

La educación superior frente a los acuerdos de libre comercio:

Retos y oportunidades

Carolina Rodríguez*

Maestría en asuntos internacionales,
Universidad Externado de Colombia.
Coordinadora de relaciones internacionales,
Universidad de la Sabana.

correo electrónico:
carolina.rodriguez7@unisabana.edu.co

Con el auge de la sociedad del conocimiento, la educación superior ha adquirido un papel preponderante en el desarrollo y la economía de los países. Hasta hace poco, el tema de la educación había estado ausente del debate de la globalización y del comercio de servicios, pero ante las cifras que representa este sector, la educación superior se ha convertido en un tema de interés, en especial para los países que tienen exportaciones significativas.

La comercialización de servicios de educación superior es una industria, que

incluye la captación de estudiantes internacionales, el establecimiento de campos universitarios en el extranjero, la prestación de servicios con franquicia y el aprendizaje en línea¹. El sector educativo mueve 41 billones de dólares anuales (2003), emplea 50 millones de personas y tiene 97 millones de estudiantes aproximadamente². La demanda global de educación está en crecimiento, según cifras de la OECD. En 1999 los alumnos extranjeros que estudiaron en universidades de sus países miembros pagaron cerca de 30 bi-

* Fecha de recepción, 8 de septiembre de 2004. Fecha de aceptación, 27 de octubre de 2004.

¹ García Buhadilla, Carmen. "Acuerdo General de Comercialización de Servicios (GATS) y Educación Superior en América Latina". Centro de Estudios del Desarrollo, Universidad Central de Venezuela, julio 2002.

² Javier Botero. Viceministro de Educación Superior. *La educación superior en tratados de libre comercio*. Bucaramanga, mayo 14 de 2004.

llones de dólares, que corresponden al 3% de las exportaciones totales de servicios.

En el 2000 había 1.7 millones de estudiantes internacionales de educación superior alrededor del mundo, los mayores exportadores de servicios educativos son: Estados Unidos, Australia, Inglaterra, Nueva Zelanda y Canadá. Países como Australia reciben cada año ingresos por exportación de servicios educativos por 2.3 billones de dólares, que representan el 12% de sus exportaciones; en el 2002, Australia recibió 1'555.274 estudiantes en sus universidades.

En las últimas décadas, la demanda de educación superior y para adultos ha aumentado. Las personas ahora se preparan durante toda la vida, y reflejan un mercado potencial que representa el comercio de los servicios de educación. Por otro lado, las universidades están recibiendo menos fondos del Estado, y ante la necesidad de los proveedores públicos de generar fuentes alternas de financiación, están impulsando más la promoción internacional y la captación de estudiantes extranjeros. La innovación tecnológica genera otras opciones de ofrecer educación superior a nivel nacional e internacional con programas virtuales, con los cuales se realizan desde cursos en línea hasta maestrías y doctorados.

Existen nuevos tipos de proveedores de educación, dentro de los que se encuentran instituciones con ánimo de lucro, multinacionales de la educación, franquicias e incluso universidades públicas ex-

tranjeras, que al establecerse en otro país se convierten en instituciones privadas.

Los acuerdos de libre comercio como el GATS, acuerdos regionales como el ALCA y MERCOSUR y bilaterales como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, incluyen dentro de sus temas de negociación la comercialización de los servicios de educación superior, negociada por lo general desde los ministerios de comercio exterior.

La educación superior ha sido influida por la globalización y la economía de mercado promoviendo la comercialización de los servicios de educación, la presencia de nuevos proveedores, la exportación de servicios educativos y una mayor presión para los países que no han establecido compromisos para liberalizar el mercado. Al ser considerada la educación como el motor principal del desarrollo económico, y como un elemento que promueve el cambio social, es necesario conocer y debatir las implicaciones que representa incluirla dentro de las negociaciones del comercio de servicios al tratar de regularla como un producto más, medido por la oferta y la demanda.

No es fácil valorar el impacto que los acuerdos pueden tener sobre países en vías de desarrollo, pero con o sin acuerdos de libre comercio, la liberalización del sector educativo es una realidad, el comercio de servicios crecerá en los próximos años, y la prioridad está en regular el sector garantizando la calidad, el desarrollo de los sistemas educativos nacio-

nales y la protección al estudiante.

