Carrera:	RELACIONES INTERNACIONALES (Plan 2013)
----------	--

Asignatura:	ESTRATEGIAS ACTUALES EN LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS MUNDIALES
-------------	--

Ciclo:	PROFESIONAL	AÑO:	TERCERO/	OPTATIVA	SI
		SEMESTRE:	SEXTO/OCTAV O	ELECTIVA	SI

Dictado:	CUATRIMESTRAL
Modalidad de Enseñanza:	TALLER
CANTIDAD DE CRÉDITOS	6
DISTRIBUCION DE CARGA HORARIA	
TRABAJO SUPERVISADO EN AULA	60
TRABAJO AUTONOMO NO SUPERVISADO	30
CARGA HORARIA TOTAL	90

INDICE

1. FUNDAMENTACIÓN
2. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS
3. CONTENIDO ANALITICO DEL CURSO
4. METODOLOGÍA
5. EVALUACIÓN
6. BIBLIOGRAFÍA
 - 6.1. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA y COMPLEMENTARIA (por módulo)
 - 6.2. RECURSOS WEB
 - 6.2.1. Bases de datos

1. FUNDAMENTACIÓN.

En el último tercio del siglo XX e inicios del siglo XXI, se ha producido una transformación profunda de la estructura económica internacional, a partir de una reconfiguración de los centros de poder económico mundial y el traslado del centro gravitacional de las relaciones económicas internacionales hacia los nuevos centros de poder mundial, en un escenario globalizador.

Por otra parte, el orden económico mundial está en proceso de reforma acompañando esa reconfiguración. Ese proceso de reforma que afecta sobre todo a las organizaciones multilaterales de gobernanza económica se da a través de negociaciones multilaterales, plurilaterales, regionales e interregionales. El objetivo de estas negociaciones ha sido transformar las instancias de gobernanza económica internacional según los intereses y objetivos de los actores intervinientes o a crear unas nuevas que los atendieran mejor. Esto se debe a que los distintos actores intervinientes se dividieron en actores defensores del statu quo creado al finalizar la Segunda Guerra Mundial o la Guerra Fría o actores más desafiantes de este statu quo. El primero de estos grupos está más integrado por los tradicionales centros de poder económico mundial, mientras que, en el segundo, se encuentran los nuevos centros, países tales como los países emergentes que integran el foro de los BRICS.

A inicios del siglo XXI, este proceso de reforma fue diseñado a partir de negociaciones multilaterales- En el caso comercial, el lento avance de las negociaciones multilaterales, como consecuencias de sus dificultades estructurales, han llevado a que con el tiempo, los distintos actores fueran redefiniendo sus intereses, prioridades y estrategias comerciales y de inserción en la división de la producción y el comercio mundiales. a partir de los consensos de Bali, orientando las negociaciones hacia ámbitos plurilaterales, interregionales y regionales. Es así, que, a lo largo de la década pasada, estas negociaciones estuvieron inspiradas en el concepto de liberalización competitiva y han dado origen a distintos acuerdos de corte comercial con base regional, bi o plurilateral.

Sin embargo, el sistema económico mundial ha sido fuertemente afectado, por un lado, por la pandemia del COVID en los años 2019 – 2021 y posteriormente, por los conflictos como los que se derivan de la invasión de Rusia a Ucrania, y los más tradicionales, como los que se dan en la región del Cercano y Medio Oriente. Ello no sólo ha significado interrupción de los flujos comerciales sino amenazas muy fuertes a las cadenas de suministros. Asimismo, el ascenso brusco de nuevos centros de poder económico mundial como China, tanto en los sectores claves y de punta para la seguridad nacional como oferentes, como mercados de destino de *commodities*—tierras raras, alimentos, minerales - considerados como estratégicos por los viejos centros de poder económico mundial, no sólo ha aumentado la competencia estratégica sino también ha provocado un incremento de las tendencias proteccionistas en los mercados nacionales, en los centros tradicionales de poder económico mundial (EE. UU, los países de la UE, Japón), bajo el argumento de la defensa nacional, dando a origen a distintas iniciativas y a distintas concepciones como las adoptadas por los EE. UU o a paradigmas conceptuales como el de la autonomía estratégica de la UE que han marcado las estrategias negociadoras de estos actores.

