



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**PERFILES
EDUCATIVOS**

ISSN 0185-2698

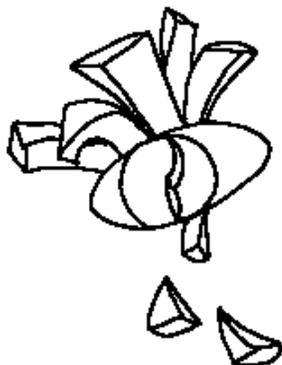
Labra M., Armando (2003)

**“EL COMERCIO DE SERVICIOS DE EDUCACIÓN EN EL CONTEXTO
DE LA OMC. ELEMENTOS PARA UN DEBATE DESDE MÉXICO”**

en Perfiles Educativos, Vol. 25 No. 100 pp. 69-83.

*El comercio de servicios
de educación en el contexto de la OMC.
Elementos para un debate desde México**

ARMANDO LABRA M.**



PRESENTACIÓN

La mundialización del conocimiento y de la educación, una de cuyas expresiones es el comercio de los servicios de enseñanza, ofrece diversas y complejas facetas que resulta necesario ubicar para comprender de una manera más objetiva el fenómeno que nos ocupa y para calibrar las opciones que se plantean en un tema crucial para el presente y futuro de la nación.

Ante la creciente preocupación y movilización de diversos sectores sociales por las implicaciones y consecuencias que puede acarrear una expansión incontrolada del comercio de servicios educativos, particularmente de nivel superior, voces oficiales y oficiosas han reaccionado de dos formas: ignorándolas o acusándolas de sobredimensionar un proceso técnico en curso, con el fin de obstaculizar el progreso cultural, científico y tecnológico mundial.

Con esa perspectiva, mi exposición recoge algunos antecedentes del debate sobre el comercio de servicios de enseñanza; enseguida pongo a consideración algunas reflexiones sobre la experiencia mexicana en dos aspectos de un mismo proceso: la desregulación de los servicios de educación superior y su apertura al comercio internacional, desde la perspectiva de las instituciones de educación superior. Por último, propongo algunos cursos de acción para que la sociedad, de México y de América Latina, de manera informada y activa, participe con las autoridades en el diseño de estrategias que le conciernen.

* Seminario El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios UNAM, 21-22 de agosto de 2003.

** Secretario de Planeación y Reforma Universitaria de la UNAM.

ANTECEDENTES

El primero de ellos es, sin duda, el contexto histórico mundial en que tienen lugar las políticas de liberalización económica y las iniciativas internacionales, emergidas desde los países dominantes, para ensanchar las fronteras de la competencia y de la apropiación privada de los beneficios del llamado “desarrollo global”. No es casual que sea en la época de expansión del capitalismo neoliberal cuando del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) surge la Organización Mundial de Comercio, institución estratégica para administrar el comercio de mercancías, la protección de la propiedad industrial y el comercio de servicios.

Al inicio de los años noventa las instituciones existentes resultaban claramente limitadas e inadecuadas ante las nuevas tendencias y necesidades de la economía global, sobre todo en el ámbito de los servicios.

La terciarización de las economías es una realidad desde hace varias décadas: los servicios aportan 61% del producto mundial y éstos son el principal destino de la inversión extranjera. Baste señalar que sólo entre 1990 y 2001, los bancos extranjeros elevaron de 10% a más de 50% su participación en los servicios financieros de América Latina.

El comercio internacional de servicios constituye un sector de elevado dinamismo y rentabilidad, principalmente concentrado en los países de mayor desarrollo. Representa una quinta parte de las exportaciones mundiales, con un valor de 1.5 billones de dólares. Durante la década de los noventa registró una tasa media anual de crecimiento de 7% anual, casi tres veces mayor al crecimiento de la economía (2.5%) en ese lapso.¹

La globalización del conocimiento, la investigación, la enseñanza y la cultura, es inherente a la economía de mercado y al desarrollo del capitalismo. Lo que resulta novedoso es el desafío que hoy en día plantea el libre mercado al destino del conocimiento como patrimonio colectivo y al papel de la educación como bien público, es decir, como derecho social y obligación irrenunciable del Estado.

El debate reciente acerca de la educación como “servicio comercial” *versus* la educación como “bien público” cobra particular impulso en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), promovido por la Organización Mundial de Comercio. Este Acuerdo, vigente desde enero de 1995, establece en su artículo 1º que el comercio de servicios se define como el suministro “en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro miembro”; asimismo, “por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro”.

