

# **Seminari i Taller** sobre la **MERCANTILITZACIÓ DE L'EDUCACIÓ** Reptes i respostes davant dels acords AGCS/OMC

>>>> DOSSIER DE CONTINGUTS

## INDEX de CONTINGUTS

- I. Globalització i transformacions educatives
- II. AGCS i Educació: És realment una amenaça?
- III. La unificació d'estudis universitaris a Europa. El Procés de Bolonya
- IV. Empreses i inversors privats en el món de l'educació

## ORGANITZEN



**Forum social**  
**Crida per un debat social**  
**per l'educació a Catalunya**

## GLOBALITZACIÓ I TRANSFORMACIONS EDUCATIVES

### La globalització i els models educatius del futur

Des del món educatiu acostumem a debatre amb intensitat sobre aspectes com quin model educatiu volem per tal d'afrontar la necessitat de formar una ciutadania culta i capaç d'aprendre al llarg de tota la vida, dotada de valors sòlids i crítica, capaç d'intervenir de forma activa en una societat democràtica, amb la voluntat de transformar-la.

Malauradament, l'espai per a les alternatives al model actual són petites. Cada cop més, el procés de globalització econòmica està canviant el model de societat a tot arreu, a tots els nivells.

El creixement econòmic i la obtenció de beneficis a través del comerç s'han convertit en l'únic objectiu i impulsen un procés que ja està transformant els estats/nacions. El lliure comerç i la comercialització i privatització de tota activitat humana es la pedra filosofal. Les periòdiques crisis del sistema capitalista i la necessitat d'expandir-se per mantenir-se obliga a la recerca de nous camins cap a l'acumulació del capital. És aquest objectiu el que guia la reestructuració de la societat tant pel que fa als òrgans de govern com a l'àmbit de govern i les "regles del joc".

En contra del que molts creuen, la globalització no és un fenomen casual i sense actors definits. És el resultat d'un conjunt de processos que impliquen actors polítics i econòmics amb interessos reals. El centres de poder s'han mogut de l'escala nacional cap a la supranacional o global. Aquest és l'àmbit d'actuació del capital global i de les elits econòmiques i polítiques.

L'any 1995, el GATT (Acord General sobre Aranzels i Comerç), que es caracteritzava per establir normes opcionals i veredictes no vinculants, es convertia en la Organització Mundial del Comerç (OMC), que adquiriria la capacitat d'establir normes obligatòries i veredictes vinculants. L'organització passava de governar el comerç de productes per passar a governar també els serveis i assumptes de propietat intel·lectual. Els assumptes de comerç que abans es tractaven a nivell d'estats ara es discuteixen dins de la OMC i s'apliquen arreu.

La OMC i la Unió Europea tenen una importància significativa i creixent en la promoció de la liberalització del comerç. El seu objectiu? L'eliminació de barreres al comerç. Així de clar, així de senzill.

Tot i ser poc democràtiques i transparents, la seva influència és de veure en la transformació dels estats i dels seus àmbits de govern dels estats. Més d'un 60% de les nostres lleis provenen ja de Brussel·les. Només a la OMC, anualment es celebren més de 12.000 reunions formals i



informals. A més, tot i que el vot de qualsevol país val el mateix, mai s'ha votat cap acord i s'han pres tots per "consens". No tots els estats tenen la mateixa capacitat d'influir en les regles del joc de la mateixa manera que no totes les institucions privades tenen la mateixa influència en la OMC.

L'Acord General sobre el Comerç de Serveis en el marc de l'OMC i la Constitució Europea i la Directiva sobre el Mercat Interior de Serveis (coneguda com la directiva Bolkestein) en el marc de la Unió Europea són els principals acords que s'estan negociant en l'actualitat.

### L'educació, l'AGCS i la directiva Bolkestein:

Abans de la guerra freda, l'educació es considerava un bé públic. En la actualitat, i sobre tot en el marc de l'AGCS i la directiva Bolkestein, s'ha reconceptualitzat l'educació com una empresa en la que es pot invertir i els serveis de la qual es poden comercialitzar en el mercat global. Per completar el marc d'actuació, la Constitució Europea supedita les polítiques educatives a les possibilitats pressupostaries marcades per una política de dèficit zero.

Benvinguts a un mercat educatiu, un mercat d'un trilió de dòlars, un bilió d'estudiants i centenars de milers de centres educatius.

L'Article 1, 3, b de l'AGCS estableix que el seu àmbit inclou "tots els serveis de tots els sectors amb l'excepció dels serveis prestats en exercici del poder governamental". L'article 1, 3, c ho concreta una mica més: estipula que el servei no pot ser prestat pel govern "ni sobre una base comercial ni en competència amb un o diversos proveïdors de serveis". La opinió de la Internacional de l'Educació és clara: és difícil trobar algun sistema educatiu que quedi fora de l'àmbit de l'AGCS. De fet, l'AGCS

ja desglossa el sector educatiu en 5 categories de l'educació i estableix, de forma general, 4 modes de prestació de serveis (educatius).

L'AGCS s'aplica al sistema educatiu de dues maneres:

- Estableix un marc d'obligacions que s'apliquen a tots els membres de la OMC: no hi ha d'haver discriminació positiva vers els proveïdors nacionals (el principi de Tracte Nacional) i no hi ha d'haver discriminació entre els membres de l'acord (el principi de Nació Més Afavorida).
- Identifica els compromisos específics dels diferents membres sector per sector, l'àmbit i els modes en els quals els proveïdors estrangers poden proporcionar un servei.

Tot i que els estats poden decidir voluntàriament la inclusió o no d'un determinat servei en el marc de l'AGCS o la seva exclusió del marc de la directiva Bolkestein, Estats Units a situat l'educació com una de les seves prioritats. Per la seva banda, l'anterior comissari europeu de comerç exterior, el sr. Pascal Lamy afirmava el següent davant el la US Council Business de Nueva Cork: "*L'educació (i la sanitat) estan madures per a la lliberalització*".

Algunes possibles "**barreres al comerç**" en el sector educatiu podrien ser la certificació de titulacions equivalents, l'accés desigual als recursos (p.e. subvencions o beques) en el país d'estudi, la impossibilitat de ser reconegut com a institució certificada; limitacions a la inversió estrangera, requeriments nacionals a l'hora d'establir centres educatius, control de la qualificació del personal docent, restriccions a professorat estranger, la existència de monopolis governamentals i subvencions limitades a centres nacionals, dificultats en el reconeixement de titulacions/certificacions estrangeres o la necessitat de visats per estudiar, ensenyar o establir una empresa en un altra país.

La inclusió del sector educatiu en el marc de l'AGCS tindria dos **efectes principals**:

- Garantir el dret d'accés i operació (incloent els drets a invertir, a l'oferiment de titulacions, a l'accés a subvencions tant pel proveïdor com pels estudiants, a utilitzar els treballadors que vulgui) als proveïdors educatius estrangers.
- Minar la provisió pública de serveis educatius desafiant els monopolis governamentals. Donat que l'AGCS té com a objectiu la creació i expansió de mercats privats, els governs que ofereixen serveis públics són considerats una barrera a la creació/ expansió d'aquests mercats. Les

subvencions a centres públics i/o nacionals o bé s'hauran d'eliminar o fer extensives a tots els centres. En qualsevol cas, la pressió va dirigida a orientar les activitats educatives cap a la generació de beneficis enlloc d'orientar-les a la consecució d'objectius socials.

En resum, es tracta de posar en moviment el concepte d'educació abans establert com a bé públic i guiat pel seu paper social (p.e. com a mecanisme de redistribució i d'igualtat d'oportunitats), introduir-lo en el mercat global i remodelar-lo sota les normes de comerç de l'AGCS.

Malgrat això, aquest procés no és caracteritzat per l'absència de contradiccions i contestacions. Donat el paper central de l'educació en assegurar les condicions econòmiques i extra-econòmiques del procés d'acumulació de capital, els canvis en l'àmbit i la jerarquia del en les polítiques educatives tenen una gran importància. Un hipotètic sistema educatiu mundial sense barreres al comerç no només pot derivar en una internacionalització de les titulacions o en una globalització de la producció i consum de coneixement. També afectaria aspectes centrals que fins ara havien estat sota control dels estats en el model d'estat del benestar: Com es pot establir la planificació del capital humà sota les normes de l'AGCS? Com es pot assegurar el paper de l'educació en la construcció d'identitats nacionals en un mercat educatiu global? Assignaran els estats un paper a l'educació com a institució central que assegurui la mobilitat social i la meritocràcia?