Por lo que se considera que es pertinente que los estudiantes conozcan y adquieran las capacidades para comprender estas transformaciones, así como sus implicancias para las negociaciones económicas que buscan delinear cambios en la arquitectura del orden económico mundial. Asimismo, este curso se enmarca entre las actividades de enseñanza del programa para el desarrollo de los estudios académicos de las regiones de África y Asia en nuestra Facultad.

2. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

2.1. Objetivo General.

Esta unidad curricular tiene como objetivo general permitir que los estudiantes conozcan y desarrollen capacidades para analizar y comprender los cambios en las negociaciones económicas internacionales que se han venido produciendo en los últimos veinticinco años.

2.2. Objetivos Específicos.

Un primer objetivo específico es analizar los principales trabajos teóricos y prácticos que ilustran tanto los cambios en la estructura económico-productiva internacional y como en la configuración del poder económico mundial.

Un segundo objetivo es comprender la nueva configuración del poder (productivo, comercial, financiero, monetario y tecnológico) en detrimento de los capitalismos occidentales (Estados Unidos, Unión Europea) en favor hacia los capitalismos de los nuevos centros de poder económico como China e India, proceso sobre el cual ya se asienta el nuevo bipolarismo que ordena la jerarquía de la economía mundial: alrededor del 2050, esos dos grandes polos se repartirán casi por mitades iguales el PBI mundial y los asiáticos concentrarán un poco más de la 2/3 partes de la población mundial,

Un tercer objetivo es buscar la comprensión y el análisis de las negociaciones económico – comerciales y medioambientales, imbricadas y complejas, tanto a nivel multilateral pero también a nivel regional, interregional y plurilateral, analizando su eventual impacto en América Latina y especialmente en Uruguay.

En el contexto de esas negociaciones económicas internacionales definidoras del nuevo orden mundial, un cuarto objetivo específico de esta unidad curricular es de presentar y visualizar las características centrales de las estrategias negociadoras de algunos de estos centros de poder económico mundial y como éstas han ido evolucionado, impulsadas por factores internos y externos a los actores seleccionados. En el marco de este objetivo, se atenderá especialmente las estrategias, por un lado, de Estados Unidos, Unión Europea, y Japón y por otro de algunos países de la región de Asia y África como China, India y Sudáfrica

3. CONTENIDO ANALITICO DEL CURSO

MODULO I: La gran mutación en el balance del poder económico.

1. Abordaje metodológico: algunos indicadores de la nueva configuración del balance económico del poder mundial.

2. Los cambios tecnológicos que van marcando esta gran mutación.
3. Los cambios en las relaciones de producción, de comercio, financieras internacionales a raíz de las crisis extraeconómicas que ha enfrentado recientemente el sistema económico internacional.
4. La aparición de nuevos centros de poder económico mundial y/o regional (China, India, Sudáfrica).

MODULO II: Las actuales negociaciones comerciales internacionales: características centrales.

1. Su evolución: de las negociaciones multilaterales a las regionales e interregionales.
2. Características particulares de las negociaciones comerciales a nivel multilateral y los cambios en la gobernanza comercial mundial.
3. Características particulares de las negociaciones comerciales a nivel regional, plurilateral o interregional.

MODULO III: Los actores tradicionales de las negociaciones comerciales internacionales.

1. Estados Unidos.
 - 1.1. La evolución de la postura negociadora de los Estados Unidos: el pasaje de la opción multilateral a la opción regional e interregional.
 - 1.2. El cambio de estrategia durante la administración Trump.
 - 1.3. La crisis reciente en el sistema económico mundial y sus impactos en la postura negociadora de los Estados Unidos: los años de la Administración Biden
2. Unión Europea.
 - 2.1. Las características particulares del diseño de la estrategia negociadora comunitaria.
 - 2.2. La evolución de la postura negociadora comunitaria: el pasaje de la opción multilateral a la opción regional e interregional.
 - 2.3. Los cambios recientes en la postura negociadora comunitaria.
3. Japón
 - 3.1. Los cambios en la economía japonesa.
 - 3.2. La evolución de la postura negociadora japonesa: el pasaje de la opción multilateral a la opción regional e interregional.
 - 3.3. Tipo de acuerdos comerciales que negocia.

MODULO IV: India y Sudáfrica: ¿nuevos centros de poder económico mundial o regional?