El término servicios comprende los proporcionados por “cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales”, y se precisa que un “servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales” significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios. Asimismo, en el apartado VI, artículo XXVIII del AGCS se define como “suministro de un servicio” la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio.² Queda claro, pues, que en la concepción de la OMC la educación es un servicio y, por tanto, una mercancía sujeta a las reglas del comercio internacional (véanse anexos 1 y 2).

De suyo, el comercio internacional de servicios educativos ha venido creciendo de manera considerable en época reciente, especialmente los de nivel superior. Algunos estudios calcularon que en 1995 el comercio mundial de servicios de enseñanza superior oscilaba entre 27 y 30 mil millones de dólares, y se encontraba concentrado principalmente en países del mundo desarrollado.³

Cabe señalar, sin embargo, que los documentos de la OMC, que marcan los principios, directrices y procedimientos de las negociaciones del AGCS (véase anexo 3) estipulan que el proceso de liberalización de los servicios se realizará respetando los objetivos de las políticas nacionales, el nivel de desarrollo y el tamaño de las economías de los países miembros. También se estipula que la negociación no excluya *a priori* ningún sector de servicios ni modo de suministro (véase anexo 1).

La OMC sostiene que el objetivo del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios es promover la liberalización gradual y progresiva del comercio mundial de servicios mediante la reducción y/o eliminación de barreras que frenan los intercambios, basándose en que ello constituye un medio para promover el crecimiento y el desarrollo mundial.

Con el fin de acelerar el proceso de liberalización del comercio de servicios, la Conferencia de Ministros de la Organización Mundial de Comercio, autoridad máxima del organismo, aprobó en noviembre de 2001 un programa de trabajo para las negociaciones que deberá concluir con la firma de acuerdos por los países miembros en enero de 2005. En la agenda de las negociaciones (véase anexo 4), los países miembros presentaron sus peticiones iniciales de compromisos espe-

cíficos antes del 30 de junio de 2002 y sus ofertas iniciales de liberalización, antes del 31 de marzo de 2003. Para septiembre de 2003, en Cancún, tendrá lugar la Quinta Conferencia Ministerial cuyo propósito será realizar un balance de los progresos alcanzados en la llamada Agenda de Desarrollo de Doha.

CONSIDERACIONES SOBRE LA EXPERIENCIA MEXICANA

Aun cuando el tema del comercio internacional de servicios de enseñanza se encuentra en la agenda educativa del mundo industrializado desde hace varios años, en México el debate recién inicia. Ello resulta preocupante si se considera que el proceso formal de apertura del comercio de servicios educativos se inició en 1994, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Ante la próxima reunión ministerial de la Organización Mundial de Comercio que se efectuará dentro de pocas semanas en nuestro país, el tema ha reaparecido en la agenda nacional, revelando una grave ausencia de información que permita dimensionar no sólo las consecuencias previsibles de la mayor liberalización conforme a los propósitos de la Ronda de Doha, sino del impacto real que el proceso de apertura comercial de los servicios educativos ha tenido para nuestro país en la última década.

La ausencia de información oficial ilustra las condiciones en que los negociadores mexicanos suscribieron obligaciones que comprometen a toda una nación, sin consultar con los sectores de gobierno afectados ni con los sectores interesados.

México inició el proceso formal de apertura del comercio de servicios de educación superior con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte,

el cual establece como límite 49% de participación de la inversión extranjera en el capital de la empresa prestadora de servicios educativos, pudiendo llegar hasta 100% si lo autoriza la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.⁴

Cabe recordar que en el contexto en que el gobierno mexicano negoció el TLCAN, la prioridad consistió en eliminar los derechos aduanales de los intercambios de bienes entre los tres países de América del Norte, de conformidad con lo establecido en el GATT. El capítulo sobre el comercio transfronterizo de servicios,⁵ que establece las disposiciones sobre la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio, prohíbe prestar servicios de educación pública por parte de extranjeros;⁶ dispone que no se puede exigir a una parte reconocer los estudios realizados fuera del país;⁷ sin embargo, consigna la obligación de reglamentar las condiciones que permitan establecer equivalencias en materia educativa.