Concloent, la inclusió de l'educació en el marc de l'AGCS i la directiva Bolkestein tindrà uns efectes estructurals molt més significatius i, en alguns casos, contradictoris:

- **Establir les regles per a un món sense regles: constitucionalitzant l'agenda neoliberal.** Una contradicció central en la doctrina neoliberal: hi ha la necessitat d'allargar l'abast de les regles per a garantir un ampli accés als mercats i per eliminar totes les barreres a la circulació del capital. Les regles de l'AGCS són un clar exemple de la necessitat d'establir regles polítiques de caràcter obligatori pels seus membres. De forma interessant, aquestes normes també han de ser molt detallades, incloent el mode de resolució de disputes. Una revisió de les disputes recents en el marc de l'AGCS mostra que els Estats Units és el país que més queixes rep d'altres països pel incompliment de les regles. El país que actua com a líder de la doctrina neoliberal té la capacitat de desobeir les regles que ha promogut prèviament.

A més, el detall de les normes de la OMC deixa entreveure un canvi en la forma de fer política.

Mentre els estats-nació tenen un marc regulador que deixa marge per a la política, la OMC no deixa pràcticament marge i té un gran impacte en els estats. Això pot tenir un gran impacte en la capacitat dels estats per establir la seva política educativa.

• **Minant el paper de l'educació en la cohesió social – o una crisi educativa permanent?** Una efecte té a veure amb el desplaçament del paper estructural dels sistemes educatius com a institucions centrals per a la cohesió social. Donat que la OMC no té una agenda social, hi ha diferents aspectes de la funció social de l'educació que de forma estructural la OMC no té en compte. Els estats s'enfrontaran al dilema de no tenir els recursos fiscals o reguladors per assegurar el paper de l'educació en garantir la igualtat d'oportunitats. El discurs sobre la meritocràcia (basada en la igualtat d'accés) perdrà la seva validesa en un mercat global on el poder de compra dels individus es converteix legítima l'accés a educació de qualitat.

D'aquesta manera l'estat veu limitat el ventall de discursos per afrontar un dels seus problemes principals - la legitimació - que li permetin gestionar les crisis del sector educatiu. Una organització com la OMC no demostra la capacitat de fer front als problemes polítics i socials que es deriven d'unes relacions comercials desiguals i ha d'optar per estratègies més senzilles com celebrar les seves reunions en llocs tan remots com Qatar o la utilització d'eslògans com "el lliure mercat és bo, el proteccionisme és dolent".

• **De la inversió al consum – el negoci de l'educació i el problema del capital humà.** Dins de l'AGCS l'educació és vista com un servei amb ànim de lucre. Si l'educació es converteix en un en una indústria destinada a la acumulació de capital, aquest canvi transformarà els estats mitjançant la implantació d'un canvi crucial en la funció econòmica del sistema educatiu. Suportada per la teoria del capital humà, l'educació a tingut un paper central en els processos d'acumulació de capital i desenvolupament econòmic. En aquest marc de pensament, l'educació es considerava una inversió clau en la millora de la productivitat i del creixement econòmic. Aquest raonament ha guiat les polítiques educatives tant en governs nacionals com en organitzacions internacionals com el Banc Mundial. Les prioritats i estratègies són establertes com a mitjà per al creixement econòmic i per a l'absorció dels problemes potencials derivats de la fallida del mercat.

Si el *lei motiv* del redimensionament i la re-territorialització del capital global es l'accés al mercat, aleshores es dedueix que posant en marxa

la comercialització de l'educació les regles de l'AGCS minen la funció estratègica i econòmica de l'educació en els sistemes nacionals. A través de l'AGCS l'educació es converteix en l'objectiu en lloc del mitjà per a l'acumulació de capital. Tot i que els objectius i mitjans de les funcions econòmiques de l'educació no son necessàriament excloents, es també cert que els aspectes que guien l'expansió en busca de nous consumidors probablement contradiguin aquells aspectes que consideren l'educació com a inversió per al desenvolupament econòmic. A mes d'atacar les competències dels estats per invertir estratègicament en educació, suposa el raonament de que els estats/nació accepten que l'educació es també una àrea adequada per a la inversió estrangera. En un mercat global altament competitiu, la atracció de capital estranger es una forma de quadrar la balança de pagaments i una estratègia per cobrir el dèficit fiscal de l'estat. El diner privat pot ser una font atractiva de finançament dels serveis educatius i un mitjà per a la reducció dels pressupostos educatius.

• **La localització de la globalització: l'emergència de noves formes de imperialisme cultural.** L'educació no només te a veure amb re/producció econòmica. L'educació també te a veure amb la re/producció social i cultural. Les implicacions culturals de l'AGCS seran una il·limitada, incloent tots les possibles formes d'imposició cultural, hibridació cultural o un o el procés de producció i distribució de productes culturals estàndard. Les funcions culturals de l'educació que estan en perill incloent el seu paper en la construcció d'una identitat nacional, l'ús i el desenvolupament d'una llengua nacional, una certa política nacional en producció de coneixement, i la producció i reproducció de formes específiques de capital cultural de les que s'apropiïn les noves classes mitges. A mes, des del punt de vista econòmic el lliure mercat pot influir en l'apropiació i distribució del coneixement i d'informació. Aquests dos aspectes son bàsics en qualsevol política nacional de producció de coneixement.

### Conclusions

La globalització no és un fenomen contra el que no podem fer-hi res, que no podem controlar, és un procés guiat pels interessos d'uns pocs que té efectes devastadors sobre les vides de molts. La OMC (o la UE) és un exemple de com s'estan remodelant les institucions que governen i regulen les nostres vides, de com han canviat els criteris. Les decisions que prenen aquests organismes són vinculants per a tots nosaltres i són les que ja delimiten el que és i el que no és "possible". Ignorar el problema no solucionarà les coses, generarà frustracions.

## AGCS i Educació: és realment una amenaça?<sup>1</sup>

L'Acord General sobre el Comerç de Serveis (AGCS) és un dels diversos acords de comerç que sorgiren, al final de la Ronda d'Uruguai, del que havia estat l'organització a càrrec de l'Acord General sobre els Aranzels i el Comerç (GATT). L'expansió més enllà del GATT cap a molts altres acords era un crit cap a l'establiment de la Organització Mundial del Comerç (OMC), que va començar a existir formalment a principis del 1995.

[De fet, hauria d'ésser interessant pels sindicats saber que el mateix GATT havia ocupat l'edifici de Ginebra d'un antic propietari - l'Organització Internacional del Treball (OIT) - que havia establert les seves primeres oficines centrals en el que es ara la OMC. Aquesta és la raó per la que al llarg de l'edifici de la OMC hi ha bonics (alguns com a mínim!) frescos i mosaics mostrant escenes de la vida laboral. Les portes originals de la propietat tenien un simbòlic triple candau amb 3 claus - una per els treballadors, els empresaris i els governs respectivament. Degut a que l'OMC, des dels seus principis, havia estat tant reàcia a les preocupacions dels treballadors, la Internacional de Serveis Públics (PSI) va mostrar el candau simbòlic de la OMC ressaltant-ne la ironia. Quasi de forma immediata, no sabem per vergonya de quin dels dos organismes, el candau va ser eliminat i retornat a la OIT. Malgrat això, encara de forma prominent, en el mig del creuament davant de l'OMC hi ha el monument al primer director general de la OIT, mostrant un pannel de Lenin parlant des d'un púlpit al costat que dona a la OMC. La Historia té la costum de fer acudits divertits.

### La creixent importància dels serveis

Durant el segle 20, a les indústries dels països desenvolupats s'han donat canvis significatius. Aquestes economies estaven centrades en indústries primàries - agricultura, silvicultura, pesca i mineria. La indústria secundària, implicant fàbriques i manufactura, començà a arribar al seu màxim esplendor a mitjans de segle. Des d'aleshores, la indústria terciària, incloent per exemple serveis financers, educació, comunicació, entreteniment i salut, ha dominat de forma creixent tant el valor de la producció com el de la mà d'obra. Per sobre del 70% del valor de la producció en els països desenvolupats prové d'indústries de serveis no governamentals. La tendència es similar en economies menys desenvolupades, on prop del 50% del PIB prové d'indústries de serveis no governamentals.



