

# 2006: la entrada en vigor de un controvertido acuerdo entre Marruecos y los Estados Unidos

**Bichara Khader**

Director

Centro de Estudios e Investigaciones sobre el Mundo Árabe Contemporáneo

Universidad Católica de Lovaina

Sólo se necesitaron cuatro años, de 2002 a 2006, para proponer (2002), negociar (2003), firmar (2004), ratificar (2004), y para que finalmente entrase en vigor (2006) el Acuerdo de Libre Comercio entre Marruecos y los Estados Unidos. A título comparativo, la negociación de los Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea (UE) con el Líbano y Siria ha necesitado más de nueve años para que se alcanzase el primero y diez años para el segundo, mientras que la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y el Consejo de Cooperación del Golfo dura desde 1988. En este pequeño resumen me gustaría recordar el contexto general, analizar el contenido del acuerdo, las reacciones que ha suscitado y hacer el primer balance de su aplicación.

## La ofensiva comercial de los Estados Unidos en el mundo árabe

En otra ocasión analicé (Khader ; 2005a) con más detalle los factores que han impulsado a Estados Unidos a involucrarse en una verdadera ofensiva comercial dentro del mundo árabe desde el año 2001. Un estudio realizado por el Institute for Research: Middle East Policy (IRMEP) titulado *Dividends of fear*, afirmaba en 2002 que las exportaciones de Estados Unidos a los países árabes habían caído del 18 % en 1997 a un 13 % en 2001. El IRMEP calculaba que las pérdidas estadounidenses en exportaciones no realizadas hacia los países árabes alcanzarían un total de 31 mil millones de dólares entre 1998-2002.

La erosión de la posición comercial de Estados Unidos se debería, del lado de la demanda, no sólo a la creciente desconfianza de los árabes con respecto al unilateralismo norteamericano y su alianza indefectible con Israel, sino también y principalmente a la posición privilegiada de Europa en el mercado árabe y mediterráneo, consolidada por el Partenariado Euromediterráneo (1995) y confirmada por una elevada tasa de intercambios entre los países mediterráneos y árabes con la UE, de más del 50 % (para los países mediterráneos) y del 40 % (para el conjunto de los países árabes). En términos generales, los intercambios europeos con los países de la zona euromediterránea representaban, de media, más de cuatro veces los intercambios estadounidenses, concentrados en Turquía y sobre todo en Israel.

Las conclusiones que los analistas y los responsables políticos norteamericanos sacan de estas constataciones son claras: la UE mantiene *cautivo* a un mercado especialmente jugoso en el Mediterráneo. Y esto es tanto más inquietante cuanto que los Estados Unidos están siendo adelantados, sobre todo en Oriente Medio, por países asiáticos, concretamente Japón y China.

Conviene situar el comienzo de las negociaciones entre Estados Unidos y Marruecos para concluir un acuerdo similar en este contexto, también marcado por las repercusiones del 11 de septiembre de 2001.

## Marruecos busca nuevos mercados

La erosión de la posición comercial de los Estados Unidos en el mundo árabe se hace pública cuando ciertos países aliados, como Jordania, Marruecos o Egipto, sienten la necesidad de diversificar sus mercados de exportaciones para incrementar sus oportunidades y minimizar los efectos percibidos

como negativos de la ampliación de la UE en materia de desvío de inversiones y comercio además de las inquietantes perspectivas de la entrada en vigor de las nuevas reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 1 de enero de 2005, con todo lo que conllevan en materia de nuevos competidores, especialmente en el sector textil.

En este contexto hay que comprender la rapidez con que el Rey de Marruecos, Mohammed VI, durante su visita a Estados Unidos en abril de 2002, aceptó la oferta del Presidente Bush de iniciar las negociaciones destinadas a la firma de un acuerdo de libre comercio. Así, en el verano de 2002, Marruecos nombraba a un Secretario de Estado para asegurar la coordinación de la negociación. Mientras tanto, el Presidente Bush constituía, en noviembre de 2002, un equipo americano de negociadores, presidido por Catherine Novelli.

