas para docentes y estudiantes, entre otros muchos factores.

Brunner (2005 y 2007) indica que la ubicación de las universidades en una escala mundial se correlaciona con el nivel de desarrollo de las regiones y países, el gasto en investigación y desarrollo, el número de investigadores y la participación de la producción nacional de conocimientos en el contexto mundial, todos ellos factores asociados al mismo desarrollo o a la disponibilidad de recursos cuando se identifica la importancia de la educación superior para el desarrollo.

Pareciera así estar frente a un círculo vicioso: países atrasados con educación de baja calidad que requieren un mejoramiento sustancial pero carecen de los recursos para hacerlo.

La solución a esta aparente paradoja desborda los linderos del simple economismo para encontrarse en las decisiones de la política general de las naciones. Es, guardadas las proporciones, el dilema que se presenta en el campo productivo en la teoría de la industria naciente.

El asunto es más acuciante cuando se tiene en cuenta que realmente los bajos salarios no pueden considerarse la esencia de lo que se llama abundancia de factor trabajo, sino que depende del grado de calificación que tengan los trabajadores. De lo contrario, de depender sólo de los bajos salarios, por esa vía los países atrasados se verían también atrapados en la trampa del subdesarrollo, pues cualquier aumento salarial, que se supone implícito en el mejoramiento de su educación, le restaría competitividad. Desafortunadamente el actual modelo económico aplicado a buena parte del planeta, condensado en el Consenso de Washington, finca las esperanzas del desarrollo en la precarización laboral.

También debe advertirse que la sola educación no puede responder por el desarrollo de un país, por alto que sea el nivel de capacitación de la población, pues entre más educada sea requiere mayor cantidad de capital fijo para operar, bajo el entendido de que, como indica LUCAS, la productividad es un atributo de los puestos, no de las personas (Álvarez, 2001).

## **2. DE MANERA INEVITABLE SE DA UN CAMBIO EN LA EDUCACIÓN POR LA PROFUNDIZACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN**

La globalización no es un fenómeno de hoy, sino un proceso de varios siglos. En general, puede identificarse como un acoplamiento de la producción y de la demanda a un mercado cada vez más amplio, mundial. De la mano de ella, a la educación le ha correspondido abrir nuevos horizontes a través de la Investigación y el Desarrollo. Las “nuevas tecnologías” son un acontecimiento de vieja data, si bien con expresiones particulares en cada época. La Revolución Industrial en su momento jalonó una ola de globalización en proporción al aumento de la producción entonces vivida y un cambio drástico en la educación que llevaría al surgimiento de las facultades de ingeniería.

Una de las características de la actual globalización que ha tomado inusitada fuerza en los últimos tiempos es identificar la ganancia como gran fiel de la balanza, no obstante que ese precepto es tan viejo como el capitalismo y la misma globalización. Así, Adam Smith lo identifica como uno de los principios que rigen el comportamiento económico en sus

Henry  
Bocanegra Acosta

Pascual  
Amézquita Zárate

*Principios morales* (Roll, 1999: 141). El mercantil principio de la relación positiva costo-beneficio ha llevado a que sobre sectores completos de la actividad humana pese esa especie de espada de Damocles según la cual lo que no deje ganancia no merece existir.

Bajo esta perspectiva la educación se está transformando en un *commodity*, para emplear la palabra en uso. Como se verá a lo largo de este documento, ello significa que dados los retornos de la educación, a largo plazo vista –no desde el ángulo del estudiante o egresado sino de quien ofrece el servicio–, la educación pública tiene serios obstáculos para seguir marchando como lo ha venido haciendo hasta ahora pues, al no buscar el Estado un retorno directo e inmediato sobre su inversión en educación, ejerce una competencia que, bajo la óptica neoclásica, fácilmente se le considera como “competencia desleal”.

Cuánto se extraña hoy el cándido precepto del Decreto-Ley 80 de 1980 que señalaba como función del ICFES “adoptar todas las medidas necesarias para que no se confunda el principio de la libertad de enseñanza con el de la libertad de empresa” (art. 2º, lit. i). Es el espíritu de los tiempos.

