**Nuevo tratado de libre comercio amenaza la educación de calidad**

Antoni Verger. *Universitat Autònoma de Barcelona*

*Los acuerdos de libre comercio, como el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS) o, más recientemente, el* [*Acuerdo sobre el Comercio de Servicios*](http://www.attac.es/2014/07/05/acuerdo-sobre-el-comercio-de-servicios-tisa/) *(TISA) plantean importantes retos de cara a la construcción y a la consolidación de sistemas educativos públicos, especialmente en los países del Sur.*

Estos acuerdos, una vez firmados, obligan a los gobiernos a garantizar a los proveedores de servicios transnacionales el acceso a sus mercados nacionales por tiempo indefinido, limitando la capacidad de regulación estatal. En el caso de la educación, dado el papel estratégico que este sector juega en la promoción de la equidad social y la distribución de oportunidades, así como de su condición como derecho humano fundamental, dichos riesgos se multiplican.

Los defensores del libre comercio consideran que la liberalización del sector educativo permitirá diversificar la oferta educativa y fomentar la competición entre proveedores -lo cual, consideran, es sinónimo de la promoción de una oferta de calidad. Ahora bien, la comunidad educativa es más bien escéptica respecto a esta tesis. La intromisión de los acuerdos comerciales en el campo educativo genera serias preocupaciones.

*En primer lugar, respecto a la capacidad de regular de los estados.* Los compromisos de liberalización adquiridos en el marco de acuerdos comerciales, limitan la capacidad de los gobiernos a la hora de introducir nuevas regulaciones en el ámbito educativo, ya que éstas pueden ser consideradas como “barreras comerciales” innecesarias. Nos referimos a temas clave en la regulación de todo sistema educativo como pueden ser los requisitos de cualificación del profesorado, o procesos de certificación de nuevos proveedores. Los acuerdos comerciales pueden también impedir a los gobiernos establecer límites a las operaciones de los proveedores con fines de lucro, o al porcentaje de beneficios que estos últimos pueden repatriar en concepto de regalías.

*Además, el control de la calidad*. En ese sentido, desde el punto de vista del libre comercio, determinadas normas y procedimientos para la evaluación y acreditación de la calidad pueden ser percibidos como barreras comerciales. Además, la teoría de que, a más proveedores, más competición y, por ende, mejor calidad de los servicios, no tiende a funcionar en el campo educativo, y menos aún en entornos con regulaciones débiles. De hecho, es habitual que los proveedores educativos lucrativos (sean éstos transnacionales o locales) ofrezcan peores condiciones laborales a las y los docentes, tengan docentes con un nivel de cualificación más bajo, o cuenten con infraestructuras más deficitarias en lo que respecta a laboratorios, acceso a bibliotecas, etc. Por ejemplo, en la Universidad Europea de Madrid (que pertenece a la empresa International Laureate) sólo el 17.6% de los profesores tienen el título de doctor (cuando la media en las universidades públicas españolas es del 70%)

*También afecta a la perspectiva del desarrollo.*  La apertura del sector educativo al comercio internacional puede dificultar la emergencia de una oferta local propia y adecuada en los países del Sur. En palabras del profesor Philip Altbach, del Boston College, en un contexto de apertura comercial “los países en desarrollo estarán en desventaja considerable. Las instituciones académicas locales tendrán dificultades para competir con los proveedores internacionales que optan por crear instituciones en su país”.

En su momento, el Acuerdo General de Comercio de Servicios de la OMC encontró mucha oposición entre la comunidad educativa internacional y, como consecuencia de ello, muchos países se comprometieron a no ofrecer ni a demandar la apertura comercial del sector educativo. No obstante, los países más interesados en la comercialización de servicios (incluyendo los servicios educativos) se han propuesto continuar avanzando en la liberalización de los servicios a través de un nuevo acuerdo comercial con menor alcance territorial, el TISA.

Por los motivos expuestos brevemente en este artículo, los países deberían excluir la educación de las negociaciones del TISA. La misma UNESCO, en el comunicado que emitió acabado el Congreso Mundial de la Educación Superior del año 2009 invitó a los países miembros a que no adquirieran compromisos de liberalización en el marco de la OMC. Ahora bien, más allá de estas medidas reactivas, cabe decir que la mejor vacuna contra los efectos de los acuerdos de libre comercio reside en la construcción de sistemas educativos públicos y de calidad. Es más que probable que los proveedores transnacionales lucrativos no encuentren muchas oportunidades de negocio en aquellos países en los que la oferta pública es suficiente, diversa y de excelencia.

Finalmente, oponerse al TISA (como al AGCS en su momento) no debe confundirse con oponerse a la internacionalización de la educación. Más bien al contrario. Los intercambios con fines no-comerciales entre profesores y estudiantes de diferentes países, los consorcios internacionales para la creación de programas de estudios o de proyectos de investigación no hacen más que reforzar el intercambio de ideas y la calidad de los sistemas educativos. Por lo tanto, la cooperación internacional es otro de los instrumento de los que dispone la comunidad educativa para oponerse a las dinámicas de transnacionalización educativa que se plantean desde una lógica meramente comercial o lucrativa.