Al mateix temps, les empreses multinacionals han crescut en tamany i influència. Aquestes empreses comercien tant amb productes com en serveis a través de les fronteres nacionals. Normalment aprofiten els avantatges de les noves tecnologies per fer-ho.

Com a resultat, el comerç internacional de serveis té un potencial de creixement molt més gran que el de comerç internacional de productes. Malgrat això, és important recordar que degut a la naturalesa especial dels serveis, una gran part del valor d'aquests serveis no es mesura en l'actualitat. Per exemple, la majoria de països no mesuren habitualment els serveis venuts per empreses estrangeres que operen en altres països. En conclusió, el comerç de serveis s'està apropant a la importància del comerç de productes.

Es pot trobar més informació sobre el creixement del comerç de serveis a la web de la OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

### L'Acord General sobre el Comerç de Serveis (AGCS)

Com s'ha indicat, l'AGCS va ser creat l'abril del 1994, mentre que la OMC va constituir-se formalment el gener del 1995. L'AGCS és el primer acord multilateral sobre comerç de serveis en la seva totalitat. Essencialment, el que pretén liberalitzar el comerç de serveis. És ara part del teixit de la OMC d'una forma semblant al GATT ho és en productes.

El document bàsic de l'AGCS incloent annexes té al voltant de 50 pàgines - aproximadament la meitat

<sup>1</sup> Mike Waghorne. Assistant General Secretary, Public Services International (PSI), traducció de Carles Escolano.

que el l'acord del GATT en el que es basa. Malgrat això, els compromisos específics i les excepcions fetes per països individuals només s'inclouen al final del document com a llista d'arxius de la OMC. Aquests ocupen moltes més pàgines. Les publicacions actuals de la Internacional de Serveis Públics (PSI) i de la Internacional de l'Educació (EI) inclouen les llistes dels compromisos i les excepcions en aquests sectors fetes fins a l'any 1999. Aquestes publicacions són *The WTO and the GATS: What is at stake for public health?* i *The WTO and the Millennium Round: What is at stake for public education?*

Una característica curiosa de l'AGCS és que en realitat no defineix que s'entén per "serveis". Defineix altres termes claus, com "sector", "mesures", "provisió" i "persona", però "serveis" no està definit en absolut. L'AGCS, certament, classifica els seus acords amb el sistema de la ONU. Aquesta classificació es compon de 12 sectors (com per exemple "serveis socials i relacionats amb la salut" i "altres serveis no inclosos a qualsevol altre lloc") que són subdividits en 160 categories. En termes econòmics, els serveis són normalment productes intangibles, com ho són els serveis d'un doctor, una orquestra, un educador o un cambrer. Normalment es consumeixen al mateix moment en que són produïts. Alguns estan associats a productes tangibles com a la impressió d'un ordinador o un fax. Però és el servei associat el que és el producte: la màquina de fax és un producte – el pots veure i tocar, té una certa funció i tu has de pagar per ella per el servei és l'enviament o recepció de faxes a través de sistemes de comunicació electrònica. L'efecte de no definir els serveis en el AGCS és que la llista de serveis és virtualment interminable. A més, també permet la incorporació de serveis ara inimaginables.

L'AGCS es va redactar sota una pressió de temps considerable. Molts de les seves provisions encara no han estat provades. Moltes de les seves provisions encara necessiten ser desenvolupades a través de les següents rondes de negociació com és la Ronda de Doha que es negocia actualment. Una gran part de l'AGCS està basat en el GATT sobre comerç de productes de l'any 1948.

### **Els conceptes clau de l'AGCS**

El concepte clau és el de compromís. Els països prenen compromisos d'obrir una part de les seves economies al comerç en el marc de l'AGCS. Per exemple, es podrien prendre compromisos d'obrir la educació privada vocacional o els serveis d'avaluació de l'educació a empreses estrangeres. Els compromisos poden oferir accés total o poden oferir accés limitat – qualsevol dels quals ha de ser clarament especificat.

Com s'ha mencionat abans, alguns dels principis clau de l'AGCS són una extensió del anterior acord sobre productes, el GATT. Altres són únics a

l'AGCS degut a les característiques pròpies dels serveis. En resum, els principals principis són:

Accés al mercat – aquest és el compromís que cada estat membre negocia en sectors específics. Els compromisos poden estar subjectes a 6 tipus de limitacions: (1) número de proveïdors de serveis; (2) valor de les transaccions; (3) quantitat de serveis ("outputs"); (4) número de treballadors en un sector; (5) tipus d'entitats legals dels proveïdors; (6) quantitat d'inversió estrangera.

*Nació Més Afavorida (MFN)* – cada país ha de tractar la importació de serveis de tots els altres membres de forma no menys favorable que a qualsevol altre membre. Si els serveis són importats en condicions especials d'un altre país membre, tots els altres membres tenen dret al mateix tracte.

*Tracte Nacional (TN)* – cada membre ha de tractar els proveïdors de serveis estrangers de forma no menys favorable que els seus propis proveïdors de serveis. Un país no està autoritzat a discriminar entre proveïdors locals i estrangers. L'aspecte crític aquí, malgrat això, és que aquest principi només s'aplica a només on s'han fet els compromisos. Notar que la frase "no menys favorable" no diu pas "igual". És perfectament acceptable tractar proveïdors estrangers millor que els locals. Aquesta és una de les preocupacions dels sindicats i dels grups de defensa del medi ambient perquè els governs i les empreses multinacionals exploten aquesta possibilitat en zones de processament d'exportacions en moltes de les quals les empreses reben excepcions a les legislacions laborals, mediambientals, fiscals, de salut o de seguretat en el treball, etc. que els proveïdors locals han de respectar. En molts casos, això porta a una explotació terrible.

*Transparència* – els membres han de donar a conèixer totes les regulacions que afecten al comerç de serveis i les decisions administratives han d'estar obertes a recurs.

*Liberalització progressiva* – els membres han d'entrar en rondes de negociacions destinades a aconseguir progressivament nivells més alts de liberalització del comerç.

*Excepcions temporals* – els països poden notificar excepcions temporals als principis de MFN i de TN en casos com l'existència d'acords de comerç regionals.

*Ratchet effect* – un cop s'ha pres un compromís es fa molt difícil retirar-lo. Requereix una notificació, passats 3 anys des que es va prendre el compromís, i negociacions amb els membres afectats. Finalment, probablement aniria al tribunal de comerç i estaria subjecte a compensacions. En últim cas, pot estar subjecte a revenja, segons els regles de l'AGCS, per part dels països afectats.



## Quatre formes de comerç

Dins de l'AGCS hi ha 4 formes de comerç de serveis. Les últimes 3 són conceptualment diferents del concepte tradicional de comerç transfronterenc de productes. Això és degut a la naturalesa especial de molts serveis que requereix la presència simultània de proveïdor i consumidor. Les quatre formes (o "modes" en la terminologia de la OMC)

**Mode 1: Provisió transfronterenca.** Aquest és la provisió de serveis des del territori d'un estat membre cap a un territori d'un altre estat membre. S'assembla molt al comerç normal de productes. Els exemples inclouen serveis bancaris, processament de informació, serveis arquitectònics, serveis educatius "on-line" o transmesos a través de telecomunicacions o e-mail. En aquest cas, el potencial de creixement resideix en el desenvolupament d'Internet i l'accés a les telecomunicacions.

**Mode 2: Consum a l'estranger.** Aquest es refereix a la situació en la que els consumidors d'un servei es desplacen al territori d'un altre Estat membre per rebre el servei. Els exemples inclouen estudiants que viatgen per estudiar en països estrangers o pacients que es desplacen d'un país a un altre per rebre tractament.