El TLCAN establece disposiciones⁸ para el otorgamiento de licencias para la prestación, por parte de instituciones educativas privadas extranjeras, de servicios profesionales de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior y superior.

Por su parte, el acuerdo comercial suscrito entre nuestro país y la Unión Europea,⁹ en lo correspondiente a la materia educativa, toma como base lo dispuesto en el capítulo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios. A diferencia del TLCAN, se incluyen compromisos de cooperación en materia de formación y educación, abriendo, incluso, la posibilidad de “celebrar por mutuo consenso un acuerdo sectorial en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior, la

formación profesional y de la juventud".¹⁰ En síntesis, la inclusión de México en estos acuerdos comerciales permite a los proveedores de servicios participantes tener presencia comercial en su territorio, en las condiciones establecidas y de operación que contemple para sus proveedores nacionales.

Hasta donde se tiene conocimiento, las negociaciones realizadas en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios en lo que corresponde a la educación arroja los siguientes resultados:

De acuerdo con información de la OCDE,¹¹ a comienzos de 2002 existían 42 países –pertenecientes a la OMC–, que habían realizado algún compromiso con al menos algún sector educativo. En ese grupo están incluidos todos los países de la OCDE, menos Canadá, Finlandia, Islandia, Corea y Suecia.

Los países que habían incluido algún compromiso con la categoría de educación superior, son 32,¹² o sea 22% de los 144 países pertenecientes a la OMC. De esos 32 países, 14 pertenecen a la OCDE, 12 a la Unión Europea, y sólo 2 a la región de América Latina.

De los 32 países que habían firmado compromisos, diez usan una clasificación que limita el acceso al sector privado en el comercio de servicios de educación superior. Por su parte, 15 de los 32 países han realizado compromisos de acceso al mercado, para los modos 1 (suministro más allá de las fronteras), modo 2 (consumo en el extranjero) y modo 3 (presencia comercial).¹³ Asimismo, 22 de los 32 países –entre los cuales están incluidos México y Panamá– han realizado acuerdos completos en tratamiento nacional para los modos de suministro 1, 2 y 3.

Hasta finales de 2002 se sabe que en América Latina sólo habían concertado

compromisos con el sector de educación México, Panamá y Costa Rica, y con el subsector de educación superior solamente México y Panamá.¹⁴

Hasta donde se tiene conocimiento, México ha recibido peticiones de seis países para ampliar sus compromisos de liberalización del sector educativo, particularmente en educación superior.

POSTURAS DEL DEBATE ACTUAL

Como hemos señalado, el tema de la liberalización del comercio de los servicios educativos, particularmente de educación superior, tiene diversas facetas y ha dado lugar a varias posiciones políticas e ideológicas en no pocos casos contrapuestas. Me permitiré exponer las tres principales vertientes que tienden a predominar.

Primera vertiente: de asimilación

Se trata de posturas que señalan que ni el AGCS ni la comercialización educativa son asunto nuevo, pues el crecimiento de la demanda de servicios de educación superior en diversas regiones y países del mundo, junto con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, han implicado la expansión de los sistemas educativos y, por ende, la diversificación y multiplicación de programas de estudio, de las instituciones y modalidades de enseñanza y, por supuesto, de los proveedores de servicios y de las formas de suministro desde intereses comerciales. Es decir, que con o sin AGCS, es un proceso que existiría y como tal se debe asumir.

En esta corriente, se señala que respecto a nuevos compromisos de liberalización comercial de la educación superior

tampoco hay que preocuparse por, al menos, cuatro razones: *a)* en este momento “no existen” compromisos por parte de los países en desarrollo –México incluido– para liberalizar dichos servicios; *b)* en cualquier caso, los países son libres de asumir o no compromisos; *c)* las disposiciones del AGCS establecen las salvaguardas necesarias para administrar el comercio de servicios educativos, y *d)* cualquier nación tiene el derecho y la plena libertad de salirse del AGCS, e incluso de la OMC.

Esta visión implica aceptar un hecho inevitable, legitimado con carácter irreversible, y prepararse para la competencia. Más aún, los graves rezagos en la cobertura de educación superior y las limitaciones presupuestales de los gobiernos nacionales y locales constituyen una razón suficiente para evaluar la conveniencia de una mayor presencia comercial de instituciones educativas del exterior. Por tanto, se plantea como indispensable revisar los “modelos educativos caducos” donde –se dice– las universidades ejercían el monopolio de la educación. Es necesario reformar los sistemas normativos internos y emprender esfuerzos para mejorar la calidad de las instituciones locales, sean públicas o privadas, con la mayor rapidez posible. De acuerdo con esta postura, la pretensión de algunos sectores de mantener al país al margen de las negociaciones del AGCS puede resultar muy costosa e inconveniente.