El 21 de enero de 2003 comienzan las negociaciones en Washington en un clima enturbiado por la perspectiva de la invasión de Irak y por «la reacción abiertamente hostil» de los socios europeos de Marruecos, concretamente de Francia. Najib Akesbi (2006) informa de las tajantes declaraciones del ministro delegado francés de Comercio Exterior, para quien «un acuerdo de libre comercio entre Marruecos y Estados Unidos sería incompatible con la profundización en las relaciones económicas y la UE». Se trata de una posición que el representante americano de comercio, Robert Zoellick, calificó como «una visión retrógrada». Sin embargo, a pesar de la invasión de Irak y de las reticencias de la UE, las negociaciones continuaron a un ritmo acelerado: once grupos de trabajo se encargan del análisis de los informes temáticos. Los bloqueos –concretamente sobre los productos agrícolas, textiles, medicamentos y la propiedad intelectual– se levantaron rápidamente, sin duda demasiado rápidamente, ya que había un deseo mutuo y real de llevar a buen término la negociación lo antes posible. El acuerdo se alcanzó en 2004. Después de nueve rondas de negociaciones que duraron casi catorce meses (enero de 2003 – marzo de 2004), se cerró la cuestión: el acuerdo de libre comercio se concluyó el 2 de marzo de 2004 en Washington, se firmó el 15 de junio, y fue ratificado por las dos cámaras americanas los días 21 y 22 de julio. Menos de un mes después, el 17 de agosto, el Presidente Bush firmaba el decreto de aplicación. Se trata del segundo acuerdo de este tipo entre Estados Unidos y un país árabe, después del de Jordania.

## Las reacciones ante el acuerdo

Como era de esperar, los americanos no disimulan demasiado su satisfacción. El acuerdo es denominado por Robert Zoellick como la «primera piedra» en su proyecto para el Gran Oriente Medio, «el mejor acuerdo alcanzado con un país emergente», «un ejemplo concreto del compromiso americano para dar su apoyo a las sociedades musulmanas abiertas y prósperas» (*L'Intelligent*, 14 de marzo de 2004).

Por parte de Marruecos, el ministro Taieb Fassi Fihri, Secretario de Estado marroquí de Asuntos Exteriores y Cooperación, destaca las nuevas oportunidades que ofrece el acuerdo para la economía marroquí con respecto al acceso a un mercado dinámico de 300 millones de americanos, de apoyo a los flujos turísticos, de un mayor atractivo para la región, de inversiones americanas, y de diversificación de los mercados de exportación. Pero debe hacer frente a un conjunto de medios de comunicación y organizaciones de la sociedad civil que le reprochan la *opacidad* de las negociaciones, la ausencia de debate político y las concesiones acordadas con *ligereza*.

La oposición de algunas organizaciones marroquíes al acuerdo de libre comercio aumenta en los meses siguientes a la firma del mismo. Algunos opositores presentan una objeción de principios: no se negocia con una potencia imperial que da la espalda a los derechos de los árabes y que se muestra insensible ante el sufrimiento del pueblo palestino, y que además, impone a Marruecos «una nueva forma de colonialismo», como afirmó Mahdi El-Manjara (*L'Economiste*, 22 de abril de 2004.). Otros dudan de su oportunismo: «¿por qué negociar con una potencia que invade Irak y que encima se presenta como el *eje del bien*?». Mientras tanto, otros aún denuncian «las concesiones prematuras» realizadas por el Gobierno marroquí, y alegan que van más allá de los estándares requeridos por la OMC. Así, se destacan las siguientes concesiones:

- prolongación de protección por una patente más allá de la duración –admitida comúnmente– de 20 años;
- aceptación de las condiciones americanas en lo que concierne al acceso a los medicamentos y a la propiedad intelectual.

¿La protesta de los responsables de la sociedad civil marroquí tiene fundamento?

Indudablemente, la respuesta a esta pregunta está condensada en el siguiente comentario de Robert Zoellick, el representante americano, que se jactaba

## LAS PRINCIPALES DISPOSICIONES DE ESTE ACUERDO SE PUEDEN RESUMIR EN LOS SIGUIENTES PUNTOS:

### *Productos agrícolas*

El acuerdo prevé una apertura progresiva que toma en consideración la producción nacional y las necesidades del sector. En este sentido, se fijaron unos límites máximos basados en las necesidades anuales del país con periodos transitorios y planes de desmantelamiento con una duración de hasta 25 años.

En contrapartida: se prevé un acceso libre e inmediato para los productos marroquíes frescos o en conserva como la clementina, las flores, las aceitunas y los tomates. Este acceso libre concierne por igual a todos los productos agroindustriales con o sin cuota (500 tm para los concentrados de tomate).