El mercado mundial de la educación superior privada genera anualmente 30.000 millones de dólares (3 por ciento del comercio global en servicios de los países OCDE). Abarca 50 millones de docentes, mil millones de alumnos y centenares de miles de establecimientos de enseñanza. Actualmente estudian fuera de sus países alrededor de 1.540.000 personas (Fouilhoux, 2002).

En Estados Unidos 547.000 escolares extranjeros pagan más de 11.000 millones de dólares; la educación es el quinto sector de servicios en importancia para las exportaciones del país y concentra casi la tercera parte del valor de éstas (Altbach, 2003).

No en vano la educación superior ha pasado a ser objeto de valoración de la firma Merrill Lynch, especializada en inversiones bancarias. Las dos principales firmas dedicadas a comercializar la educación superior en Estados Unidos (Apollo y Sylvan Learning) cotizan en Wall Street y el Acuerdo General de Servicios Comerciales (GATS) la incluyó en una lista de servicios a ser privatizados.

La educación no sólo ha sido especie de víctima de los tiempos que corren, sino que ha sido teorizante y hasta promotora del nuevo camino. Así como hubo movimientos contestatarios y de izquierda nacidos en las universidades como el Mayo Francés en la Sorbona o el Movimiento Estudiantil de 1971 en la Universidad Nacional de Colombia, está la llamada Escuela de Chicago, en buena medida responsable intelectual del modelo neoliberal hoy imperante. Se pone de presente la validez del análisis de Pablo Freire sobre el papel ideológico de la educación, que actúa sobre su papel económico.

De manera que al lado de la lucha por incorporar la educación a las cotizaciones de Wall Street, está otra por la defensa de cuestionados valores del mundo contemporáneo.

Otra arista del tema, en relación con la globalización, es el del nuevo tipo de educación que se requiere para afrontar esta forma de la economía:

se trata de la competitividad entre los países. Como se indicó en el apartado primero, el modelo clásico ricardiano señala la existencia de dos factores que pueden o no ser abundantes: el capital y el trabajo. Desborda el contenido de este documento profundizar en los aspectos que nuestra investigación ha encontrado, pero es conveniente no perder de vista que si se centra el esfuerzo en competir con el factor trabajo en un sentido limitado (simple mano de obra barata), eso choca con las posibilidades reales del desarrollo. Al respecto, es ilustrativo el análisis que hace Woo (2004) sobre el desarrollo de Corea del Sur: en este país, al principio de la década del sesenta del siglo pasado, había abundancia de mano de obra, pero de baja calificación, y escasez de capital. La solución fue un titánico esfuerzo por calificar esa mano de obra y, ahí sí, emplearla masivamente en ausencia del capital.

### 3. LA NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS EN LA GLOBALIZACIÓN

Bajo esta perspectiva se entiende que la educación superior sea objeto de las negociaciones como si se tratara de, digamos, las confecciones o el maíz. En el GATS (que se negoció en la Ronda de Uruguay y entró en vigencia en 1995) se definieron cuatro maneras en las que se puede comercializar un servicio, conocidas como “formas de suministro”:

- Suministro más allá de las fronteras.
- Consumo en el extranjero.
- Presencia comercial.
- Presencia de personas naturales.

El marco general contiene un conjunto de obligaciones generales (*obligaciones incondicionales*), que son aplicables a

todo el comercio de servicios, sin importar si un Estado ha adquirido un compromiso específico con uno o varios sectores en su país, como exenciones tributarias o en general tratamiento tributario favorable, subsidios o subvenciones. El principio de la Nación Más Favorecida es fundamental en esta discusión, al igual que el Tratamiento Nacional, pues se hacen extensivos a inversionistas extranjeros.