Una variante dentro de este enfoque, subordina lo educativo a lo económico-comercial, defendiendo la necesidad de liberalizar los mercados para asegurar la afluencia de inversiones que permitan atender los rezagos existentes, así como para fomentar la competencia que se traduzca, casi de manera automática, en mejoras en la eficiencia y calidad del sistema educativo.

Segunda vertiente: la visión proteccionista

En el extremo opuesto existen posturas fundadas en diversas experiencias comerciales internacionales, cuyos resultados han sido inequitativos, poco claros, o francamente desfavorables para los países menos desarrollados. Ante la amenaza que una posible mayor competencia externa puede tener sobre intereses gremiales, políticos, institucionales o económicos, algunos sugieren el rechazo a las negociaciones y propósitos del AGCS.

En tal vertiente, las propuestas se desplazan hacia uno o varios cursos de acción: *a)* entre un llamado a la defensa de los preceptos constitucionales de la educación pública, de la educación como bien público, como derecho social y humano irrenunciable, del conocimiento como patrimonio social y de la universidad pública como instrumento de combate a la desigualdad social y económica; *b)* movilización y rechazo tajante al AGCS; *c)* debatir e impulsar acciones alternativas para regular la creciente penetración y expansión silenciosa de las instituciones de educación privadas y extranjeras; *d)* impulsar cambios orientados hacia una mayor y mejor presencia del Estado en la regulación, mejoramiento de la calidad y fortalecimiento de la educación pública, y *e)* rechazar los procesos de transnacionalización de la educación superior, operados mediante los mecanismos del mercado y acuerdos comerciales, fortaleciendo políticas e iniciativas basadas en la cooperación bilateral o multilateral.

Tercera vertiente: fortalecimiento de la capacidad interna de negociación

Una tercera vertiente consiste en la nece-

sidad de fortalecer la capacidad interna de negociación, lo cual puede lograrse a través de dos líneas de acción complementarias: la definición y manejo de la política educativa con visión de Estado y la legitimación de las decisiones de gobierno.

En este enfoque se considera necesario fortalecer la política educativa mediante un ejercicio incluyente, en el cual todos los grupos sociales involucrados sean partícipes del análisis y de las decisiones que permitan remontar los problemas estructurales del sector educativo nacional, entre los cuales tienen particular prioridad los graves rezagos en la cobertura, la equidad y la calidad educativa. Éstos no se resuelven de manera automática con la apertura indiscriminada de los servicios educativos al capital privado, sea nacional o del exterior, como lo demuestra ya la experiencia mexicana.

En segundo término, la capacidad de negociación se fortalece si se convoca a un diálogo y debate respetuoso e informado entre las autoridades responsables de la negociación comercial, las áreas de gobierno vinculadas a la educación y los grupos de la sociedad involucrados en el tema. Este paso resulta indispensable para conocer el estado actual de la negociación y evaluar con seriedad tanto los costos y beneficios implicados, como todas las alternativas posibles.

En este sentido, resulta necesario aprovechar las experiencias de otros países, como el caso de la Unión Europea que, en fecha reciente, defendiendo el papel estratégico de la educación para los países miembros, ha expresado su decisión de excluir a este sector de las negociaciones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (véase anexo 6).

¿QUÉ PROPONEMOS?

En lo inmediato, dada la trascendencia y múltiples implicaciones (políticas, económicas, sociales, educativas, culturales, etc.) que conlleva profundizar la apertura externa de los servicios de educación superior, no sólo es conveniente, sino imprescindible, la participación de las instituciones educativas en la toma de decisiones sobre el futuro de este sector educativo.

Por su conocimiento profundo de las posibilidades, problemas y desafíos que enfrentan las instituciones de educación superior, la opinión de éstas debe ser considerada en la ponderación de las ventajas y desventajas de una mayor apertura externa del comercio de servicios de educación superior.

Para tal efecto, es necesario que el gobierno de México, en particular la Secretaría de Economía, proporcione información actualizada y detallada acerca del proceso de negociación del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, en particular en lo concerniente a servicios de educación superior.

