

## Posibles impactos del Tratado de Libre Comercio en las universidades colombianas

*Amelia Fernández<sup>1</sup>  
José Pablo Saffón<sup>2</sup>*

### ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El estado actual de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, si bien puede suponer un reto para las universidades colombianas al pretender alcanzar una integración permanente que abra las puertas para el desarrollo de la educación, el aseguramiento de la calidad, la educación virtual y a distancia, la homologación de estudios y la convalidación de títulos, el régimen de visas y la promoción de exportación de servicios educativos, puede también ser visto como un espacio de peligro, donde es probable que afloren nuestras particularidades históricas y las profundas dificultades para vincularnos a propuestas integracionistas.

La transformación de la política internacional y de la política económica colombiana, expresada en el paso del proteccionismo a la apertura económica en la década de los noventa y como consecuencia de ésta, la oportunidad para diseñar, concertar y negociar acuerdos internacionales que estimularán el comercio como estrategia para el desarrollo económico ha demostrado que nuestras alianzas han sido de corto plazo, cargadas de intereses individuales, sin visión de futuro y enmarcadas en un contexto de riesgo e incertidumbre.

En términos generales, Colombia ha generado todas las opciones para internacionalizar su economía en el decenio de los noventa, tal como lo evidencia el proceso de apertura complementado por la firma de acuerdos de todo tipo, como: “trilaterales (G-3 con México y Venezuela), bilaterales (con Venezuela, con Ecuador y con Chile), con otros grupos de integración (Mercado Común del Caribe), Sistema de Integración de Centroamérica (Sica)” (1), con lo cual se ha in-

tentado estimular y fortalecer la integración comercial de la región.

Dentro del mismo proceso, Estados Unidos ha planteado algunas propuestas de ampliación en la integración comercial, como lo es el caso de la Cumbre de Miami en 1994 “orientada a la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuya evolución es incierta frente a la voluntad de Brasil y los países del Cono Sur del continente, de privilegiar la consolidación de su mercado subregional antes de entrar a un Área Continental de Libre Comercio” (2).

De manera general, el comportamiento de Colombia en cuanto al comercio regional, marcado por las alianzas coyunturales y la constante transformación o creación de nuevos tratados que son exclusivamente comerciales, excepto el Pacto Andino en el que se constituyeron ciertas instituciones políticas comunes, ha sido un constante camino de ensayo y error. Las mismas restricciones que implicaban estar circunscrito a este pacto fueron, paradójicamente, las causantes de su fracaso.

Hoy en día, el TLC aparece como una latente opción para transformar el comportamiento histórico; sin embargo, ello puede suponer la generación de un nuevo problema en tanto

1 Profesora titular, Departamento de Medicina Preventiva y Social, Instituto de Promoción de la Salud, Facultad de Medicina, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, D.C., Colombia.

2 Estudiante, X semestre, Instituto de Promoción de la Salud, Facultad de Medicina, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, D.C., Colombia.

Colombia persista en su necesidad de beneficios unilaterales, lo cual iría en contraposición a la estructura del TLC, y a la “libre competencia de mercado”, las cuales se fundamentan en un supuesto que contempla economías “simétricas”.

En discrepancia con los supuestos teóricos que acompañan al TLC, encontramos que las economías sentadas en la mesa de negociación son asimétricas y que, paralelamente a las negociaciones y a la estimulación del libre mercado continental, Estados Unidos implementa políticas proteccionistas moderadas para colocar en una posición aún más favorable sus productos frente a la del resto de economías en el Tratado.

## EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, alcanzar un mayor nivel de desarrollo económico y social. Los tratados de libre comercio contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados, para que se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles (3).

Los temas más trabajados en las mesas de negociación han girado alrededor del acceso a mercados, agricultura, servicios, inversión, subsidios, *antidumping* y derechos compensatorios, política de competencia, derechos de propiedad intelectual, solución de diferencias y compras del sector público. La educación como tal no ha sido un tema relevante y ha quedado sumergida en el área de los servicios y en el tema de derechos de propiedad intelectual (4).

En el primero, se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países de acuerdo con su normatividad vigente. En estas negociaciones, los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional. En este sentido, las discusiones se han centrado en los servicios bancarios, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas.