**Mode 3: Presència comercial.** Consisteix en establir una filial d'un proveïdor de serveis estranger en un altre estat membre. Els exemples inclouen cadenes d'hotels, empreses d'assegurances i bancs estrangers. Pel que fa l'educació, particularment en el cas de l'educació superior, les universitats estan exportant els seus serveis establint campus universitaris en països estrangers. Els títols o diplomes són certificats pel país d'origen de la universitat.

**Mode 4: Presència individual.** En la terminologia de la OMC, aquest mode s'anomena "presència de persones naturals". Es refereix a serveis que són prestats en el propi país per persones estrangeres nacionals d'altres països membres. Això inclou, per exemple, els serveis de professors, investigadors, comptables, doctors, infermeres, etc. En el AGCS hi ha una comprensió implícita de que es pretén aplicar-ho a un ventall molt estret de categories professionals o a transferències entre intra-empresa. ;malgrat això, en la present ronda de negociacions, els països en desenvolupament estan buscant una aplicació molt més àmplia i profunda.

## AGCS i serveis oferts pels estats

Pel sector públic i els sindicats educatius, les dues excepcions més significatives fan referència als serveis proporcionats pels estats. Les excepcions són:

La compra per part del govern d'un servei pel seu propi ús. Aquest cas es conegut com "government

procurement" or "government purchasing". A l'article XIII de l'AGCS, l'acord diu que aquestes excepcions haviem de ser discutides ja l'any 1997. En altres paraules, les compres públiques de serveis estan eventualment subjectes a ser obertes a proveïdors estrangers i les negociacions sobre la compra de serveis per part els governs són part de la present Ronda de Negociació.

La provisió directa de serveis per part del govern. No hi ha cap disposició que aquest tipus de serveis entrin en alguna negociació futura. Malgrat això, per mantenir l'excepció buida, l'article 1.3 diu que aquests serveis han d'estar proveïts en exercici de l'autoritat governamental" i "proveïts ni sobre una base comercial ni en competició amb un o més proveïdors de serveis". Serveis com l'educació, la salut, l'aigua i alguns serveis de seguretat social són del tipus de servei al que es refereixen. Els serveis que tenen el risc de quedar atrapats en la xarxa de l'AGCS son per tant aquells que ja estan oberts a la comercialització o la privatització. Cap d'aquests termes està definit.

## L'AGCS i el sector educatiu: la història fins el 2005

Quan es va establir la nova estructura dels acords de la OMC a la conferència fundacional a Marrakech, el 1994, tots els estats membres en aquell temps van ser requerits a fer els seus compromisos inicials dins de l'AGCS. En l'annex trobarà la taula que identifica els compromisos que els governs van fer aleshores en el sector educatiu. El que és important és veure que de tots aquests compromisos no n'hi ha virtualment cap que fos el resultat de noves liberalitzacions en el marc de l'AGCS. En la majoria de sectors, quan els seus governs van fer els seus primers compromisos, es comprometien a menys del que en realitat ja estan fent. Per exemple, si ja tenien escoles privades oferint cursos de medicina, arquitectura i aviació, probablement comprometessin només els dos primers casos o possiblement comprometessin un número de places en cursos més baix del que ja estaven oferint. Això volia dir que els governs podrien, un any o dos després, reduir el que ja estaven fent, sempre i quan no anessin més a baix del que ja havien compromès dins de l'AGCS.

Entre les limitacions als compromisos presos en educació s'hi inclouen requisits de nacionalitat, restriccions al número de professors estrangers, condicions relacionades amb l'ús de recursos, l'existència de monopolis públics, subvencions a establiments nacionals, regulacions d'immigració, el reconeixement de titulacions i disponibilitat de recursos.

Això vol dir que en la majoria de serveis i en la majoria de països, l'AGCS no ha suposat cap diferència respecte al que ja s'estava fent: l'únic canvi és que ara s'ha et un compromís irreversible. Aquesta és la raó per la que la present ronda de negociacions es tan crucial, perquè els països

desenvolupats han estat intentant una altra vegada convèncer els països del Sud de fer compromisos que en realitat augmenten el nivell de liberalització. Per tant, els activistes de l'AGCS han d'anar amb molta cura en les seves queixes del que "el AGCS ha fet". Rarament ha fet res en molts serveis, però és el potencial d'aquesta i les futures Rondes el que pot marcar la diferència. Les futures negociacions de l'AGCS continuaran d'alguna de les 3 maneres següents: Augmentar el número i l'àmbit dels compromisos fets; Eliminar limitacions existents als compromisos actuals; Blindar compromisos per a que sigui irreversible.

Malgrat això, l'abast de l'AGCS s'expandirà en tots els casos si s'apliquen com a guia les regles que han sorgit dels pannels de disputes del GATT (el número de regles del GATS és massa baix com per a ser útil com a guia). Sovint aquestes regles han minat encara més altres lleis i tractats.

### **AGS i el sector educatiu: la història després del 2005**

El problema de comentar l'estat actual de les negociacions és el secretisme que envolta les negociacions de l'AGCS. Els governs no han de notificar a la OMC quan fan una demanda a un altre membre de que ampli els seus compromisos; els governs que reben les demandes sovint decideixen no publicar les demandes que se'ls hi ha fet (encara que alguns han estat forçats a fer-ho degut a filtracions); els governs no estan obligats a fer públiques (i per tant a discutir amb la seva gent) les ofertes que ells estan pensant fer. Malgrat això, del material que ha sortit al domini públic, es pot dir el següent:

S'han fet més de 100 demandes (comptant tots els sectors de serveis)

Molt poques d'aquestes demandes es centren en serveis educatius (tot i això, veure més a baix)

S'han posat a la taula al voltant de 49 ofertes pel 1 de Maig de 2005 (encara que una d'aquestes es la Comunitat Europea de 25 membres). Els comentaristes diuen que això és aproximadament la meitat del que es necessita per fer creïbles les negociacions en el marc de l'AGCS i que moltes d'aquestes ofertes són de poca qualitat (veure més a baix).

Sembla que hi ha un problema amb la data límit del 1 de Maig perquè molts països en desenvolupament, però també d'altres, han fet demandes – sovint ampliant molts serveis – a altres països per a que facin compromisos en el Mode 4. Molts països del Nord són incapaços o no desitgen fer aquestes ofertes degut a les seves preocupacions en temes d'immigració i laborals en els seus propis països (veure comentari sobre Estats Units més a baix).

Molts membres estan relacionant explícitament les negociacions de l'AGCS amb les negociacions sobre l'accés als mercats agrícoles i no agrícoles. Si el Nord no es mou en aquests temes, diu el Sud, nosaltres no veiem cap raó per avançar en l'AGCS.

Les negociacions de l'AGCS es troben en dificultats. Part del problema, com ha identificat l'ambaixador xilè a la OMC (Alejandro Jara), és que, a diferència del que passa en les negociacions de productes, les negociacions de serveis no es centren normalment en quantitats i números, sinó en regulacions i polítiques públiques. Aquestes són molt més sensibles políticament i requereixen de la participació de tant negociadors comercials com de reguladors. Aquests últims normalment no hi participen. La única àrea en la que van participar va ser en l'acord de telecomunicacions que molts (inclòs Jara) creuen que van ser molt profitoses.

El tema de la "qualitat": Diversos membres dels que van plantejar demandes d'ampliació dels compromisos diuen que les ofertes, com ja va passar a la Ronda d'Uruguai, pràcticament no suposen cap diferència pel futur comerç de serveis – els governs es continuen comprometen als seus nivells actuals o fins i tot per sota d'aquests.

El Mode 4 i els Estats Units: el tema de la subcontractació ja ha aixecat una tempesta als Estats Units en sectors on la gent veu que una gran quantitat de centres d'atenció telefònica o llocs de treball administratius es contracten dels Estats Units a països com la Índia. Qualsevol oferta significativa en el Mode 4, a ulls de grups de persones amenaçats, implicaria el ingrés d'un gran número de persones en el mercat de treball temporal, amenaçant llocs de treball o les condicions de treball/vida als Estats Units. Per tant, el Congrés dels Estats Units ha deixat molt clar que no acceptarà compromisos com aquests. Si els Estats Units no fa cap moviment aquí (i els mateixos estats Units reconeixen que no podran fer-ho abans de setembre del 2005 o la primavera del 2006), aquest retard frenaria altres membres de la OMC a l'hora de fer ofertes recíproques i les negociacions de l'AGCS quedarien obstruïdes, Si l'AGCS s'obstrueix, es podria bloquejar la Ronda completa.