### *Productos industriales*

Se prevé un tratamiento asimétrico en favor de los productos marroquíes: de este modo, se consigue un acceso libre e inmediato para la casi totalidad de los productos industriales marroquíes y de la pesca (98 %): de 7.052 partidas con arancel americanas, 6.966 quedarán exentas desde la entrada en vigor del acuerdo.

En cuanto al acceso de los productos americanos al mercado marroquí, el acuerdo prevé una exención de los derechos aduaneros con la entrada en vigor del acuerdo para el 58 % de los impuestos arancelarios. El resto se desmantelará en un período máximo de nueve años.

### *Industria textil:*

El acuerdo prevé tres listas simétricas:

- Una lista con el 0 % de derechos aduaneros cuando entre en vigor el acuerdo;
- Una lista de 43 productos que se someterán al 0 % de derechos aduaneros limitada por un contingente que se aumentará un 25 % cada año durante 5 años;
- El resto de productos serán exonerados simétricamente en 6 años con el 50 % de reducción desde el primer año.

### *Reglas de origen:*

- suavización de los trámites aduaneros;
- 35 % *ad valorem* para los productos industriales excepto los textiles;
- reglas específicas para los productos agrícolas y para los productos textiles;

- reglas específicas para ciertos productos industriales (cables eléctricos y ciertos productos químicos y metalúrgicos);
- acumulación bilateral.

### *Comercio de servicios/inversiones*

Marruecos se ha asegurado de que el trato que se reserve a sus inversores y proveedores de servicios, a nivel de acceso al mercado estadounidense, sea como mínimo igual al acordado con otros socios vinculados a los Estados Unidos por acuerdos de libre comercio.

En lo que se refiere al acceso al mercado marroquí, Marruecos ha podido obtener los siguientes resultados:

- la salvaguardia de los monopolios existentes (Oficina Jerifiana de Fosfatos (OCP), Oficina Nacional de Electricidad (ONE), Oficina Nacional de Ferrocarriles (ONCF), monopolios municipales, etc);
- la limitación del acceso al mercado marroquí, para algunos sectores sensibles, a sociedades de derecho marroquí;
- la concesión de la prioridad a los nacionales para la mayoría de los servicios profesionales.

Por otro lado, Marruecos estableció reservas concernientes a ciertos sectores muy sensibles que le permiten mantener o adoptar (en el futuro) cualquier medida de regulación de estos sectores. Finalmente, Marruecos solicitó y obtuvo un período de transición de dos años para ciertos sectores mal conocidos o no regulados.

En lo que concierne a los servicios financieros, Marruecos ha podido mantener un margen de maniobra en los siguientes aspectos:

- el control de los grandes bancos: Marruecos se ha reservado el derecho a no autorizar el control de un gran banco marroquí por capital extranjero;
- la futura reglamentación de los servicios financieros: Marruecos se ha asegurado la facultad de introducir nuevas restricciones para el acceso al mercado en el futuro, para servicios financieros no regulados a fecha de la firma del acuerdo o de nuevos servicios financieros;
- la concesión de ventajas a las instituciones financieras públicas: Marruecos conserva la prerrogativa de conceder ventajas a las instituciones financieras públicas, sin ampliarlas al sector privado.

de haber conseguido un acuerdo que establece «un nivel elevado e inédito para la propiedad intelectual» (Action 93, 15 de mayo de 2004).

Por tanto, es fácil comprender a los numerosos marroquíes que ven el acuerdo con malos ojos, que llegan a predecir un futuro sombrío para sus industrias farmacéuticas que podrían ser destruidas por la competencia americana. Las declaraciones de Joseph Stiglitz, premio Nobel de economía, unos días antes de la firma del acuerdo podrían sin embargo haber desencadenado la voz de alarma. En Casablanca, el 17 de febrero de 2004, Stiglitz solicitó a Marruecos que fuese más prudente y no aceptase las condiciones «no equitativas» que van más allá de los «estándares convenidos» por la OMC, en Doha en el 2001

(concretamente en materia de acceso a los medicamentos). Apeló a aprender de las lecciones derivadas de los anteriores acuerdos firmados por los Estados Unidos con México y Chile, de los cuales los norteamericanos fueron claramente los principales beneficiarios, y para terminar pidió que se suscitase un debate público sobre las cláusulas del acuerdo, retomando así una de las principales reivindicaciones de la coalición marroquí a favor de la congelación de las negociaciones (comunicado del 16 de febrero de 2004).