1. India
 - 1.1. Los cambios en la economía india: fortalezas y debilidades.
 - 1.2. La postura india en las negociaciones comerciales multilaterales.
 - 1.3. La opción regional e interregional india: ¿qué tipo de acuerdos comerciales celebra este actor?.
2. Sudáfrica

- 2.1. La construcción de su rol como potencia económica regional.
- 2.2. La postura sudafricana en las negociaciones comerciales multilaterales.
- 2.3. La opción regional e interregional sudafricana.

MODULO V: China: nuevo centro de poder económico mundial

1. China en el Sistema Económico Mundial.
 - 2.1. China en el Sistema Multilateral de Comercio.
2. China: construyendo su red de acuerdos económicos.
 - 3.1. A nivel regional.
 - 3.2. A nivel bilateral.

4. METODOLOGÍA

Dadas las características de los grupos de estudiantes y la modalidad de taller, la metodología didáctica varía según el contenido de los módulos. De este modo, se combina didácticas distintas según el módulo que se trate. Siempre se va a tender a una metodología de clase invertida. Por un lado, a través de la plataforma EVA, los integrantes del equipo docente presentan los temas a analizar y organizan el debate de los estudiantes. Para estas instancias, el equipo docente pone a disposición de todos los/as estudiantes del curso, a través de la plataforma EVA, la bibliografía obligatoria y complementaria que acompañará el desarrollo del curso, así como materiales adicionales, bajo la forma de multimedias, artículos de prensa, etc.

Por otro lado, las instancias presenciales en aula física y a través de la plataforma Zoom, se utilizan para realizar el análisis y el debate sobre distintos tópicos del programa. En todas las instancias, el equipo docente pondrá a disposición la pauta de trabajo.

Asimismo, a través de la plataforma EVA, se podrán realizar actividades no presenciales de seguimiento, como foros de discusión y de consulta, si así fuese necesario, para reforzar el aprendizaje adquirido.

Si el contenido del módulo y el proceso de enseñanza aprendizaje así lo requiere, se puede optar por una metodología de clase más tradicional, de corte expositivo, aunque siempre se va a intentar promover la participación estudiantil y el debate.

5. FORMAS DE EVALUACIÓN Y DE APROBACIÓN

De manera de crear puentes entre el conocimiento previo y el nuevo a fin de generar conocimiento sustantivo, en cada módulo se realizarán evaluaciones periódicas a través de intervenciones orales personales y grupales. Asimismo, se combinará con debates guiados sobre los temas tratados, en la clase, según la propuesta que haga el equipo docente.

Para detectar si los objetivos generales y específicos fueron alcanzados y aprobar cada módulo de esta unidad curricular se realizará una evaluación formativa final que constará en un trabajo de análisis individual y/o grupal dependiendo del contenido propuesto.

Para aprobar la unidad curricular, en su totalidad, este no se requiere rendir un examen. Aquellos estudiantes que alcancen la calificación mínima requerida según la ordenanza de calificaciones de la Udelar en la instancia final de evaluación del curso, el estudiante habrá aprobado todo el curso. Esta instancia de evaluación final constara de un trabajo externo integrativo de todo el contenido del curso.

Por otra parte, quienes no aprueben el primer módulo no podrán aprobar los siguientes, dadas las características antemencionadas, debiendo volver a cursar ese módulo, cuando este curso se repita. Esta salvedad no es necesaria para el resto de los módulos.

6. BIBLIOGRAFÍA

6.1. BÁSICA y COMPLEMENTARIA (por módulo)

6.1.1. MODULO I

6.1.1.1. Bibliografía Básica

- * FMI (2024) – Perspectivas de la economía mundial (2024)
- * Martínez Serrano, J. A. (2020). COVID-19: globalización contra pandemia. *Cuadernos de información económica*, 276, 59-67.
- * OMC (2024) – Perspectivas del comercio mundial y estadísticas.
- * OMC (2023) – Informe sobre el comercio mundial 2023 – Capítulos II, III y V
- * Zelicovich, J., & Romero, C. (2020). El impacto del COVID-19 en las relaciones comerciales internacionales. En Busso, A. Romero, C y Zelicovich, J (2020) Relaciones Internacionales en tiempos de Pandemia. Ed. Conicet. Buenos Aires.