Las instituciones de educación superior deben expresar públicamente al gobierno federal su disposición para aportar la información y apoyo técnico que se le requiera en apoyo a las negociaciones, presentes y futuras, a realizar en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.

Es necesario explorar la conveniencia de promover coincidencias regionales o sectoriales en otros ámbitos del continente y la comunidad internacional, a efecto de compartir experiencias, diseñar estrategias conjuntas y aprovechar plenamente la posibilidad de fortalecer el avance hacia una sociedad del conocimiento y la cooperación educativa y cultural despojada de limitaciones y de vocación mercantil.

ANEXO 1 • Formas de suministro de los servicios educativos.			
Forma de Suministro según el GATS	Explicación	Ejemplos en educación superior	Tamaño / potencial del mercado
1. Suministro más allá de las fronteras	La prestación de un servicio donde éste traspasa las fronteras (no requiere el desplazamiento físico del consumidor).	Educación a distancia. Aprendizaje electrónico. Universidades virtuales. Actualmente un mercado relativamente pequeño.	Aparentemente con gran potencial mediante el uso de TICs y sobre todo de internet.
2. Consumo en el extranjero	Prestación del servicio que requiere el desplazamiento del consumidor al país del proveedor.	Estudiantes que van a otro país a estudiar.	Actualmente representa el porcentaje más grande del mercado global en servicios educativos.
3. Presencia comercial	El proveedor establece o tiene instalaciones comerciales en otro país para prestar el servicio.	Sede local o campos satélite Instituciones gemelas. Acuerdos de franquicia con instituciones locales.	Interés creciente y fuerte potencial para crecimiento futuro. Muy polémico, puesto que parece imponer reglas internacionales a la inversión extranjera.
4. Presencia de personas naturales	Personas que viajan temporalmente a otro país a prestar el servicio.	Profesores, maestros, investigadores que trabajan en el extranjero.	Potencialmente un mercado fuerte, dado el énfasis en la movilidad de los profesionales.

FUENTE: Tomado de Knight, Jane, "Comercialización de servicios de educación superior. Implicaciones del AGCS", en The observatory on borderless higher education, marzo de 2002, <http://www.obhe.ac.uk/>

ANEXO 2 • Clasificación de servicios educativos según el AGS.		
Categoría de servicio educativo	Actividades educativas incluidas en cada categoría	Observaciones
Educación primaria (CPC 921)	Preescolar y otros servicios de educación primaria. No incluye servicios de guardería.	
Educación secundaria (CPC 922)	Secundaria superior general. Secundaria técnica y vocacional. También incluye servicios técnicos y profesionales para discapacitados.	
Educación superior (CPC 923)	Servicios educativos técnicos y vocacionales de post-secundaria. Otros servicios de educación superior conducentes a título universitario o su equivalente.	Los tipos de educación (negocios, estudios liberales, arte, ciencia) no están especificados. Se asume que están cubiertos todos los programas de capacitación y educación post-secundaria.
Educación para adultos (CPC 924)	Cubre la educación para adultos fuera de sistema educativo regular.	Se necesita mayor definición.
Otra educación (CPC 929)	Cubre todos los demás servicios educativos no clasificados en otra parte. Excluye servicios educativos relacionados con recreación.	Requiere claridad en cobertura y diferenciación de otras categorías. Por ejemplo: ¿se cubren los servicios educativos y de evaluación de lengua?, ¿los de captación de estudiantes?, ¿los de medición de la calidad?

Nota: El comercio educativo está organizado en cinco categorías o subsectores de servicios. Esta clasificación se basa en la Clasificación Provisional de Producto Central (CPC) de la Organización de las Naciones Unidas: educación primaria, educación secundaria, educación superior, educación para adultos y otra educación.

Cada miembro de la OMC publica en su cuadro por país aquellos servicios a los cuales desea darle acceso a los proveedores extranjeros. Además escogen con cual(es) sector(es) de servicios se comprometen, especificando el nivel de acceso al mercado y el grado de tratamiento nacional que está preparado a garantizar.