La apertura del sector también genera beneficios para nuestros países, al traer mayor innovación, nuevas opciones educativas, acceso a nuevas tecnologías, promover la investigación con la realización de proyectos conjuntos y ofrecer mayor acceso de los estudiantes.

INFLUENCIA DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO EN LOS SERVICIOS DE ENSEÑANZA

El Acuerdo General de Comercialización de Servicios (GATS, por su sigla en inglés) se está negociando en la actualidad bajo el auspicio de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El GATS fue diseñado para aumentar la liberalización del comercio a nivel internacional, y contempla la *'educación'* como un sector de servicio. Como ejemplos de las *'barreras'* existentes para el comercio de servicios de educación superior, se podrían mencionar las restricciones de visa, la imposición de contribuciones que perjudica a las instituciones extranjeras, y los procesos de acreditación que privilegian a las instituciones domésticas y sus calificaciones. Algunos ven el GATS como una fuerza positiva que acelera el influjo de proveedores de educación superior, privados y extranjeros, en los países cuya capacidad doméstica es inadecuada. Otros tienen

una visión más negativa y consideran que la liberalización puede poner en juego el aseguramiento de la calidad y permitir que proveedores privados y extranjeros monopolicen los mejores estudiantes y los programas más lucrativos. Muchos aspectos del GATS son susceptibles de interpretación, y hay muchas naciones que no se han involucrado totalmente en el proceso, al menos en lo que respecta a las implicaciones potenciales para la educación³.

El GATS define cuatro maneras de comercializar un servicio, estas formas de suministro se aplican a todos los sectores, incluida la educación superior:

1. Suministro más allá de las fronteras: es la prestación de un servicio que traspasa las fronteras (no requiere el desplazamiento físico del consumidor). Incluye la educación virtual, las universidades virtuales y el aprendizaje en línea o electrónico.
2. Consumo en el extranjero: es la prestación de un servicio que requiere el desplazamiento del consumidor al país del proveedor. Son los estudiantes que van a otro país a estudiar.
3. Presencia comercial: el proveedor establece o tiene instalaciones comerciales en otro país para prestar el servicio. Como ejemplos se puede mencionar una sede local o campus satélite, instituciones gemelas, y acuerdos de fran-

³ Knight, Jane. "La comercialización de servicios de Educación Superior, implicaciones del GATS". Observatory on borderless higher education, Canadá, 2002.

quicia con instituciones locales.

4. Presencia de personas naturales: son las personas que viajan temporalmente a otro país a prestar el servicio⁴. Incluye profesores, maestros e investigadores trabajando en el extranjero.

El consumo en el extranjero representa el porcentaje más grande en la comercialización de servicios educativos y los mayores ingresos; el suministro más allá de las fronteras tiene un gran potencial de crecimiento con la educación virtual, al igual que la presencia comercial de instituciones extranjeras, que es tal vez el tema más polémico en estas negociaciones.

A comienzos del 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 han incluido algún compromiso con la cate-

goría de educación superior, son 32⁵, o sea el 22% de los 144 países pertenecientes a la OMC. De esos 32 países, 14 pertenecen a la OECD, 12 a la Unión Europea, y sólo 2 a la región de América Latina. De los 32 países que han firmado compromisos, diez usan una clasificación que limita el compromiso al sector privado de la educación superior. Por otro lado, 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)⁶. 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^{7, 8}.

En este sentido, ninguno de los países de América Latina figura actualmente en la lista de los 23 países que atraen mayor número de estudiantes extranjeros. Por orden de importancia, los países que atraen mayor número de estudian-

⁴ Ibid.

⁵ Australia, Albania, China-Taipei, Croacia, China, Estonia, Georgia, Hungría, Jamaica, Japón, Jordania, Latvia, Lesotho, Liechtenstein, Lituania, México, Moldova, Noruega, Nueva Zelandia, Omán, Panamá, Polonia, Eslovaquia, República Checa, República Kyrgyz, Congo, Sierra Leona, Eslovenia, Suiza, Trinidad y Tobago, Turquía.