6.1.1.2. Bibliografía complementaria

- * Laffaye, S., Lavopa, F., & Llana, C. P. (2013). Los cambios en la estructura del poder económico mundial: ¿hacia un mundo multipolar?. *Revista Argentina de Economía Internacional*, 1(1), 10-29.
- * León Ortega, H. S. (2020). La rivalidad entre China y EE. UU. Como factor en el desarrollo de las relaciones modernas Euso-Estadounidense. *Revista Relaciones Internacionales*, 93(2), 45-62.
- * Merino, L. B., & Iglecias, W. *China y el nuevo mapa del poder mundial: Una perspectiva desde América Latina*.
- * Roberts, A., Choer Moraes, H., & Ferguson, V. (2019). Toward a geoeconomic order in international trade and investment. *Journal of International Economic Law*, 22(4), 655-676.

- * Sánchez Múgica, A. (2018). El orden mundial y la reconfiguración hegemónica en el siglo XXI. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 63(233), 365-388.

6.1.2. MODULO II

6.1.2.1. Bibliografía básica

- * Brunetto, M. J. (2016). *Los países en desarrollo y el Sistema Multilateral del Comercio Internacional: surgimiento y transformaciones del Tratamiento Especial y Diferenciado: investigaciones pasadas, replanteo y avances recientes*. UCUR Ediciones Universitarias.
- * Estay, J. (2020). 2. EL DETERIORO DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA CRISIS DEL MULTILATERALISMO COMERCIAL: BALANCE Y ALTERNATIVAS. *Multilateralismo, regionalismo*, 30.
- * Hidalgo Gallo, R. (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Economía y desarrollo*, 159(1), 135-153.
- * Zelicovich, J., Miriani Capello, F., Sabattini, G., Cortese, V., Jalil, J., Costamagna, D., ... & Taleti, V. (2023). El Estado de las Negociaciones Comerciales Internacionales: Informe 2-2023.
- * Zelicovich, J. (2019). La crisis de la OMC y el trilema de las negociaciones comerciales internacionales. *Relaciones Internacionales*, 92(1), 1-21.
- * Zelicovich, J. (2023). Las lógicas de la diplomacia económica instrumental en las relaciones internacionales contemporáneas (2017-2022). *Revista de ciencia política (Santiago)*, 43(1), 49-72.

6.1.2.2. Bibliografía complementaria

- * Bouzas, R., & Zelicovich, J. (2014). La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo. *Studies of Applied Economics*, 32(3), 963-994.
- * Rosas, M. C. (2005). La relación comercio-desarrollo y la ronda de Doha. *Aldea Mundo*, 10(19), 29-34.
- * Zelikovich, J. (2022). El régimen multilateral de comercio en los tiempos del 'regionalismo del siglo XXI': cinco escenarios para la agenda emergente. *Confines*, (23), 85-103.
- * Zelicovich, J. (2020). La nueva agenda de las negociaciones multilaterales de comercio: El caso de las Iniciativas Conjuntas de la Conferencia Ministerial de Buenos Aires.
- * Zelicovich, J. (2017). ¿Está viva la OMC? Bloqueos y consensos en las negociaciones de las Conferencias Ministeriales de Bali y Nairobi. *Revista UNISCI*, (44), 137-162.