FUENTE: Tomado de Knight, Jane, "Comercialización de servicios de educación superior. Implicaciones del AGCS", en The observatory on borderless higher education, marzo de 2002. <http://www.obhe.ac.uk/>

ANEXO 3 • Principales reglas de la negociación del comercio de servicios.			
Elemento o regla del GATS	Explicación	Aplicación	Problemas
Cobertura	Todos los servicios que se comercializan internacionalmente están cubiertos por los 12 diferentes sectores de servicio (educación, transporte, finanzas, turismo, salud, construcción).	Aplica a todos los servicios, con dos excepciones: i) servicios prestados en el ejercicio de la autoridad gubernamental ii) derecho de circulación aérea.	Gran debate sobre lo que significa el término "ejercicio de la autoridad gubernamental".
Medidas	Todas las leyes, normas y prácticas del gobierno nacional, regional o local que pueden afectar el comercio.	Término genérico que aplica a todos los sectores.	
Obligaciones generales o incondicionales	En el GATS existen cuatro obligaciones incondicionales: <ul style="list-style-type: none"> • La nación más favorecida (NMF). • La transparencia. • El arbitraje de disputas. • Los monopolios. 	Aplican a todos los sectores de servicio, sin importar si se trata de un compromiso planeado o no.	Hay que prestar atención a "la nación más favorecida".
Tratamiento de nación más favorecida (NMF)	Se requiere un tratamiento igual y consistente a todos los socios comerciales extranjeros. NMF significa tratar por igual a los propios socios comerciales. Bajo el GATS, si un país permite la competencia extranjera en un sector, se debe dar igualdad de oportunidades en dicho sector a los proveedores del servicio de todos los países miembros de la OMC. Esto también aplica al tratamiento de mutua exclusión. Puede aplicar aun si el país no	ha adquirido el compromiso específico de permitir el acceso de proveedores extranjeros a sus mercados. Son permisibles las exenciones por un periodo de 10 años. El NMF tiene implicaciones para	aquellos países que ya están comprometidos con el comercio de servicios educativos y/o que permiten el acceso a proveedores extranjeros. El tratamiento NMF no es lo mismo que tratamiento nacional. Obligaciones

Elemento o regla del GATS	Explicación	Aplicación	Problemas
Tratamiento de nación más favorecida (NMF)	<p>Por ejemplo, si un proveedor extranjero establece un campus sucursal en un país A, entonces el país A le debe dar a todos los miembros de la OMC la misma oportunidad / tratamiento. O si el país A decide excluir al país B de la prestación de un servicio específico, entonces se excluyen también todos los miembros de la OMC.</p>		
<p>condicionales</p> <p>Hay varias obligaciones</p>	<p>condicionales relacionadas con los compromisos por nación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El acceso al mercado. • El tratamiento nacional. <p>Sólo aplica a los</p>	<p>compromisos que figuran en los cuadros por nación.</p> <p>El grado y dimensión de la obligación es determinado por el país.</p> <p>Los partidarios del GATS creen</p>	<p>que los objetivos educativos nacionales de un país están protegidos por estas dos obligaciones.</p>
<p>Tratamiento nacional</p> <p>Se requiere igual tratamiento</p>	<p>para proveedores extranjeros y nacionales.</p> <p>Una vez que se le haya permitido a un proveedor extranjero prestar un servicio en un país, no debe haber discriminación en el tratamiento a proveedores extranjeros y los nacionales.</p> <p>Sólo aplica en el caso en que un</p>	<p>país haya adquirido un compromiso específico.</p> <p>Se permiten las exenciones.</p> <p>Los críticos del GATS opinan que</p>	<p>este tratamiento puede poner la educación en el nivel de un 'bien público' en riesgo.</p> <p>Acceso</p>
<p>al mercado</p> <p>Significa el grado en que se le</p>	<p>permite el acceso al mercado a los proveedores extranjeros en sectores específicos.</p> <p>El acceso al mercado puede estar sujeto a uno o más de los seis tipos de restricciones definidas en el GATS.</p> <p>Cada país determina</p>	<p>unas restricciones de acceso al mercado para cada sector comprometido.</p>	<p>Liberalización</p>