Según la Organización Mundial del Comercio, el acuerdo aplica a todas las medidas que afectan los servicios, excepto “aquellos servicios suministrados en el ejercicio de la autoridad gubernamental” (OMC, 1999), texto que se incluyó en las fallidas negociaciones del ALCA. ¿Qué significa eso? Los promotores del GATS sostienen que la educación suministrada y financiada por el gobierno queda por fuera del acuerdo. Sin embargo, bien puede cuestionarse la amplia interpretación de la cláusula. El acuerdo estipula que “en el ejercicio de la autoridad gubernamental” significa que el servicio se presta de manera “no comercial” y “no en competencia” con otros proveedores.

Si se tiene en cuenta que, según las interpretaciones sobre el servicio público hoy en boga, la educación no reúne los requisitos arriba indicados, no podría aplicársele el principio de que la ofrezca “en el ejercicio de la autoridad gubernamental”. En efecto, según este punto de vista, el sector privado puede ofrecer educación y bajo ningún criterio se le puede excluir por un monopolio de Estado. En cambio sí caben en esta concepción restrictiva asuntos como la seguridad nacional, la defensa de las fronteras o la administración de justicia.

Henry  
Bocanegra Acosta

Pascual  
Amézquita Zárate

Por lo demás, los hechos demuestran que las políticas neoclásicas cada día exigen más a los sectores educativos que sean auto-financiados, es decir, que actúen con criterio de rentabilidad, ello con el fin de que la educación ofrecida por particulares pueda competir “justamente” con la estatal.

A la luz del GATS se podría asumir que el suministro de la educación pública es una barrera al comercio de servicios y que la presencia del Estado constituye una práctica monopólica. Bajo esta perspectiva, las reglas del sector educativo público tendrían que modificarse para no caer en *competencia desleal* con los proveedores privados.

Países que han expresado su interés en forma de propuestas para eliminar barreras en los servicios educativos han sido, entre otros, Nueva Zelanda, Australia y Japón, pero subrayan la necesidad de que los gobiernos preserven su derecho de soberanía en la determinación de sus propias políticas educacionales.

La comercialización de los servicios educativos supone una industria que se aproxima a los mil millones de dólares, e incluye cuatro puntos específicos:

- Captación de estudiantes internacionales.
- Establecimiento de campus universitarios en el extranjero.
- Prestación de servicios mediante franquicias.
- Aprendizaje a través de Internet.

A lo largo de todos los servicios se encuentran los proveedores de otra pujante industria, la del *e-Learning*.

Otro acuerdo de comercialización, completamente independiente del

GATS, que también aborda el tema de la liberalización del comercio, es el conocido como TRIPS (Aspectos del Derecho de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio) y que se hace extensivo a patentes, marcas registradas y derechos de autor. Como se deduce de esta lista, estos aspectos son vertebrales en la investigación, enseñanza y aprendizaje, y por tanto lo que en el GATS se establezca tiene honda repercusión en la educación superior. En síntesis, la educación no podrá exigir ningún privilegio especial en razón de su finalidad a la hora de utilizar servicios regulados por el TRIPS.

#### 4. Los TLC

Los TLC que Estados Unidos ha establecido o está negociando con los países latinoamericanos bien pueden definirse, para muchos capítulos, incluidos los servicios, como GATS y TRIPS *plus*, en cuanto que incorporan aspectos que van más allá de lo que han establecido los acuerdos mundiales que rigen la materia, particularmente los de OMC. Un recuento casuístico nos muestra los siguientes puntos:

En el NAFTA se estableció la obligación de los tres países firmantes, Estados Unidos, Canadá y México, de eliminar los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para la prestación de servicios profesionales, así como la de negociar el reconocimiento de títulos, cédulas y certificados. A cambio de ello Estados Unidos se comprometió a aprobar anualmente un monto de solicitudes de ingreso temporal de profesionales mexicanos, de acuerdo con un monto de visas. Además, uno de los espacios que han ido copando los prestadores de servicios educativos de Estados

Retos de la globalización y el Tratado de Libre Comercio en la educación superior

Unidos ha sido el de la evaluación y acreditación de instituciones.