Un dato sorprendente: Francia, que normalmente se resiste a *sermonear* a Marruecos para evitar el reproche de estar incurriendo en el paternalismo anticuado, no dudó en denunciar «el chantaje inmoral» de la

administración americana según declaró el propio Jacques Chirac.

Y sin embargo, ni la movilización de cuarenta ONG marroquíes reagrupadas en coalición, ni las repetidas advertencias de Stiglitz, ni las inquietudes expresadas por algunos industriales marroquíes (sobre todo del sector de los fármacos) ni la denuncia del acuerdo a posteriori por parte de Chirac y de responsables franceses, consiguieron doblegar la posición de los negociadores marroquíes.

La ratificación del acuerdo por el Parlamento marroquí se inició el miércoles 5 de enero de 2005. De una manera bastante extraña, so pretexto de que el acuerdo y sus anexos tienen una extensión de 1.600 páginas, sólo los grupos de parlamentarios han podido disponer de una copia en papel. Los 31 miembros de la Comisión de Asuntos Exteriores de la Cámara Baja marroquí recibieron un CD-Rom, a pesar de que no todos los diputados saben manejar un ordenador, según los irónicos comentarios de Lahsen Daoudi, Vicepresidente del Grupo Islamista de la Asamblea (*Le Monde*, 8 de enero de 2005). Finalmente, la Cámara de los Diputados aprobó el texto el 13 de enero y el Senado el 18 de enero, sin que se dilucidase la espinosa cuestión de la cobertura geográfica del acuerdo. Así, aunque Zoellick haya afirmado que el acuerdo ratificado por los Estados Unidos el 22 de julio de 2004 concernía al «territorio de Marruecos reconocido internacionalmente y no incluía al Sáhara Occidental», el ministro delegado de Asuntos Exteriores, Taieb Fassi Fihri, aportó una interpretación opuesta al afirmar que el acuerdo afectaba al «conjunto del territorio marroquí, que comprendía a las provincias saharianas del Sur» (*Le Nouvel Observateur*, 19 de enero de 2005). Un claro ejemplo de la inconcreción artística que rodea a este controvertido acuerdo.

La oposición al acuerdo entre Marruecos y Estados Unidos no se atenuó durante todo el año 2005. En particular, los círculos europeos continuaron viéndolo como un riesgo de distracción de los intercambios. De modo que, en una entrevista en la víspera de la visita del rey Juan Carlos a Marruecos, en enero de 2005, el Rey Mohammed se mostró sobrepasado por las críticas. «Nosotros, los marroquíes, estamos obligados a no poner todos nuestras manzanas en la misma cesta» dijo, antes de añadir: «se trata de una iniciativa que va a completar, y no a sustituir, los acuerdos firmados entre Marruecos y la UE». Se trata de una «decisión que atañe a la soberanía de Marruecos», resaltó, además de afirmar que no comprendía «que algunos medios en Europa hayan

reaccionado negativamente a este acuerdo firmado con los Estados Unidos», un país que ha calificado de «país amigo», con el que Marruecos mantiene «unas relaciones excelentes» (*El País*, 16 de enero de 2005).

### Primer balance económico

Marruecos no es México: se encuentra a muchos miles de kilómetros de distancia de los Estados Unidos, no cuenta con población que haya inmigrado a los Estados Unidos como en Europa, y es un socio comercial casi insignificante. A finales de 2005, Marruecos se encontraba en el puesto 79 de los mercados de exportación de los Estados Unidos en comercio de mercancías, y en el puesto 89 entre los mercados de importación de los Estados Unidos: el comercio de mercancías alcanzó un total de 989 millones de dólares en 2005.

### Estimación global sobre el comercio

#### *Exportaciones*

Las exportaciones de mercancías de los Estados Unidos hacia Marruecos en 2005 alcanzaron los 528 millones de dólares, un aumento del 1 % (524 millones de dólares) con relación al 2004 y una subida del 29 % con respecto al 1994 (el año anterior al ciclo de Uruguay). Las cinco primeras categorías de exportación (según el sistema internacionalmente reconocido del código HS para catalogar productos y servicios) en 2005 se presentaban de la siguiente manera: aviones (166 millones \$), cereales (82 millones \$), maquinaria (55 millones \$), grano, semilla y frutas variadas (63 millones \$), maquinaria eléctrica (25 millones \$), alimentos para el ganado (17 millones \$). Las exportaciones de productos agrícolas de los Estados Unidos hacia Marruecos se elevaron a 165 millones de dólares en 2005.