⁶ Estos países son: Australia, Nueva Zelandia, Suiza, Albania, Congo, Croacia, Estonia, Georgia, Jamaica, Jordania, República Kyrgyz, Latvia, Lesotho, Lituania, Moldova, Omán y Solovenia.

⁷ Además de México y Panamá, los otros países son: Hungría, Nueva Zelandia, Noruega, Polonia, Suiza, Turquía, Albania, China-Taipei, Congo, Croacia, Estonia, Georgia, Jamaica, Jordania, Latvia, Lesotho, Liechtenstein, Lituania, Moldova, Omán.

⁸ García Buhadilla, Carmen. "Acuerdo General de Comercialización de Servicios (GATS) y Educación Superior en América Latina". Centro de Estudios del Desarrollo, Universidad Central de Venezuela, julio 2002.

tes extranjeros son: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Australia, Japón, Bélgica, Canadá, España, Austria, Suiza, Italia, Turquía, Países Bajos, Dinamarca, Noruega, Hungría, Irlanda, Nueva Zelanda, Polonia, Finlandia, República Checa, República de Corea. Entre los países que mayor crecimiento han tenido en las últimas dos décadas en atraer estudiantes extranjeros se encuentran, por orden de importancia: Australia, Reino Unido, Nueva Zelanda, Alemania, Austria, Japón, Estados Unidos, Canadá, Francia (OCDE-US, Forum, Washington, 2002)⁹. En América Latina sólo han concertado compromisos con el sector de educación, México, Panamá y Costa Rica; y con el subsector de educación superior sólo México y Panamá¹⁰.

Desde el punto de vista del mercado educativo, los países de América Latina son vistos como un mercado objetivo, como consumidores y no como oferentes en un mercado mundial de producción de conocimientos bastante desequilibrado. Sin embargo, es importante considerar que la educación superior en esta región ha logrado consolidar sus universidades, haciendo aportes en el área de docencia, investigación y proyección social a la comunidad.

Algunos países en desarrollo simple-

mente no disponen de recursos suficientes para proporcionar la educación que sus ciudadanos requieren. Una serie de países africanos ha acordado privatizar la educación dentro del marco de la OMC, pues desean que proveedores extranjeros traigan sus operaciones a sus países y en esa forma incrementar la oferta educativa proporcionada por el sector privado o el gobierno¹¹. Camerún ha abierto su mercado sin restricciones a proveedores extranjeros para establecerse y ofrecer programas de educación superior para aumentar los niveles de cobertura.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA APERTURA DEL SECTOR EDUCATIVO

La internacionalización de la educación superior es definida como el proceso de integrar la dimensión internacional, intercultural y global, en los propósitos, las funciones y la forma, de proveer la enseñanza, la investigación y los servicios de las universidades (Knight & De Wit, 1997). El proceso de internacionalización de la educación superior enfrenta riesgos y oportunidades que pueden generar ventajas para los países en vías de desarrollo, al permitir mayor flexibilidad de los siste-

⁹ Ibid.

¹⁰ 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”.

¹¹ Pierre Sauvé. “Se vende se enseña”, en Revista *Educación Hoy*, OECD-UNESCO, octubre 2002.

mas, incrementar la oferta, ampliar las posibilidades de acceso, crear nuevas habilidades y aumentar la cooperación universitaria. Así mismo, se enfrenta a desventajas como la fuga de cerebros, el acceso sólo a estudiantes de altos ingresos y la posible “macdonalización” de los programas académicos.

La cooperación internacional y el comercio de los servicios educativos pueden ofrecer una oportunidad para países como Colombia, al fortalecer su recurso humano, promover la investigación, y la movilidad de estudiantes y profesores. Las reglas del comercio no deben afectar el fortalecimiento de los sistemas nacionales de educación superior, ni el esfuerzo de la última década al consolidar sistemas de acreditación de la calidad en países de América Latina como Chile, Argentina, Brasil, México y Colombia.

A favor

- Movilidad de profesores, estudiantes.
- Mayor innovación gracias al intercambio.
- Nuevos proveedores y programas - Más opciones educativas.
- Mayor acceso a los estudiantes.
- Menores costos.
- Fomento a la internacionalización.
- Mayores intercambios académicos.
- Nuevas metodologías.
- Aumento de la calidad (estándares).