En el sector educatiu, la Internacional de l'Educació s'ha reunit recentment (a mitjans de Febrer) amb 9 delegacions de negociadors de l'AGCS a Ginebra així com amb l'ambaixador Alejandro Jara de Xile, que presideix les negociacions de l'AGCS. Degut a que la Internacional de Serveis Públics i la Internacional de l'Educació estan a Brussel·les, joestic contractat per treballar amb i per la IE en temes de comerç i vaig participar en aquestes reunions. El que aquestes discussions deixaven clar era el següent:

El número de demandes en el sector educatiu roman comparativament baix i estan agrupades en les àrees de educació superior, educació per adults



i "altres". "Altres" inclou serveis d'avaluació educativa. El que no està clar és quants serveis relacionats amb l'educació estan sobre la taula: serveis com biblioteques, unitats de recerca, serveis de càtering/neteja/manteniment, processament de dades i altres serveis relacionats amb les TICs i el llarg ventall de d'altres serveis no professionals que fan funcionar les institucions educatives. Es pot donar el cas que serveis educatius professionals no es vegin gaire afectats però que el gruix d'altres serveis de l'empresa educativa entrin en l'AGCS.

D'entre els serveis educatius mencionats en 1., aquells països que han fet demandes de compromisos les han restringit àmpliament a educació privada - institucions amb i sense ànim de lucre. Malgrat això, el fet que es busquin compromisos en tots els modes de provisió, fins i tot el Mode 3, presència comercial, és bastant central. El sector privat (o el sector públic d'alguns països demandants) vol obrir campus a l'estranger. Aquesta gent veu l'acreditació i les credencials com a grans barreres. Ningú es va mostrar en desacord respecte a la necessitat d'evitar posar en risc l'assegurança de la qualitat pels estudiants.

No hi ha un patró clar que indiqui quins països faran o no faran compromisos. Nosaltres vàrem parlar amb delegacions que van deixar molt clar que no han fet cap compromís en serveis educatius i que no tenien cap intenció de fer-ho. Altres ja havien fet amplis compromisos (i no han vist cap resultat negatiu) o pensaven fer-los ara. En el cas d'un país bastant pobre, els oficials de comerç creien fermament que la obertura dels seu mercat educatiu dins de l'AGCS permetria atreure la inversió eductiva que ells certament necessitaven, tot i que un altre país que havia fet amplis compromisos en UR reconeixia que no havia rebut cap inversió estrangera directa. Un altre país que està pensant en fer una oferta limitada va notar que només el sector públic era capaç de cobrir les àrees rurals del país.

Hi havia preocupació sobre temes com el paper central de l'educació en la formació de les nacions i els ciutadans. Aquesta, en efecte, és una de les raons claus per a que alguns països no volen fer ofertes; entre els que feien ofertes, malgrat això, hi havia la confiança de que podrien emmarcar els compromisos i les limitacions de tal manera que poguessin preservar valors nacionals/culturals essencials. Diversos van parlar de la seva determinació de preservar l'espai de política domèstica que l'AGCS buidaria definitivament.

Entre els que hi estaven preocupats, hi havia l'acord en que no s'havia fet una valoració comprensiva dels impactes dels serveis educatius liberalitzats.

Hi van haver diverses discussions que reiteraven que les definicions de l'AGCS sobre serveis

públics/governamentals eren inexistents i podrien portar a problemes posteriors, però el consens era que ningú sentia realment que un altre país pogués qüestionar qualsevol definició pròpia que ells escollissin. Una delegació va deixar entreveure la intrigant suggerència (que formularen pròximament) que potser seria més profitós centrar-se menys en la definició de serveis públics i, en canvi, desenvolupar algunes disciplines sobre les obligacions de serveis universals, que els governs podrien aplicar a qualsevol servei que escollissin.

En general, no només en educació, alguns països en vies de desenvolupament argumentaven que en moltes de les disciplines de l'AGCS, ells simplement no tenen les capacitats ni el coneixement per establir els estàndards i els sistemes de regulació i seguint que els possibilitarien gestionar aquests complexos compromisos.

## Conclusions

Sobre la base del que he mencionat, podria semblar que no hi ha una amenaça generalitzada per part de les negociacions actuals de l'AGCS. Tot i això, aquesta situació s'ha de valorar amb la preocupació que els serveis subjectes a compromisos en el camp de l'educació es poden considerar com la seva part més vulnerable. Aconsegueix que la majoria d'estudiants i de la gent cregui que la privatització de l'educació no és una amenaça (en efecte, pot obrir l'accés a molts més estudiants) i ofereix la possibilitat que es pugui utilitzar com a trinxera. Al cap i a la fi, és en aquestes institucions on es formen la majoria dels nostres professionals dels serveis educatius i de salut, si ells estan a les nostres escoles i clíniques públiques, poden molt bé ser uns bons missioners per a la següent ronda de negociacions de l'AGCS.

A més d'aquest avanç ideològic, recordeu tots aquests serveis perifèrics. Si els serveis de càtering/manteniment/neteja/...poden caure dins dels compromisos de l'AGCS, perquè no poden fer-ho les biblioteques de les escoles? En una petita modificació de l'antic eslògan Maoista: "Agafa la perifèria; envolta els professionals de les institucions!"

Una de les delegacions amb la que es va reunir la EI, va comunicar-nos la seva preocupació pel fet que les ONGs no s'havien queixat massa de l'AGCS - s'havia dedicat massa atenció a l'agricultura. Jo estava en desacord amb això, però és possible que fins ara no haguem estat massa efectius a l'hora de ver arribar les nostres veus a les oïdes apropiades. Els activistes de l'AGCS possiblement no siguin capaços de dir que l'AGCS ja ha fet molt mal, però hem d'assegurar que els nostres fills mai podran dir mai que no varem fer el suficient per evitar danys en el futur.

## LA UNIFICACIÓ D'ESTUDIS UNIVERSITARIS A EUROPA

### El procés de Bolonya



#### Espai Europeu d'Educació Superior (EEES)

La creació per part de la Unió Europea del EEES és el què es coneix com la Declaració o el Procés de Bolonya. Això es complementa amb el desenvolupament del VI Programa Marc, la intenció del qual consisteix, a més, en crear un Espai Europeu d'Investigació.

El **programa Sòcrates** va ser implementat amb la intenció de fomentar la mobilitat de l'alumnat i el professorat, tot i que actualment es pretén augmentar el nombre de beneficiaris així com la durada de les seves estades. Les reformes en curs són tan profundes que comportaran una important revisió de totes les carreres universitàries a tots els països de la UE. La idea final és homogeneïtzar les titulacions per tal de facilitar el reconeixement mutu entre els països membres, per tal de flexibilitzar-les i adaptar-les a les necessitats de la societat, així com promoure la mobilitat.

#### ▪ Antecedents

La idea d'estudiar fora de la pròpia universitat, en el sentit de conèixer 'terra aliena', és un fet molt valorat des de l'edat mitjana i que, actualment, es fomenta tant en l'alumnat com en el professorat. En aquest sentit, les universitats europees intenten restablir el "dret de mobilitat" establint diplomes equivalents, fent intercanvis i validant períodes d'estudi a l'estranger com a part del currículum. Tot això, considerat com a condició *sine qua non* per la **Universitat Europea del Segle XXI**.

La creació d'aquesta àrea, és una iniciativa que es porta a terme sota la lògica d'una *Europa del coneixement* que pugui enriquir una ciutadania

europea. És per això que es posa especial èmfasi en el paper que han de jugar les universitats en el desenvolupament de les dimensions culturals compartides.

#### a) La signatura de la Carta Magna d'Universitats

Els rectors de les universitats europees van signar al 1988, una Carta Magna en la que s'atorgava a la Universitat un paper central en el desenvolupament cultural, científic i tecnològic *al servei de la societat*. En ella es mencionen les responsabilitats d'aquesta en la formació de les futures generacions en el respecte al medi ambient i a la vida. Apunta, a més:

- ✓ Que els seus principis tenen a veure amb la autonomia (que la investigació i la docència han de ser moralment i intel·lectual, independents de tota autoritat política i poder econòmic)
- ✓ Que ha d'existir llibertat de càtedra
- ✓ Que la investigació és inseparable de la docència i que s'ha de propiciar l'intercanvi d'informació i documentació
- ✓ Que ha d'existir una política d'equivalències en estatus, títols, exàmens i promoció de beques, per tal que no tinguin pes, cap tipus de perjudici als diplomes nacionals.