En Chile, país pionero en el proceso privatizador, hoy día las empresas transnacionales dominan casi todos los sectores importantes de servicios. Han penetrado incluso en la educación superior, presionando alzas en las matrículas. En efecto, entre 1996 y 2002 el costo de una carrera universitaria aumentó 41,7% (34,9% en las universidades públicas y 44,1% en las universidades privadas). Eso implica un incremento anual de un 6% real, prácticamente el doble de lo que sucedió en las de por sí costosas universidades de Estados Unidos, y muy por encima del alza del PIB per cápita y del costo de vida chilenos. La mensualidad promedio de las universidades chilenas supera la media de los países latinoamericanos. Este aumento de los precios ha generado también un alto nivel de deserción, que va de 30% hasta 50% de los alumnos que se matriculan. Hoy una familia media destina un tercio de sus ingresos a la educación superior para financiar a un solo hijo, y para el 2020 puede llegar a ser dos tercios (Alianza Social Continental, 2003: 42).

Otra arista en relación con la educación superior pública tiene que ver con las compras del sector gubernamental. El TLC obligaría a las partes a realizar licitaciones internacionales para comprar cualquier bien o servicio destinado a las instituciones de educación pública. Equipos de computación, publicación de textos, alimentos para el programa de alimentación escolar, todo podría caer en manos de empresas transnacionales.

Tangencialmente se debe mencionar que de manera implícita hay un golpe

al software libre, de extendido uso en el sector educativo, lo cual favorece el software de marca y en consecuencia encarece el servicio.

En el caso de Colombia, según el Ministerio de Educación Nacional, las prioridades del equipo negociador del TLC son las siguientes: aseguramiento de calidad, educación virtual y a distancia, homologación de estudios y convalidación de títulos, régimen de visas, y promoción de exportación de servicios educativos.

## 5. EFECTOS GENERALES: ¿LA UNIVERSIDAD, UNA MAQUILA MÁS?

El subtítulo presupone que un país no puede fincar sus esperanzas de desarrollo en la maquila. Como es obvio, esta afirmación no puede sustentarse en este documento, pero conviene hacer unas cuantas reflexiones.

Ante todo, la evidencia de los países que han seguido esta forma de producción, por ejemplo Centro América, México, Tailandia, Vietnam, muestran que las inversiones que allí llegan son muy volátiles, pues van a la caza de mano de obra barata, y tan pronto un nuevo país ofrece salarios más bajos, las maquilas salen. De ahí se deriva otro asunto: las maquilas no crean industria sino simples galpones en donde se hacen los procesos que atraen tales salarios bajos, pues el diseño y la elaboración de partes con cierta complejidad se realizan en los países desarrollados.

De otra parte, las maquilas no emplean mano de obra capacitada sino en muy baja proporción, pues la parte gruesa de ella es proveniente de los países desarrollados. Finalmente, por esa

Henry  
Bocanegra Acosta

Pascual  
Amézquita Zárate

misma razón los salarios que se pagan son muy bajos en general, lo cual imposibilita el desarrollo del mercado interno, por no hablar de los efectos en la distribución de las que eufemísticamente se llaman “ganancias del comercio”.

Un modelo económico que renuncia al mercado interno, a la equidad y al desarrollo impone un tipo de educación perverso. ¿Qué gerentes o ingenieros o médicos pueden necesitar, y además pagar los artesanos de los zapatos del barrio Restrepo en Bogotá, o las maquilas que arman pantalones en Don Matías, Antioquia?

