

Resumen

El presente estudio usa la teoría de negociación de “Los dos niveles de juego” propuesta por Robert D Putnam para el análisis del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Con este enfoque, y usando un estudio de caso, se pretende explicar los resultados del proceso de negociación, para que finalmente se determinen aquellos factores que favorecen o entorpecen la obtención de resultados favorables para los países menos poderosos.

La lectura de este documento proporciona un panorama descriptivo para dar respuesta a dos preguntas básicas, ¿Es el nivel de desarrollo económico el único determinante de que un país poderoso obtenga concesiones ilimitadas de otro menos favorecido, durante un proceso de integración económica? y ¿Cuál es el papel de la sociedad civil y de las instituciones en este proceso?; teniendo como objetivo identificar el papel de la sociedad civil y del capital social comunitario como factor de influencia en un acuerdo de integración económica regional, así como la importancia de las instituciones en la distribución de costos y beneficios de la apertura económica.