El segundo busca que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección, de modo que los dueños de las marcas, los trabajos intelectuales (de escritores y compositores) o los productores de bienes o servicios que propongan un desarrollo tecnológico obtengan los incentivos para seguir produciendo en su país y, a la vez, ser protegidos en los mercados internacionales. Igualmente, se negocian las limitaciones y las excepciones a los derechos de propiedad intelectual para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medica-

mentos y a otros productos a precios accesibles para el público, atendiendo a nuestro menor nivel de desarrollo.

Las mesas de negociación que trabajan aspectos relacionados con la cooperación y el fortalecimiento de la capacidad comercial, asumen la complejidad de intentar estrategias para fortalecer la capacidad científica del país en una perspectiva que privilegia la competitividad. En este mismo contexto, está incluida la educación como servicio objeto de comercio, sujeto a las leyes de la demanda y de la oferta, que no entiende la función educativa como un instrumento de divulgación cultural y de identidad nacional.

La Educación, desde nuestra experiencia, es una herramienta para la consolidación de las naciones que no solamente se encamina a la profesionalización y a la formación para el trabajo, sino que acrecienta un ingrediente de “soberanía” que, difícilmente, puede pensarse como mercancía negociada en un mercado. La forma como hasta el momento ha sido concertada la propuesta es peligrosa y podría ubicar este servicio en la misma condición de otros bienes negociables (5).

Es posible imaginar los propios intereses de cada país en el tema de la educación. Colombia desea aumentar la competitividad del recurso humano a través del acceso a maestrías y doctorados, y así fortalecer la comunidad científica nacional. Estados Unidos busca internacionalizar los servicios de sus centros de capacitación y universidades, intercambiar conocimiento, investigación aplicada, y formar científicos y expertos en aquellos campos del saber en los cuales experimentan serias deficiencias.

De otra parte, pero íntimamente ligado con el planteamiento anterior, está formulado el problema sobre la adaptación de servicios profesionales, que intenta lograr homologación y acreditación de profesionales en otros países. En nuestro caso, pretendemos obtener reconocimiento mutuo de títulos profesionales nacionales en los Estados Unidos a través de convenios de cooperación con universidades o mediante el diseño de mecanismos de capacitación compartida para agilizar el proceso. Pero sería ingenuo pensar con los antecedentes históricos inicialmente descritos, por ejemplo, que los títulos médicos logran ser homologados alguna vez (6).

Desde esta posición, las universidades colombianas se han creído obligadas o posibilitadas para concertar individualmente convenios con instituciones en los Estados Unidos intentando ser más competitivas dentro de este mercado al internacionalizar su oferta. Esta postura excluye las realidades en las cuales transcurren los intercambios comerciales y asume desde una perspectiva individual el riesgo que supone el intercambio en una sola vía.

Se trata de un riesgo que incluye desde la carencia de control público sobre la calidad de la oferta, hasta el surgimiento

no regulado de un diverso número de programas de pregrado y posgrado cuya utilidad y necesidad en el país no ha sido seriamente estudiada.

Finalmente, consideramos que sería conveniente instaurar primero un sistema de información de dominio público que controlara la oferta por modulación de la demanda, articulado a un plan estratégico nacional de educación superior que estudiara las necesidades de formación en todas las regiones del país y privilegiara el fortalecimiento de aquellas disciplinas y carreras de mayor impacto sobre el desarrollo, antes de ini-

ciar su discusión en el “cuarto de al lado”, lugar de discusión de las negociaciones secundarias del Tratado de Libre Comercio.

No se pueden generar grandes expectativas en el Tratado, si el gobierno y los negociadores consideran la educación un servicio de poca relevancia para el intercambio bilateral. De encontrarla meritoria, tendría que generarse una amplia consulta nacional que prevenga los peligros de un acuerdo general de comercialización de los servicios educativos.

### BIBLIOGRAFÍA

1. Herrera B. Colombia, inserción en la globalización. Bogotá: Universidad Externado de Colombia; 2001; 15.
2. Herrera B. Colombia, inserción en la globalización. Bogotá: Universidad Externado de Colombia; 2001; 16.
3. Uribe A, Botero JH *et al.* Las 100 preguntas del TLC. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; 2004; 5.
4. Uribe A, Botero JH *et al.* Las 100 preguntas del TLC. Bogotá: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; 2004; 10.
5. Cataño J.A. Aportes de entrevista. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2004.
6. Consejo Nacional de Rectores de la Asociación Colombiana de Universidades, ASCUN. La ASCUN y el TLC. Bogotá: ASCUN, 2004.