Entre las categorías principales: el maíz (94 millones \$), el azúcar (16 millones \$) y los granos de soja (95 millones \$).

#### *Importaciones*

Las importaciones de mercancías marroquíes por los Estados Unidos alcanzaron los 443 millones de dólares en 2005, un descenso del 14 % (62 millones \$) con respecto al 2004, y un aumento del 130 % desde el

1994. Las cinco principales categorías de importación en 2005 se presentan de la siguiente manera: maquinaria eléctrica (107 millones \$), sal, azufre, tierra y piedra (fosfato de calcio) (94 millones de \$), combustible mineral (45 millones \$), confección de tejidos (37 millones \$), carne y pescado preparado (23 millones \$) y conservas (aceitunas) (23 millones \$). Las importaciones de productos agrícolas marroquíes por los Estados Unidos alcanzaron los 88 millones de dólares en 2005. Entre las categorías principales: el pescado, las aceitunas y el aceite de oliva.

### *Balanza comercial*

La balanza comercial de los Estados Unidos con Marruecos contaba con un excedente de 85 millones de dólares en 2005. (Tabla 29)

### **1 de enero de 2006: entrada en vigor del acuerdo**

La entrada en vigor del acuerdo, inicialmente prevista para 2005, se pospuso a causa de la presentación tardía de un proyecto relativo a la propiedad industrial destinado a tener en cuenta las excepciones culturales de Marruecos. Finalmente, este proyecto no fue examinado ni adoptado por las dos cámaras hasta el 20 de diciembre del 2005. Así se allanó el camino para la entrada en vigor del acuerdo el 1 de enero de 2006. Marruecos se convierte de este modo en el primer Estado africano y el segundo país árabe (después de Jordania) en tener un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Para justificar la entrada en vigor del acuerdo, Mohamed Benayad, Secretario General del Consejo Nacional de Comercio Exterior, reconoce su dimensión política y no oculta su frustración con respecto a los resultados del Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la UE. «Las promesas realizadas para equiparar a las empresas no se han cumplido, la puesta en marcha de sistemas de financiación se ha tornado kafkiana,

y no hemos recibido la contrapartida esperada». Se podría deducir de estos comentarios que el Acuerdo Marruecos-Estados Unidos sería una reacción a la «percepción de un fracaso» del Acuerdo Marruecos-UE. Benayad lo niega, aunque reconoce el interés de Marruecos en diversificar sus partenariados, sus mercados y en mejorar sus armas de competitividad en el marco de una economía cada vez más mundializada. «No sólo está Europa» afirmó, y añadió que «hay que acudir a otros lugares además de a Europa» (*Libération*, Casablanca 9 de enero de 2006). No se puede ser más explícito.

Lo que Benayad no dice es el riesgo que implica un acuerdo global –que concierne tanto a la agricultura como a las industrias y a los servicios– entre dos economías con un nivel de un desarrollo tan asimétrico. Sin embargo, una cosa sí es cierta: a partir del 1 de enero de 2006, el 98 % de los productos industriales marroquíes entran en el mercado estadounidense con exención de derechos aduaneros a cambio de un desmantelamiento de los aranceles aduaneros marroquíes para las importaciones de productos industriales americanos que no suponen competencia con la producción local. Además del riesgo de ver cómo Marruecos se especializa en los mercados industriales de bajo valor añadido (textil) y de escaso cariz tecnológico, es muy de esperar que el comercio de productos industriales sea cada vez más desequilibrado, a expensas de Marruecos. Esto también es aplicable para el sector servicios, en el que hay un riesgo real de que empresas norteamericanas pasen a controlar los bancos marroquíes, el sector de los seguros, el de transportes y los medios de comunicación.

Pragmáticos, los americanos se ponen rápidamente manos a la obra para que el Acuerdo Marruecos-Estados Unidos no sea sólo un envoltorio vacío. En junio de 2006, la US Agency for International Aid (USAID) en colaboración con el Ministerio marroquí de Comercio e Industria (MICMANE) impulsaron el proyecto *Morocco New Business Opportunities* (el 27 de junio de 2006). Este proyecto aspira a familiarizar a los exportadores marroquíes con el funcionamiento del mercado norteamericano, ya que hay que

TABLA 29 El comercio de mercancías de los Estados Unidos con Marruecos (en millones de dólares)											
Año	1985	1990	1994	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Balanza comercial	240	386	217	218	180	82	-152	173	83	9	85
Exportaciones	279	495	409	561	566	523	282	565	468	524	528
Importaciones	39	109	192	343	386	441	435	392	385	515	443

reconocer que la tendencia de las exportaciones marroquíes hacia dicho mercado fue más bien a la baja durante los cinco primeros meses de 2006 –enero-mayo– (- 1,2 % con respecto al 2005). Durante el mismo período las exportaciones norteamericanas hacia el mercado marroquí registraron un crecimiento del 8,8 % (con respecto al mismo período de 2005), lo que confirma los temores de una relación desequilibrada.