Los primeros efectos del TLC en la educación pueden vislumbrarse a la luz de la historia reciente de Colombia, en el proceso de Apertura Económica adelantado por el presidente César Gaviria Trujillo en los inicios de la década de los noventa del siglo pasado. Para el caso de las universidades, el ministro de Hacienda y Crédito Público Rudolf Hommes llegó hasta el colmo de plantear que, aprovechando los líos de los países de Europa Oriental en esa época, traería de allí emigrantes adiestrados con el fin de “ahorrarse dinero en la inversión de capital humano altamente capacitado”. Que la afirmación no fue un *lapsus linguae* lo garantiza esta otra: “Así mismo (el ministro de Hacienda) criticó la deficiente estructura del país para ofrecerle a los jóvenes posibilidades de realizar postgrados y doctorados. «Por eso, aseguró, es mejor preparar la gente fuera del país»” (Mosquera, 1995: 434).

Para desentrañar nuevas aristas de los efectos de la globalización y el TLC, ha de tomarse como punto de partida un hecho protuberante: la deficiencia de la oferta nacional en cantidad y

calidad. Como es sabido, los índices de escolaridad en Colombia están entre los más bajos del continente. Aunque la educación privada ha crecido sostenidamente en los últimos quince años, la pública a duras penas ha mantenido las matrículas.

De otra parte, debe evaluarse la situación de uso de la capacidad instalada de las entidades privadas existentes. Una serie de factores de índole económico y de valoración de la utilidad de la educación superior hace que la solicitud de cupos en la educación superior no sea tan significativa. Desafortunadamente no hay estadísticas suministradas por el sector privado que permitan cotejar datos como el de la Universidad Nacional de Colombia, que informa cómo apenas pueden recibir alrededor del 10% de los demandantes. Aún sin información puede proponerse, a manera de hipótesis, que en muy pocas universidades privadas, y solo en algunos programas, la demanda de cupos supera la oferta.

De ser cierta esta hipótesis podríamos llegar a una aterradora conclusión: el ingreso de nuevos oferentes extranjeros podría poner en juego el aseguramiento de la calidad y permitir que esos proveedores extranjeros monopolicen los mejores estudiantes y los programas más lucrativos.

Para ello hay que suponer dos campos de acción de los proveedores extranjeros: de una parte, con todas las limitaciones del caso, es posible que algunas instituciones de renombre mundial accedan a realizar convenios con universidades de élite colombianas. Es bien ilustrativo de esta posibilidad el análisis de Cris Pristay (2005), donde muestra las reticencias de las

Retos de la globalización y el Tratado de Libre Comercio en la educación superior

universidades norteamericanas a hacer convenios para otorgar títulos en el extranjero. Este escenario es el que permite afirmar que estos oferentes monopolizarían los estudiantes sobresalientes y los programas más rentables.

El segundo campo de acción de un eventual competidor extranjero sería en el de la educación privada de menor calidad, asociada, casi sobra decirlo, a los bajos costos de la matrícula. Así las cosas, llegarían a competir con precios y no con calidad.

De otra parte está la amenaza a la cultura nacional, el tema de las tradiciones colombianas. Como lo recuerda en su muy interesante estudio Jane Knight, la educación es un proceso a través del cual la cultura se asimila, pero puede convertirse en un vehículo fundamental para la aculturación y homogenización. Como ella misma indica, los defensores de los TLC sostienen que habrá una hibridación y fusión cultural positiva gracias a la movilidad creciente y la influencia de las Tecnologías en Información y Comunicaciones, TIC. No obstante, tal optimismo se ha de contrastar con lo que está ocurriendo en torno a la cultura única que se está imponiendo en el planeta.

De otra parte, en el campo económico general se plantea, como una de las opciones del TLC, convertir a nuestras empresas en exportadoras. No es este el lugar para demostrar el exceso de optimismo que acompaña a esta invitación pero, dadas las limitaciones de nuestro aparato productivo, pareciera que ello no es posible.

La misma invitación se hace a las universidades privadas, pero su opción

de exportar servicios es casi nula. La ministra de educación, Cecilia María Vélez, dijo que el potencial de Colombia en el TLC estaría en ofrecer programas universitarios a hispanos residentes en Estados Unidos (La República, 2004). Pero salvo muy escasas excepciones, el sistema norteamericano no tiene déficit de cupos. Si bien hay una competencia enorme para obtener una plaza de estudios en una de las universidades de mayor prestigio, o para la admisión en las mejores escuelas de medicina, administración y derecho, los estudiantes con buenas calificaciones pueden ingresar en su campo de interés en una institución diferente aunque esta no sea una de las mejor ranqueadas en el país.