Aquesta Carta Magna es va signar, amb l'objectiu de promoure-la a cada Estat Nacional, així com a les organitzacions supranacionals competents.

#### b) La declaració conjunta de la Sorbona

A una reunió portada a terme a 1998 entre els ministres d'educació de França, Alemanya, Itàlia i el Regne Unit, es dibuixaven ja els objectius "d'harmonitzar l'arquitectura del Sistema Europeu d'Educació Superior com una funció clau per la mobilitat i l'ocupació dels ciutadans, així com el desenvolupament del continent sencer". En aquesta reunió, es va obtenir una primera declaració d'intencions que involucrava a la UE en aquesta matèria. S'hi proposava:

- ✓ Canviar les titulacions universitàries per tal que, en comptes de ser de tres cicles, siguin de dos.
- ✓ Esguçar la mobilitat d'alumnat i professorat, seguint un determinat sistema de crèdits
- ✓ Potenciar l'aprenentatge d'estudis que fomentin coneixements multidisciplinaris, de llengües i d'ús de noves tecnologies

#### c) La Declaració de Bolonya

La Declaració de Bolonya del juny del 1999, sota la mateixa lògica, estableix els fonaments per a la construcció d'un **Espai Europeu d'Ensenyament Superior (EEES)**, amb la participació de 29 ministres europeus. L'EEES proposat s'organitzarà d'acord amb els principis de qualitat, mobilitat,

diversitat, competitivitat i orientació. Així mateix, estarà orientada a la consecució, entre d'altres, de dos objectius estratègics:

- ✓ Incrementar l'ocupació a la UE
- ✓ Convertir l'EEES en un punt d'atracció per alumnat i professorat d'altres llocs del món. La idea era "fer una Europa més competitiva econòmicament, tot basant-la en la dinàmica del coneixement de tot el món, en la lògica de generar un creixement econòmic sostenible amb més i millors llocs de treball i una major cohesió social".

A Barcelona, l'any 2002, es va afegir la temptativa d'esdevenir un referent mundial de "qualitat". Els ministres d'educació de la UE van traduir aquesta ambició en un programa de treball bo i concretant nous objectius per a l'educació i els sistemes de formació, en el marc de formació permanent (*lifelong learning*) i l'accés virtual (*eLearning*).

**Els objectius principals de la Declaració de Bolonya són els següents:**

- Adopció d'un sistema de titulacions fàcilment comparable
- Adopció d'un sistema essencialment basat en dos cicles de formació
- Establiment d'un sistema de crèdits
- Promoció de la mobilitat
- Promoció de la cooperació europea per millorar la qualitat
- Promoció de dimensions europees en educació superior

▪ **Continuïtat des de la Declaració de Bolonya:**

Des de l'enunciació d'aïtals mesures, s'han dut a terme dues reunions més de ministres d'educació de la UE:

✓ **Praga (2001):** On es pretenia consolidar el Procés de Bolonya, a través del reforçament dels projectes de: a) estimular la formació permanent (*lifelong learning*); b) fer atractiu l'EEES; i c) integrar les organitzacions d'estudiants sota el paraigües de l'Associació Europea Universitària (EUA pel seu acrònim en anglès) i les Unions Nacionals d'Estudiants d'Europa. Volem posar l'accent sobre aquesta última qüestió, ja que hi és evident l'intent de cooptar les organitzacions d'estudiants.

✓ **Berlín (2003):** Davant les dificultats per portar a terme el Procés de Bolonya, els ministres d'educació de la UE es van trobar el mes de setembre passat per a discutir, sobretot, el projecte dels dos cicles de formació a les titulacions universitàries (homogeneïtzar els graus en tot el continent europeu) i la consolidació de l'Espai Europeu de Investigació.

▪ **Implicacions en el currículum i l'avaluació a nivell universitari**

Promoure l'homogeneïtzació dels títols universitaris a nivell europeu té greus implicacions en els nivells locals per varies raons. En primer lloc, perquè els continguts dels programes d'estudi no poden perdre l'autenticitat que els brinda la seva particularitat

cultural, en pro de la mobilitat *per se*. Perquè, de fer-se així, les universitats perdran el vincle amb la societat en termes de les demandes socials i culturals concretes i estaran responent únicament a la demanda del mercat i dels organismes i les empreses transnacionals.

En segon lloc, la intenció dels ministres de crear dos cicles de formació: un primer cicle de diplomatura (*undergraduate*) i un segon cicle de llicenciatura (*graduate*), que donaria lloc a l'obtenció del *Diploma Supplement*, implica fer un esforç d'intuïció per a interpretar els objectius que persegueixen. Sabem que l'objectiu del primer cicle és el de respondre a la demanda massiva d'educació amb una formació tecnificada que permeti als diplomats accedir al mercat laboral amb unes competències mínimes; qüestió que resulta insuficient en termes de formació integral i educació alliberadora. Per accedir al segon cicle (determinat en alguns casos com *master*), les quotes i els filtres generaran una nova etapa en l'elitització i l'ultraespecialització de l'educació.

Per a efectes d'avaluació, es pretén implementar un sistema de crèdits (*European Credit Transfer System - ECTS*) que començarà a aplicar-se a partir de novembre del 2003 i que, suposadament, trobarà mecanismes per a comptabilitzar les diferents càrregues de treball en lloc de comptar tan sols les hores de classe. Aquest factor es refereix al fet de considerar, a més de les classes, els treballs pràctics, seminaris, congressos, exàmens i altres mètodes d'avaluació; no obstant, un cop més ens avancem als fets, qüestionant com es pretén suplantar el temps de discussió i formació a l'aula per requisits com els que promou l'educació a distància, en el marc del *eLearning Program*, en el que encara no sabem qui podrà participar en el seu disseny i dels seus beneficis.

Per una altra banda, nosaltres pensem que la mobilitat és un factor important per a compartir recursos i coneixements; no obstant, qüestionem la idea d'una ciutadania europea i no mundial, davant els evidents canvis que han provocat els fluxos migratoris i la tendència a construir una "Europa fortalesa". En aquest sentit, considerem que la responsable ciutadania activa amb els altres i amb el nostre medi ambient, requereix un compromís col·lectiu que ens involucri a totes i a tots. A més, els programes **Sòcrates - Erasmus**, no tan sols no responen a les necessitats dels estudiants que no comptin amb el suport econòmic familiar per a desplaçar-se, sinó que a més, estan generant xarxes en el mercat (turisme, subarrendament, oci) que contribueixen poc o gens a l'objectiu d'una universitat al servei de la societat.

Finalment, hem de qüestionar seriosament el discurs de la cerca de "qualitat" educativa, sempre que aquest concepte impliqui centrar-se en la lògica dels paràmetres homogeneïtzants i impositius de les organitzacions supranacionals com la OCDE.

## EMPRESSES I INVERSORS PRIVATS EN EL MÓN DE L'EDUCACIÓ

### 1. Els lobbies empresarials

#### 1.1. Què són?

Els lobbies són grups de pressió que treballen activament per modelar les polítiques nacionals i internacionals en funció dels interessos de les empreses que els integren. Els lobbies i els llobbistes que els componen es solen ubicar físicament prop dels espais de presa de decisions més importants com poden ser Washington DC, Ginebra o Brussel·les. Per exemple, només a Brussel·les hi ha més de 10.000 llobbistes professionals circulant pels vestíbuls de la Comissió, el Consell i el Parlament; més de 200 empreses transnacionals compten amb oficines "d'assumptes administratius"; al Parlament hi ha una mitjana de 5 llobbistes per parlamentari.

#### 1.2. Els lobbies i l'educació

El rol dels lobbies en el sector educatiu és bastant actiu, tant en la pretensió de liberalitzar quan abans el mercat educatiu - i superar així les barreres que encara existeixen per a tal fita- com a l'hora d'incidir en els continguts dels sistemes educatius.