En contra

- Amenaza al rol del gobierno.
- El carácter público de la educación.
- Programas de calidad cuestionable.
- Acceso a la educación diferenciado.
- IES obligadas a buscar recursos y alejarse de su misión.
- Dominio extranjero del sistema educativo y cultura nacionales.
- Migración permanente¹².

LOS NUEVOS PROVEEDORES DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Ante las nuevas formas de suministro de los servicios de educación, se pueden definir como nuevos proveedores a las sedes universitarias extranjeras establecidas en otro país, las universidades que ofrecen programas virtuales, las universidades que se asocian con empresas transnacionales, las franquicias, las alianzas universitarias de las instituciones nacionales de educación superior y las extranjeras que ofrecen programas de: doble título, de cooperación regional y programas conjuntos mediante alianzas, y los programas articulados (iniciar en una universidad y continuar en otra), que son el modo más frecuente de educación transnacional en América Latina.

Las dos más importantes multinacionales de educación encargadas de comercializar servicios educativos son americanas,

¹² Ibid.

Apollo y Silvan Learning, que en la actualidad se cotizan en la bolsa de comercio y han comprado universidades en México y Chile, con una población de 15 mil estudiantes aproximadamente. Sylvan Learning Group es una empresa de tecnología, que ha creado una red de universidades en toda América Latina conocida como Sylvan International Universities, y más recientemente como Laureate; tiene un gran campus universitario conformado por universidades privadas de América Latina, España, Francia y Ecuador.

En el 2000 Sylvan compró el 60% del grupo Campus Mater S.A., propietario y fundador de la Universidad de las Américas en Chile y entró a formar parte de la corporación sin fines de lucro y de la junta directiva de la Universidad, que cuenta hoy con 17.500 estudiantes y 998 profesores. En el 2003, amplió su presencia en Chile como socio de la Universidad Andrés Bello, adquiriendo un flujo de 14.419 estudiantes¹³.

Se tiene la creencia de que sólo vendrán instituciones de baja o media calidad para establecerse en países en desarrollo, sin embargo, en el caso de Chile California University, Harvard University, Heidelberg University (Alemania) y University of Michigan, entre otras, tiene instalaciones ya sea para promover sus actividades en sus sedes centrales en el país,

para atender a sus estudiante que van a Chile o para promover convenios y actividades conjuntas con instituciones locales.

Heidelberg University es una universidad pública alemana que instaló un Campus en Chile donde ofrece programas de maestría, diplomados en conjunto e investigaciones con universidades locales reconocidas, como la Universidad de Chile y la Pontificia Universidad Católica.

Ante la dificultad de controlar proveedores fraudulentos, hasta ahora ningún país tiene una solución definitiva para regularlos, el reto para los sistemas educativos nacionales está en regular los nuevos proveedores para garantizar la calidad de los programas que ofrecen, estos nuevos proveedores deben cumplir las mismas exigencias que se piden a los programas nacionales y se debe exigir que los programas extranjeros sean los mismos que estas universidades ofrecen en sus países, y no versiones para países subdesarrollados.

LA EDUCACIÓN SUPERIOR COLOMBIANA Y EL TLC

Colombia tiene un sistema desregulado de educación superior donde el sector privado crece más rápido que el sector público. El sector privado provee el 65% de las matrículas universitarias. El país se enfrenta a proveedores internacionales que

¹³ González, Luis Eduardo. *Los nuevos proveedores externos de educación superior en Chile*. Instituto de Educación Superior para América Latina y el Caribe, 2003.

han establecido sedes o campos satelitales para ofrecer programas de educación superior. No solo universidades extranjeras han colocado sedes, también lo han hecho proveedores privados como empresas multinacionales, que ofrecen programas de capacitación en el área de informática y nuevas tecnologías. Con o sin la negociación de los acuerdos comerciales, es necesario regular los cuatros modos de prestación de servicios educativos. Colombia también enfrenta otro problema, es la producción de doctores: con una población de 42 millones de habitantes produce cerca de 30 Ph.d. por año; la mayoría de estudiantes sale del país para llevar a cabo estos programas.