En los pocos casos en los que la capacidad de admisión es limitada, como en medicina, los rechazados prefieren ir a estudiar al extranjero, generalmente en escuelas acreditadas en Estados Unidos. Ejemplos de esto son la escuela de medicina que se hizo famosa durante la invasión a Grenada o la establecida hace pocos años en Belice. Hasta ahora no hay un solo caso de una escuela de medicina extranjera que se haya logrado establecer en Estados Unidos (Medina, 2003: 9).

Hay otro problema sobre el cual vale la pena llamar la atención, ahora que se está hablando de la desnacionalización de nuestra industria a raíz de la venta de empresas como Coltabaco y Bavaria. Con la modalidad de ofrecer servicios educativos para un mercado globalizado se están poniendo en marcha dos dinámicas: de un lado, se preparan profesionales para el mercado mundial, es decir, sin importar los requerimientos del país,

Henry  
Bocanegra Acosta

Pascual  
Amézquita Zárate

pero con la plata de los nacionales. No se trata de que por nuestro atraso requiramos de una educación de segunda categoría, sino exactamente de lo contrario, de que necesitamos una educación que ayude a resolver los problemas del desarrollo que nunca hemos abordado. Para seguir con el ejemplo de los estudios en medicina, Colombia necesita profesionales de primer orden para enfrentar las enfermedades tropicales, punto en el cual ninguna universidad de las zonas templadas del planeta está interesada.

La otra dinámica será acentuar la fuga de cerebros, pues ahora *in situ* los cazatalentos mundiales podrán escoger a lo mejor de nuestra intelectualidad para ofrecerle afuera condiciones salariales imposibles de encontrar en Colombia, pero su formación nuevamente fue a costa de nuestros magros recursos.

Lester Thurow (1993) se quejaba hace unos cuantos años de que en Estados Unidos está ocurriendo un hecho preocupante: en ese país nadie quiere asumir el costo de la educación dada la alta rotación y movilidad de los trabajadores. Pues bien, ahora parece que el asunto se resuelve a costa de la mano de obra calificada en el extranjero, desde Singapur pasando por India hasta llegar, eventualmente, a América del Sur. Así las cosas, las potencias se lucrarían durante el proceso formativo ofreciendo programas a quienes puedan pagarlos y después del proceso formativo, seleccionado el personal que requieren.

Sin entrar en consideraciones atinentes a otros sectores de la economía, razón le sobra a quienes

insisten en la necesidad de no aceptar acuerdos en el campo educativo:

“Una de las iniciativas más interesantes es la «Declaración conjunta sobre Educación Superior y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios» desarrollado y firmado por cuatro organizaciones: la Asociación de Universidades y Colleges de Canadá (AUCC), el Consejo Norteamericano para la Educación (ACE), la Asociación de Universidades Europeas (EUA), y el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (CHEA). Esta declaración invita a los países a no adquirir compromisos en «Servicios de Educación Superior» ni en las categorías relacionadas de «Educación para Adultos» y «Otros Servicios Educativos» que figuran en el GATS. Por el contrario, apoya la idea de reducir los obstáculos al comercio internacional de la educación superior mediante convenciones y acuerdos por fuera de un régimen de política de comercio” (Knight, 2002).

## CONCLUSIONES

En el estado actual de la investigación pueden proponerse las siguientes conclusiones:

1. La educación no ha escapado al proceso de globalización que caracteriza a la nueva época, con sus virtudes y problemas.
2. Uno de los campos de inversión de creciente importancia es el de los servicios, particularmente la educación superior, por lo cual se ha convertido en objeto de grandes

Retos de la globalización y el Tratado de Libre Comercio en la educación superior

regulaciones al tenor de los intereses de los inversionistas.