Elemento o regla del GATS	Explicación	Aplicación	Problemas
<p>progresiva</p> <p>El GATS tiene una agenda</p>	<p>incorporada, lo cual significa que con cada ronda de negociaciones hay mayor liberalización del comercio de servicios. Esto significa que se cubren más sectores y que se eliminan más restricciones al comercio.</p> <p>Aplica a todos los sectores</p>	<p>y por consiguiente incluye la educación.</p>	<p>Enfoques abajo-arriba y</p>
<p>arriba-abajo</p> <p>El enfoque abajo-arriba se refie-</p>	<p>re al hecho de que cada país determina el tipo y alcance de sus compromisos en cada sector. El enfoque arriba-abajo se refiere a las principales reglas y obligaciones, así como a la agenda de liberalización progresiva; habrá una presión creciente para eliminar las barreras al comercio.</p>	<p>Los escépticos sostienen</p>	<p>que el enfoque arriba-abajo tendrá cada vez más importancia e impacto, aumentando así la presión para la liberalización del comercio.</p>

FUENTE: Tomado de Knight, Jane, "Comercialización de servicios de educación superior. Implicaciones del GATS", en The observatory on borderless higher education, marzo de 2002.

ANEXO 4 • Calendario o fechas importantes del AGCS.	
Actividad	Fecha
Inicia ronda de negociaciones (de acuerdo al artículo XIX del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios).	Enero de 2000
El Consejo del Comercio de Servicios (OMC) adopta directrices y procedimientos para la negociación.	28-30 de marzo de 2001 *
Petición de acceso a mercados (peticiones iniciales de compromisos específicos).	30 de junio de 2002 (fecha límite) *
Ofertas iniciales de acceso a los mercados, proceso llamado de demandas-ofertas.	31 de marzo de 2003 (fecha límite)*
Fin de la negociaciones.	Enero de 2005
Quinta Conferencia Ministerial de la OMC.	Del 10 al 14 de septiembre, Cancún. México. *

* Tomado de www.wto.org. omc/servicios.

ANEXO 5 • Limitaciones por modos de suministro en la educación superior planteados por México y Panamá.				
	Suministro más allá de las fronteras Consumo	en el extranjero Presencia comercial	Presencia de	personas naturales
México	AM(*): Ninguna limitación NT(**): Ninguna limitación	AM: Ninguna limitación TN: Ninguna limitación	AM: Inversión extranjera solamente hasta 49% del capital registrado de las empresas. Se necesita autorización previa del Ministerio de Educación o una autoridad del Estado. TN: Ninguna limitación	AM: Sin límites, excepto lo indicado en los acuerdos horizontales. TN: Sin límites, excepto lo indicado en los acuerdos horizontales.
Panamá	AM: Ninguna limitación TN: Ninguna limitación	AM: Ninguna limitación TN: Ninguna limitación	AM: Los establecimientos de educación superior deben ser aprobados por el Ministerio de Educación e inspeccionados por la Universidad de Panamá. TN: Ninguna limitación	AM: Sin límites, excepto lo indicado en los acuerdos horizontales. TN: Sin límites, excepto lo indicado en los acuerdos horizontales.

(*) AM: Acceso al mercado / (**) TN: Tratamiento nacional

FUENTE: Citado por Carmen García Guadilla, en " Acuerdo general de comercialización de servicios y educación superior en América Latina", trabajo presentado en la Convención de Universidades Miembros de Columbus, París, Francia, julio de 2002.

ANEXO 6 • Postura de la Unión Europea sobre el AGCS y los servicios educativos.