Alguns lobbies destacats en aquest sector són:

- El GATE (Global Alliance for Transnational Education) que es defineix com una "aliança internacional en el món dels negocis dedicada a la transnacionalització de l'educació".

- L'ERT (European Round Table), integrada per 46 grans transnacionals europees de diferents sectors. Entre elles s'hi troben les espanyoles Repsol-YPF i Iberdrola. Aquesta taula d'industrials intenta incidir, com veurem més endavant, en els objectius i formes de gestió dels sistemes educatius a més d'apostar per la liberalització del sector de l'ensenyament. Possiblement una de les raons d'aquest fet sigui que el seu director, Morris Tabaksblat, és a la vegada el president de l'empresa anglo-alemanya Reed-Elseiner, empresa que ha declarat la seva intenció d'esdevenir líder mundial del sector de l'educació i difusió per internet.

S'ha de destacar la influència exercida per les empreses multinacionals i els seus lobbies en l'OMC. Tot i que els membres d'aquest organisme només poden ser Estats, és habitual la presència de llobbistes de les multinacionals en el Comitè d'Experts en el que es recolza el Consell General de

l'OMC o en les mateixes Conferències Ministerials - a la de Cancún hi assistiren més de 700-..



### 2. La participació de les empreses en els sistemes educatius. Raons pràctiques

Les raons per a incidir en polítiques educatives per part de les empreses poden ser varies.

*Raó I: Invertir directament en el sector de l'educació.*

Alguns experts han estimat que el "mercat" de l'educació equival a dos bilions de dòlars (una vigsèsima part del PIB mundial). Els sistemes educatius d'arreu del món compten amb 50 milions de docents, mil milions d'alumnes, centenars de milers de centres escolars,... El sector privat només controla una cinquena part d'aquests "actius" de manera que són molts els agents privats que s'han proposat com a propra fita conquerir aquest nou espai per a futures inversions. Tinguem en compte que és un sector amb una demanda estable i creixent a nivell mundial (per exemple, com es fa palès amb la idea del life-long learning).

Però per a que tot això sigui possible cal incidir en la mercantilització de l'educació, que aquesta no sigui un "monopoli" de l'Estat. Merryll Lynch (la major societat de valors i consultoria privada del món) en un dels seus darrers informes apunta a la ineficàcia de l'Estat com a provisor de serveis educatius per tal de justificar l'imperatiu de la mercantilització: "el sector educatiu és un mercat gegantesc i molt fraccionat, poc productiu i amb un nivell de tecnologia baix que no demana més que augmentar, un dèficit professional i una taxa de

capitalització ínfima." En aquest informe s'assenyala també "la insatisfacció dels pares amb l'ensenyament públic". Merryl Lynch conclou que el sector educatiu està madur per a la privatització mercantil. Però aquest no és un discurs exclusiu dels agents privats. Des d'organismes multilaterals públics s'aposta ideològicament i a través de polítiques concretes per la privatització i liberalització de sectors com el de l'educació.

Els sectors educatius en els que resulta més rentable i factible invertir són:

- Educació virtual i a distància (e-learning): és tot un nou filó empresarial que no es cobreix des de l'esfera pública i que és altament rentable, ja que un cop s'ha dissenyat el material didàctic, es redueixen molt les despeses de personal, els costos en concepte d'infraestructura són gairebé nuls i la difusió dels materials i les gestions administratives s'han abaratit molt gràcies a internet.
- Centres d'educació superior: Moltes universitats dels països rics, normalment privades i poc prestigioses en el seu país, pretenen créixer exportant serveis a l'estranger. Algunes d'elles, les que tenen més capacitat financera, ho fan creant-hi filials, d'altres es limiten a fer-ho a través de l'educació a distància.
- Formació interna: Les grans corporacions industrials tendeixen a crear els seus propis centres educatius oficials. Ja existeixen, entre altres, l'Institut Vodafone, the Coca-Cola Learning Center o la Hamburguer University de l'empresa Mc Donald's.
- Serveis perifèrics: Des del món empresarial també hi ha interès per invertir i participar en la gestió de serveis perifèrics als pròpiament educatius: menjadors, material didàctic, recursos per internet, inspecció, gestió de programes de beques i ajuts, tutories, classes de repàs, etc.

## *Raó II: incidir en els sistemes educatius*

### 2.2.1. Objectius i continguts

Des de fa dècades el mercat busca crear sinèrgies amb els sistemes educatius. En un principi, el discurs patronal respecte als sistemes educatius era quantitatiu abans que qualitatiu: es necessitava una major adequació quantitativa entre els joves amb formació i les necessitats del mercat de treball. Fou el període de massificació, que no de democratització, de l'ensenyament secundari (1950-1980).

Però avui dia les necessitats del mercat laboral són diferents. Tot i que es parli de la necessitat de treballadors qualificats, com informàtics i enginyers, la nova Economia necessita sobretot treballadores amb baix nivell de qualificació, sobretot en el sector serveis (aquest sector equivaldria actualment a un 50% de la població activa). Per tant, la dualització del mercat laboral s'ha d'acompanyar d'una dualització paral·lela de l'ensenyament (els itineraris de la LOCE anirien en aquesta direcció). Cal adaptar als alumnes a un mercat laboral flexible i altament canviant. Es traslladen al sistema educatiu els ideals de competitivitat (basada en la qualitat de la mà d'obra i la seva capacitat d'adaptació) i en la valoració de les competències personals (habilitats més generalistes i transversals, capacitat per moure's, per adaptar-se) per sobre de les qualificacions.

Pel que veiem les teories del capital humà impregnen el discurs empresarial. A la patronal els interessa que els continguts de l'educació estiguin vinculats a les necessitats de la indústria i del mercat laboral. La seva pretensió es equiparar política educativa a política laboral. Segons els discurs empresarial no és tant necessari que l'educació estigui orientada cap a continguts humanístics, socials o per a promoure una ciutadania activa i la creativitat. Una enquesta realitzada a 1992 (Shipp i Cuban, a El Correo Unesco, novembre de 2000) conclou que els empresaris esperen que les escoles inculquin sobretot "certes nocions elementals de matemàtiques i ciències" i "hàbits de treball com la puntualitat, l'auto disciplina i la consciència professional". La LOCE de nou ens permet exemplificar aquesta qüestió, ja que proposa augmentar el nombre d'hores de matemàtiques i altres matèries tecnològiques en detriment de, per exemple, l'educació artística.

L'ERT (European Round Table) és un dels lobbies empresarials que més pretén incidir en la qüestió dels continguts i objectius dels sistemes educatius. Des de la seva creació, entre les recomanacions que l'ERT dirigeix a la Comissió Europea, tracta la qüestió de l'educació. En el seu primer informe "considera l'educació com una inversió estratègica vital per a l'èxit futur de l'empresa". Segons aquest lobby "el desenvolupament tècnic i industrial de les empreses europees exigeix clarament una renovació accelerada dels sistemes d'ensenyament i els seus programes". En un dels seus darrers papers, "Education for europeans. Towards the learning society", fa un "crit d'alarma" vers algunes mancances que la indústria percep en els sistemes educatius actuals. Entre les propostes de l'ERT per a pal·liar aquestes mancances s'hi troben "reforçar els llaços entre els negocis i la universitat". L'ERT

fonamenta les seves recomanacions en el terreny educatiu amb afirmacions com que "els professors no compten amb prou comprensió del sector econòmic, dels negocis i de la noció de lucre" o "els professors no entenen les necessitats de la indústria". Cal destacar com posteriorment a les recomanacions de la ERT, un informe de la Comissió Europea cridava l'atenció sobre "la conveniència de reforçar els llaços dels sistemes educatius amb l'entorn local, amb les empreses i els empresaris més concretament, per a millorar la comprensió de les necessitats d'aquests darrers i així ampliar l'empleabilitat dels alumnes".