3. Para los países atrasados como Colombia la transnacionalización de la educación superior puede traer varios efectos:

a. Los inversionistas preferirán aquellas carreras o profesiones que tengan una alta demanda en los países desarrollados, así ello no coincida con los intereses nacionales de un país atrasado.

b. Se acentuará la fuga de cerebros de los países atrasados hacia los desarrollados, lo cual en términos económicos significa pérdidas para

aquellos, pues será mano de obra calificada con recursos nacionales, pero al servicio del capital extranjero.

c. Los gobiernos se verán obligados a reducir, o sencillamente suprimir cualquier tipo de subsidio dado a la educación superior, lo que se traduce en la desaparición de la educación pública.

4. Estas tendencias en la oferta educativa tienen efecto en la calidad. El eje sobre el cual gira el dilema es que la educación en los países atrasados puede convertirse en un soporte de las maquilas, que no necesariamente coincide con las necesidades de desarrollo de los países atrasados.

## BIBLIOGRAFÍA

ALIANZA SOCIAL CONTINENTAL (2003), *El ALCA al desnudo: críticas al texto borrador del Área de Libre Comercio de las Américas de noviembre de 2002*, Disponible en [www.asc-hsa.org](http://www.asc-hsa.org).

ALTBACH, P. G. (2003), *Why the United States will not be a Market for Foreign Higher Education Products: A Case Against GATS*. International Higher Education, N° 31, The Boston College Center for International Higher Education. Disponible en: [www.bc.edu](http://www.bc.edu).

ÁLVAREZ, ROBERTO y CRESPI, GUSTAVO (2001), *La importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera*, Cuadernos de Economía, V. 38, N° 115, Santiago.

CARNOY, MARTÍN (1983), Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales, N° 12, Universidad de Málaga.

FOUILHOX, M. (2002), *What GATS means for Higher Education*. Education International Quarterly Magazine, Brussels, Belgium. Disponible en: [www.obhe.ac.uk](http://www.obhe.ac.uk).

JOSÉ JOAQUÍN BRUNNER (2005), *Internacionalización transnacional de la educación superior*, disponible en: [http://mt.educarchile.cl/mt/jjbrunner/archives/JJB\\_internacES.pdf](http://mt.educarchile.cl/mt/jjbrunner/archives/JJB_internacES.pdf). Además hay un estudio actualizado de fecha 20 de agosto de 2007.

Henry  
Bocanegra Acosta

Pascual  
Amézquita Zárate

KNIGHT, JANE (2002), *Servicios de Educación Superior: Implicaciones del GATS, Observatory on borderless higher education*, Instituto de Ontario para el Estudio de la Educación (Universidad de Toronto, Canadá).

La República (2004), *Interés de Colombia en diez Estados de EE.UU. para programas de Educación*, Colombia, 29 de septiembre.

MEDINA, ERNESTO (2003), *Universidad pública, tratados de libre comercio y transnacionalización de la educación superior*, IV Cumbre Iberoamericana de Rectores de Universidades Públicas, Universidad de El Salvador, San Salvador, 10 al 12 de diciembre de 2003.

MOSQUERA, FRANCISCO (1995), *Resistencia Civil*, Bogotá, Editorial Tribuna Roja.

OMC (1999), *The WTO in Brief*. Preparado por el Secretariado de la OMC. Ginebra, Suiza. Disponible en: [www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm)

PRISTAY, CRIS (2005), *Las universidades de EE.UU. ahora se instalan en Asia*, Wall Street Journal, 13 de julio de 2005, El Tiempo, págs. 1-12.

ROLL, ERIC (1999), *Historia de las doctrinas económicas*, México, Fondo de Cultura Económica.

THUROW, LESTER (1993), *La Guerra del Siglo XXI*, Buenos Aires, Editorial Vergara.

WOO, WING THYE (2004), *Some Fundamental Inadequacies of the Washington Consensus: Misunderstanding the Poor by the Brightest*. Economics Department, University of California.