Globalmente, en el primer semestre de 2006, Marruecos exportó casi 1,8 veces menos (193,8 millones de \$) (en valor) de lo que importó de los Estados Unidos (*L'Economiste*, 17 de agosto de 2006). En total, los Estados Unidos representaron, en 2006, 353 millones de dólares, es decir, un 3 % del total de los intercambios comerciales marroquíes, un porcentaje irrisorio en comparación con los intercambios comerciales entre Marruecos y la UE (55-60 %). Los Estados Unidos siguen siendo, en 2006, el séptimo proveedor de Marruecos y su octavo cliente.

## Conclusión

Marruecos es una pieza maestra en la estrategia de expansión económica de los Estados Unidos en África. Como recordaba Yahia Zoubir en julio de 2006: Marruecos es un pilar de los Estados Unidos en el Magreb (Zoubir, 2006). Por tanto, no es casualidad que haya sido el primer Estado africano en firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, igual que Jordania fue el primer Estado árabe en firmar un acuerdo del mismo tipo.

Este trato privilegiado se enmarca en la «alianza tradicional» de Marruecos con Estados Unidos durante el período de la Guerra Fría, en su apoyo a la Guerra del Golfo en 1991, en su «papel de muro defensivo» contra las fuerzas antioccidentales, en su postura, que Washington considera moderada, con respecto al conflicto entre Israel y el mundo árabe, en su papel potencial de puente natural hacia África y en la apertura progresiva de su sistema político.

La idea que mantiene la postura norteamericana de partenariados económicos, como el de Marruecos, es que las reformas económicas y políticas «junto con el libre comercio, una gobernanza juiciosa y programas de ayudas concretas y evaluadas en función de sus

resultados, deben favorecer el desarrollo económico y la integración social, y reducir de esta manera los riesgos de inseguridad e inestabilidad» (Deblock, 2003). El objetivo es loable y reúne los postulados del Partenariado Euromediterráneo (Khader, 2005b). Con un óbice: que la secuencia lógica apertura económica, reforma política, atractivo, estabilidad, seguridad corre el riesgo de no ser tan automática. Así, está claro que en un contexto de competencia asimétrica las ganancias del libre comercio están lejos de repartirse de manera igualitaria, y el sector agrícola corre el riesgo de ser el principal perjudicado: ya durante los seis primeros meses de 2006, las exportaciones americanas de cereales a Marruecos han dado un salto del 50 %. Por otro lado, los costes de ajuste también corren el peligro de ser muy elevados. La «integración competitiva» en la economía mundial depende demasiado del dinamismo económico del tejido industrial, de la capacidad de adaptación de las empresas nacionales a los retos de los mercados, de los mecanismos de regulación y de una educación que se ajuste a las necesidades del mercado. Hoy en día no se puede afirmar que Marruecos responda a estos criterios como para poder explotar el potencial de un acuerdo de libre comercio con una economía postindustrial como la americana.

## Referencias

- AKESBI, Najib. «Accord de Libre-échange Maroc-Etats-Unis: un volet agricole lourd de conséquences». *Région et Développement*, 23 (2006).
- DEBLOCK, Christian. «Accord de Libre-échange Maroc-Etats-Unis», conferencia en el coloquio organizado por la Fundación Abderahim Bonabit. Rabat, 1 de marzo de 2003.
- KHADER, Bichara. «Nueva ofensiva comercial de EE UU en el Mundo Árabe». *Política exterior*, n° 34: 1-10 (2005).
- KHADER, Bichara. «El proceso de Barcelona 1995-2005». Dossier Vanguardia n° 17: 16-26 (2005).
- ZOUBIR, Yahia. «La politique étrangère américaine au Maghreb: constances et adaptations». *Journal d'Etudes des Relations Internationales au Moyen-Orient*. Vol.5, 1 (2006).