### 2.2.2. Gestió i avaluació

Incidir i reconfigurar la gestió dels serveis educatius pot permetre que s'assoleixin millor els objectius fixats per la indústria. Segons l'ERT: "l'administració de l'escola està dominada per les exigències burocràtiques. Les pràctiques administratives són sovint massa rígides per a permetre als centres d'ensenyament l'adaptació als canvis indispensables requerits pel ràpid desenvolupament de les tecnologies modernes i les reestructuracions industrials i terciàries". Es demana major autonomia en la gestió, la qual permet, a més, establir partenariats amb les empreses. Així ho ratificava almenys un llibre blanc de la comissió europea en el que s'indicava que els sistemes més descentralitzats són també els que s'adapten més ràpidament a un món flexible i els que permeten noves formes de partenariat". L'avaluació és un mecanisme per incidir en aquests canvis en la gestió escolar i que aquesta es regeixi per criteris empresarials. En aquesta línia, una altra de les recomanacions de l'ERT és la d'introduir criteris de Total Quality Management per a l'avaluació dels sistemes educatius.

Però l'avaluació permet assolir també una altra mena d'objectius ja que mentre per una banda és una eina per a que la gestió escolar esdevingui més empresarial i descentralitzada, per l'altra l'avaluació esdevé un mecanisme de centralització i de control ideològic. A la LOCE, per exemple, es proposa la creació del Instituto Nacional de Evaluación y Calidad del Sistema Educativo i s'instaura la revàlida. Aquesta consisteix en un examen homogeni i obligatori per a tots els alumnes que hagin acabat la secundària establert directament des de Madrid, la qual cosa permet al govern controlar el contingut dels programes educatius. L'avaluació del rendiment de l'alumnat permet també que les escoles siguin comparades entre elles ja que es basen en indicadors globals i homogenis per tot l'alumnat de l'Estat. Els resultats s'exposen públicament i s'estableix un ranking d'escoles, la qual cosa acaba estigmatitzant als

centres situats a zones més pobres. També promou que els centres s'ofertin en el mercat a través de mecanismes de marketing i que els pares i mares puguin escollir "lliurement" centre educatiu. Això fa que les famílies amb un mínim de nivell adquisitiu estiguin predisposades a matricular als seus fills en col·legis privats (normalment el més ben valorats per aquesta mena de sistemes d'avaluació). Es tendeix a agreujar, per aquest i altres motius, l'espiral de precarització i ghetificació de l'escola pública (a Barcelona el 85% dels alumnes immigrants estan escolaritzats en centre públics).

### *Raó III: disminuir la pressió fiscal*

Un objectiu comú entre els industrials i els seus lobbistes és que l'Administració pública disminueixi la pressió fiscal sobre la seva activitat econòmica (no així sobre els salaris dels seus treballadors). Una implicació directa de la reducció dels impostos és que l'Estat, al no poder concentrar tants recursos, ha d'abandonar determinades competències i evadir determinades responsabilitats amb la ciutadania. Una d'aquestes responsabilitats és la de garantir l'existència de serveis públics universals, gratuïts i de qualitat. Així, ens trobem com a la darrera dècada la inversió en educació ha baixat. La mitjana europea equival a un 5% del PIB (quan les recomanacions de l'OCDE parlen d'un 6%). A Espanya l'equivalent és d'un 4,33% (al 95 era del 4,54%) i a Catalunya del 2,73% (al 95: 2,77%).

Si minva la inversió pública en els sistemes educatius, com si d'un joc de suma zero es tractés, haurà d'augmentar la privada. Per una banda, sigui perquè financen el sistema educatiu els propis alumnes, com perquè s'instaurin altres vies de finançament poc convencionals com el marketing o la publicitat.

### 2.3.1. Paga l'alumne

Per una banda, ja hem esmentat com les famílies tendeixen a invertir en educació privada, costejant-se en moltes ocasions el 100% de la despesa educativa. Però a continuació volem incidir en la qüestió del lifelong learning, és a dir, en com la flexibilitat i canvis constants en el món laboral exigeixen que els treballadors i potencials treballadors hagin d'aprendre durant tota la vida. Com que es diu que els coneixements caduquen es diu que de la seva actualització se n'han de responsabilitzar els propis treballadors de forma individual (tinguem en compte que en un mercat laboral flexible a les empreses no els interessa invertir en la formació dels cada cop més nombrosos treballadors temporals). Pels industrials és important també que es superi l'escola com a



principal institució educativa i que la població es configuri els seus currículums accedint a altres tipus de serveis educatius proveïts des del mercat (com els programes d'e-learning).

En aquesta mateixa línia de fomentar una concepció de l'educació com a inversió privada, la tendència és que els estats subvencionin abans la demanda que l'oferta. Amb mecanismes com els crèdits per a estudiants o els xecs escolars es transfereix el poder de compra als beneficiaris- consumidors dins el mercat de l'educació. En definitiva, des d'aquestes concepcions i discursos, l'educació esdevé un bé de consum en detriment de la seva concepció com a dret social.

### 2.3.2. Patrocini empresarial

El patrocini empresarial de les institucions educatives és avui una realitat en contextos com l'anglosaxó, on la majoria de centres públics es financen parcialment gràcies al mecenatge empresarial, la publicitat o la presència de franquícies dintre els recintes escolars. Fins i tot organismes públics com la Comissió Europea han elaborat informes en els que es considera oportuna la presència de les marques a l'escola, ja que és una forma d'evitar que l'escola esdevingui una cèl·lula social allunyada de la realitat (CE, 1998, El marketing en la escuela). Un dels casos d'invasió de l'espai públic per part de les marques que N. Klein explica al seu conegut llibre No Logo el protagonitzà Channel 1. Als EUA, l'empresa de comunicació Channel 1 oferí als col·legis equips audiovisuals a canvi de que veiessin cada dia la seva programació.

Tot i tenir contingut didàctic, els programes de Channel 1 intercalen 2 minuts de publicitat a cada 12 minuts de programació. Durant l'emissió, els professors no tenen possibilitat de canviar el programa ni de regular el volum de la televisió. Channel 1 és present a 12.000 escoles nord-americanes i arriba a uns 8 milions d'estudiants.

També a l'estat espanyol, escoles i instituts públics es proveeixen de material gràcies als ordinadors dels supermercats Condis o a les pissarres de Telepizza, tot i que no arribem a extrems com el cas de Nova Zelanda on fins i tot els fulls d'examen han esdevingut un suport publicitari.

En l'àmbit universitari es tendeix a que les empreses financin la recerca. Són moltes les grans corporacions que ja incideixen avui en la recerca que es porta a terme a les universitats públiques. Això per una banda els hi permet externalitzar costos en concepte de I+D. Però a més, permet al Mercat dictar el que s'ha d'ensenyar i investigar, així com també el que no convé que sigui ensenyat o divulgat. Seria el que li va succeir a la Dra. Nancy Olivieri de la Universidad de Toronto. Olivieri és experta en una estranya malaltia de la sang, la talasèmia, i es va haver d'enfrontar a la farmacèutica Apotex al divulgar que un fàrmac de la companyia podia provocar efectes secundaris letals. L'empresa la va assetjar mitjançant una descomunal campanya de desprestigi i la seva universitat la va intentar destituir – tot i que no ho aconseguí gràcies a una campanya de pressió popular.

## e- RECURSOS

Observatori de la inversió	<a href="http://www.investmentwatch.org">www.investmentwatch.org</a>
Corporate Europe Observatory	<a href="http://www.corporateeurope.org">www.corporateeurope.org</a>
<a href="http://www.corporatewatch.org">Corporate Watch (USA)</a>	<a href="http://WWW.CORPWATCH.ORG">WWW.CORPWATCH.ORG</a>
Transnationale	<a href="http://WWW.TRANSANTIONALE.ORG">WWW.TRANSANTIONALE.ORG</a>
<a href="http://www.corporatewatch.org">Corporatewatch (UK)</a>	<a href="http://www.corporatewatch.org">www.corporatewatch.org</a>
UNCTAD Foreign Direct Investment Database	<a href="http://www.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/fdistats.htm">www.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/fdistats.htm</a>
European Round Table	<a href="http://www.ert.be">www.ert.be</a>
Global Alliance for Transnational Education	<a href="http://www.edugate.org">www.edugate.org</a>
Universitat de Phoenix	<a href="http://welcome.phoenix.edu/">http://welcome.phoenix.edu/</a>

Les 3 primeres imatges procedeixen de:  
"La Globalización: pasen y vean" Ed. Icaria 2002