La posición del gobierno es liberalizar el subsector de la educación superior, para aumentar los porcentajes de cobertura en el país. Sólo el 21% de los colombianos puede acceder a estudios superiores, del total de personas que culminan la secundaria. El interés del Ministerio de Educación es propiciar la movilidad de estudiantes y docentes; y ampliar la cobertura en un 10% en los próximos años con la liberalización de los servicios educativos, pero asegurando la calidad de la educación en las instituciones nacionales y externas. Liberalizar la educación superior no garantiza el aumento de la cobertura, ni mayores posibilidades de acceso a la educación superior, mucho menos el ofrecimiento de programas innovadores y diferentes a los establecidos en Colombia. Sería importante analizar con más deteni-

miento las expectativas que tiene el gobierno colombiano con la apertura.

Sin embargo, la liberalización del sector educativo, representa ventajas para algunos académicos, porque el país tiene un sector “consolidado” que puede exportar sus programas a países como Bolivia, Ecuador y Centro América. Sin embargo, para las más de 300 instituciones de educación superior colombianas, será un reto mantenerse con programas de alta calidad frente a la oferta que llegará en los próximos años.

Estados Unidos solicitó a Colombia en el marco de la OMC, consolidar sin restricciones en los modos 1, 2 y 3 (suministro más allá de las fronteras, consumo en el exterior y presencia comercial) para los servicios de enseñanza superior, servicios de enseñanza para adultos y otros servicios de enseñanza. En su TLC con Chile no tuvo exigencias significativas en cuanto al desmonte de barreras.

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con los países andinos, la negociación del sector servicios la realiza el Ministerio de Comercio Exterior, con la participación del Ministerio de Educación en cuatro mesas de negociación: comercio de servicios transfronterizos, comercio electrónico, propiedad intelectual y compras del sector público. El Ministerio de Comercio Exterior también ha dispuesto de cuatro “cuartos de al lado”, donde participan el Congreso, las entidades de control, el sector privado y las organizaciones sociales. En estos cuartos ha sido invitado el sec-

tor académico para apoyar las negociaciones, la Asociación Colombiana de Universidades (ASCUN) nombró un rector delegado ante el TLC; a través de ASCUN, las universidades han manifestado su interés y preocupación en conocer de cerca las negociaciones que se están llevando a cabo.

En las negociaciones, el TLC incluye en el **Anexo I**, las medidas disconformes existentes que pueden ser objeto de negociación, y se ha incluido lo relacionado con la naturaleza jurídica de las instituciones de educación superior como medida disconforme, al ser consideradas instituciones sin ánimo de lucro.

Ley 30 de 1992, artículo 98: Las instituciones privadas de educación superior deben ser personas jurídicas de utilidad común, sin ánimo de lucro, organizadas como corporaciones, fundaciones o instituciones de economía solidaria.

El **Anexo II** incluye a los sectores o subsectores que son altamente sensibles: la educación superior ha sido incluida dentro de este anexo.

Los temas de trabajo específicos del Ministerio de Educación actualmente son: el aseguramiento de calidad; la educación virtual y a distancia; la homologación de estudios y convalidación de títulos; y la promoción de exportación de servicios educativos¹⁴.

REFLEXIONES GENERALES

Existen temas sensibles y de cuidado en las negociaciones del TLC, como el reconocimiento de títulos, las implicaciones de los derechos de propiedad intelectual, el uso de materiales protegidos para la enseñanza, la llegada de programas de dudosa calidad y la fuga de cerebros. El reto para las universidades colombianas está en continuar con el mejoramiento de la calidad y en ofrecer programas de pertinencia para el país, para enfrentar las nuevas ofertas de proveedores extranjeros. Es necesario fortalecer los convenios con universidades extranjeras para consolidar los programas académicos, promover la capacitación de docentes a nivel doctoral, traer excelentes profesores e impulsar programas de movilidad para los estudiantes. De igual forma, es también una prioridad, al hablar de libre comercio, promover el normal otorgamiento de visas a los colombianos que viajen con fines académicos, con el fin de evitar las dificultades que tenemos los colombianos cuando solicitamos un visado.