- El 5 de febrero de 2000 la Comisión encargada de elaborar la propuesta de la Unión Europea (UE) sobre el AGCS presentó su proyecto de oferta al Consejo y al Parlamento Europeo.
- La UE tiene fuertes intereses en esta negociación, ya que los servicios representan cerca de dos tercios del PIB de la UE, y más de 67 millones de europeos trabajan en servicios comerciales.
- De acuerdo con Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la UE, en la propuesta se incluyen los intereses de terceros y en particular los de países en desarrollo. Su propuesta garantiza que servicios de interés colectivo de la UE, como la educación y la salud, queden protegidos.
- La oferta salvaguarda la prestación de servicios públicos en la UE, así como el derecho de la UE a regular su sector de servicios y definir sus propios marcos reglamentarios.
- La posición de la UE evita asumir compromisos en el sector de los medios audiovisuales, en materia de educación y de servicios de salud.
- En el marco del proceso de negociaciones del AGCS, la UE recibió solicitudes de 27 países (Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea, Egipto, Hong-Kong, India, Japón, Kenia, Malasia, Malí, Mauricio, México, Nueva Zelanda, Paquistán, Panamá, Paraguay, Perú, Singapur, Suiza, Taiwán, Tailandia, Uruguay y Estados Unidos).
- El proyecto de oferta propone abrir en mayor medida a la competencia exterior sectores como los de servicios provisionales, servicios informáticos, otros servicios empresariales, servicios postales, servicios de telecomunicaciones, distribución, servicios de medio ambiente, servicios financieros, turismo y servicios de transporte.
- Un ejemplo concreto del proyecto de oferta de la UE es el de servicios profesionales. La Comisión propone un mejor acceso al mercado para nacionales de terceros países en subsectores de interés para gran número de socios, en especial países en desarrollo. Esta propuesta permitirá, por ejemplo, que contadores extranjeros cuyas calificaciones se ajusten a los requisitos impuestos por la legislación de la UE con objeto de proteger a los consumidores y que puedan acceder al mercado de la UE y verificar y establecer estados financieros y otras informaciones contables para clientes de la UE.
- La Unión Europea dio a conocer el pasado 29 de abril su posición oficial ante el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS), como parte de las negociaciones que realiza la Organización Mundial de Comercio lanzadas en Doha, Qatar en 2001 y que pretenden establecer las reglas para un mercado abierto de servicios.
- Para la Unión Europea, las negociaciones en el comercio de servicios no deben usarse como medio para la desregulación de los servicios que ya están reglamentados. Defiende su derecho para asegurar la calidad de los servicios públicos, el acceso equitativo y la cohesión social y territorial.
- Las presidencias de la UE deja claro que las negociaciones del comercio de servicios no pueden y no deberán debilitar los servicios de interés general en Europa y ratifica su disposición a proteger y defender los servicios públicos en el contexto de las negociaciones.
- En torno a la educación superior, la UE deja fuera de las negociaciones a este sector y no propone acuerdos más allá de los ya existentes. Declara que los países que forman la Unión tienen la entera libertad de decidir la mejor forma de organizar sus sistemas de educación superior.

NOTAS

1. CEPAS, "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2002", p. 17 y BM, *Informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001*, p. 297.
2. OMC, *World report 2003*, pp. 10-12 y Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001*, p. 294-295.
3. El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios aplica para una amplia gama de servicios: administrativos, servicios profesionales, informáticos, comunicaciones, transporte, construcción, financieros, educativos, culturales, de salud, turismo y recreación, deportivos, entre otros. Asimismo, la OMC define y norma la prestación de servicios a través de cuatro tipos de suministro: comercio transfronterizo, movimiento del consumidor, establecimiento comercial y movimiento de personal para la prestación del servicio.
4. OCDE, Martín Rudner, "International Trade en Higher Education Services", en *Asia Pacific Region, World Competition* núm. 1, 1997, p. 21.
5. Véase Capítulo XII del TLCAN.
6. *Ibidem*.
7. Artículo 1201.
8. Artículo 1210.
9. Anexo 1210.5 sección A y Anexo núm. 1.
10. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación Económica entre México y la Comunidad Europea. Publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 26 de junio de 2000, p. 10, segunda sección, México.
11. OECD/CERI, *Current Commitments under the GATS in Educational Services*, 2002.
12. Australia, Albania, China, Taipeh, Croacia, China, Estonia, Georgia, Hungría, Jamaica, Japón, Jordania, Latvia, Lesoto, Liechtenstein, Lituania, México, Moldova, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Panamá, Polonia, República Eslovaquia, República Checa, República Kyrgyz, República del Congo, Sierra Leona, Eslovenia, Suiza, Trinidad y Tobago, Turquía.
13. Estos países son: Australia, Nueva Zelanda, Suiza, Albania, República del Congo, Croacia, Estonia, Georgia, Jamaica, Jordania, República Kyrgyz, Latvia, Lesoto, Lituania, Moldova, Omán y Eslovenia. México, además de compromisos con educación superior, ha contraído compromisos también con las categorías de "primaria", "secundaria" y "otros", y Panamá, con "primaria" y "secundaria".
14. Entre el 31 de marzo y el 15 de abril de 2003, 21 miembros de la OMC presentaron ofertas iniciales: Argentina; Australia; Bahrein; Canadá; las Comunidades Europeas; Estados Unidos; Hong Kong, China; Islandia; Japón; Liechtenstein; Noruega; Nueva Zelanda; Panamá; Paraguay; República de Corea; Polonia; Senegal; Saint Kitts y Nevis; Suiza; Taipeh, y Uruguay.