La exportación de servicios debe ser complementaria, para no debilitar el esfuerzo de consolidación de los sistemas nacionales de educación superior. Las universidades colombianas deben promover la exportación de servicios educativos, con

¹⁴ Javier Botero Álvarez. *La educación superior en las negociaciones de tratados de libre comercio*. Universidad Autónoma de Bucaramanga, mayo 13 de 2004.

el apoyo del gobierno, para ampliar la oferta a otros países. El caso de Chile ha sido exitoso: a través de Prochile han establecido una estrategia de mercado y un plan de promoción de servicios educativos con misiones comerciales a varios países de América Latina. Chile se ha constituido en una opción interesante para estudiantes extranjeros, se calcula que en la actualidad hay 4000 alumnos extranjeros en Chile.

La promoción de programas de español para extranjeros representa una gran oportunidad para las universidades, al igual que la investigación, el acceso a nuevas tecnologías. Proteger la educación superior sería equivalente a parar el tiempo para que la tecnología no avance¹⁵.

BIBLIOGRAFÍA

- Echeverri, Juan Carlos. *Educación superior e integración comercial*. Universidad de los Andes. 2004.
- García Buhadilla, Carmen, *New providers, transnational education and accreditation of higher education in Latin America*. UNESCO. 2002.
- García Buhadilla, Carmen. "Acuerdo General de Comercialización de Servicios (GATS) y Educación Superior en América Latina". Centro de Estudios del Desarrollo, Universidad Central de Venezuela, julio 2002.
- González, Eduardo. *Los nuevos proveedores externos de educación superior en Chile*. Instituto de Educación Superior para América Latina y el Caribe. 2003.
- Hernández, Roberto. *Metodología de la investigación*. México, Ed. Mc Graw Hill. 1994.
- Internacionalization of Higher Education: Trends and development since 1998. The International Association of Universities. Mayo 2003.
- Knight, Jane. "La comercialización de servicios de educación superior, implicaciones del GATS". Observatory on borderless higher education, Canadá, 2002.
- Knight, Jane. "GATS, trade and higher education". Perspectiva 2003 ¿Where we are?
- Lambert, Michael; Breton, Gilles. *Universities and Globalization: Private Linkages*, Public Trust. Edit. UNESCO, Université de Laval. 2003.
- Lauritz HOLM-NIELSEN. OECD-U.S. "Forum on Trade in Education. Remarks of. Lead Higher Education Specialist, the World Bank".
- Philip G. Altbach. "International Higher Education, Higher Education and the WTO: Globalization Run Amok". 2001.
- Sauve, Pierre. "Trade, Education and the GATS. What's in? What's out? What's all the fuss about?". OECD Trade Directorate. Paris. Mayo de 2002.
- Páginas de Internet: The Observatory on borderless higher education <http://www.obhe.ac.uk/products/>
- Columbus <http://www.columbus-web.com/es/par-tej/index.html>
- Center for international higher education <http://>

¹⁵ Echeverri, Juan Carlos. *Educación superior e integración comercial*. Universidad de los Andes. 2004.

www.bc.edu/bc_org/avp/soe/cihe/publications/publications.htm

GATS in the light of increasing internationalization of higher education. Quality assurance and recognition

<http://www.oecd.org/dataoecd/37/10/2751067.pdf>

Globalization and higher education views from the south <http://www.srhe.ac.uk/documents/inewsglobalisation.pdf#print>

“Alca y las Universidades”, <http://www.observatorio.org/colaboraciones/rodriguez2.html>

Internationalising Education. “Address to the Sixth Annual National Teaching Forum of the Australian Universities Teaching Committee”, The Australian Government International Education Network. <http://aei.detya.gov.au/general/interest/2002/Interest0202.htm>.

The WTO and the Millennium Round. “What is at stake for Public Education?” <http://www.ei-ie.org/pub/english/epbeipsiwto.html>

“The recognition of Transnational Education qualifications”. <http://www.cfwb.be/infosup/Charger/chkte.pdf>

Larsen, Kurt; John P. Martin y Rosemary Morris (2002) “Trade in Educational Services: Trends and Emerging Issues, OECD Working Paper”, <http://www.oecd.org/pdf/M00020000/M00020422.pdf>

Neave, Guy (2002), “Globalization: Threat, Opportunity or Both?”, IAU Newsletter, marzo. <http://www.unesco.org/iau/pdf/iaunew81.pdf>