6.1.3. MODULO III

6.1.3.1. Básica

- * Álvarez, M. V., & Zelicovich, J. (2020). El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: un abordaje multicausal de la conclusión del proceso negociador.
- * Aparicio Ramírez, M. (2019). Reflexiones en torno a la política comercial de Donald Trump: multilateralismo, acuerdos de libre comercio y guerras comerciales. *Norteamérica*, 14(2), 121-145.
- * Borrajo, D. (2022). La autonomía estratégica de la Unión Europea más allá de la seguridad y la defensa: la seguridad de las cadenas de suministro y la potenciación de la conectividad. *Revista electrónica de estudios internacionales*, (43).
- * de Lasala, C. C. (2022). La rivalidad entre China y Estados Unidos. Implicaciones para la Unión Europea. *Cuadernos de estrategia*, (212), 71-98.
- * Feás, E. (2024). La geopolítica actual y la autonomía estratégica. El resurgir del conflicto librecomercio-proteccionismo. *ICE, Revista de Economía*, (935).
- * García, P. (2015). *Geopolítica del siglo XXI*. Universidad Externado.
- * Guillén, A., & Torres, I. C. (2023). Estados Unidos: la crisis económica y la política económica de la administración Biden. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 12(24), 401-435.
- * Pujol, I. G. (2024). Japón y la construcción regional del Indo-Pacífico: Una mirada cuántica a la estrategia de un Indo-Pacífico Libre y Abierto. *Relaciones internacionales*, (57), 103-118.
- * Serrano, A. S. (2019). Estados Unidos y el sistema multilateral de comercio. *Boletín Económico de ICE*, (3110).
- * Valdivia Caballero, V. L., & Villalobos Cruz, K. (2023). ¿Estados Unidos regresa a Asia Pacífico? Los acuerdos comerciales regionales en la política exterior de la administración Biden. *México y la cuenca del pacífico*, 12(36), 35-52.
- * Verdes-Montenegro, F. J. (2022). La autonomía estratégica de la Unión Europea: ¿en qué lugar queda América Latina?. *Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época*, (65), 1.

6.1.3.2. Complementaria

- * Bartesaghi, I. (2014). La política comercial de EEUU y la UE en Bartesaghi, I. (2014). *La estrategia de inserción internacional seguida por Estados Unidos y la Unión Europea en América Latina: impactos para el MERCOSUR* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de La Plata).
- * Bravo, S. Y. (2023). La autonomía estratégica de la Unión Europea: ¿realidad o utopía? Un análisis crítico de sus principales dimensiones y obstáculos. *Revista del Instituto Español de Estudios Estratégicos*, (22), 37-60.

- * de la Rosa, R. I. L. (2017). La política comercial japonesa y el Acuerdo de Asociación Transpacífico: el debate entre apertura y proteccionismo a partir de las instituciones. *Anuario Asia Pacífico El Colegio de México*, 168-205.
- * De Lucio, J. (2019). Liderazgo geopolítico: el papel de los acuerdos comerciales. *Comillas Journal of International Relations*, (15), 52-77.
- * George Mulgan, A. y Honma, M. (Eds.). (2015). *The political economy of Japanese trade policy*. Springer.
- * Jiménez, J. J. L. (2003). Los acuerdos de libre comercio: la nueva estrategia de Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, (18), 87-91.
- * Morales Rins, J. (2022). La relevancia de la seguridad económica en la estrategia de seguridad nacional de Estados Unidos.
- * Moreiras, J. L. K., & Jiménez, Á. B. (2019). La política comercial de Estados Unidos con el resto del mundo. Los instrumentos de defensa comercial de EE UU en la era del presidente Trump. *Boletín Económico de ICE*, (3110).
- * Peña, J. M. G. (2023). La Asociación Económica Integral Regional: oportunidades y desafíos para la geopolítica, el comercio y la inversión en Asia y el mundo. *Revista Política Internacional*, 5(4), 35-45.
- * Shin, K. Y. (2022). *The Japanese Economy*: en Hiroaki Richard Watanabe (Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing, 2020).
- * Zalazar, M. (2021). Análisis CIPEI No. 20. Japón y China ante la incertidumbre global.

6.1.4. MODULO IV

6.1.4.1. Básica

- * Bartesaghi, I., & Bhojwani, D. (2019). La negociación Mercosur-India: oportunidades comerciales para Uruguay. *Estudios de Asia y África*, 54(2), 329-359.
- * Giménez, M. M. (2022). Sudáfrica: líder regional y potencia emergente.
- * Guerra, D. (2017). India: Breve recorrido de la gestión de Narendra Modi y temas claves en agenda 2017. *Informe de Coyuntura ORALC, Especial Asia*, 3, 2393-7246.
- * Limón Villegas, E. S., & González García, J. (2023). El RCEP como nuevo eje del comercio internacional: Análisis y perspectivas. *Análisis económico*, 38(98), 47-68.
- * López Argüelles, C. I. (2023). India, cambios y continuidades en su camino a una potencia global. *Revista Política Internacional*, 5(1), 6-22.
- * Schiro, M. (2021). El año de política exterior de Sudáfrica: la búsqueda de un "nuevo amanecer" en tiempos críticos. *Anuario en Relaciones Internacionales del IRI*, 2021.

- * Serrano, A. S. (2020). India y el sistema multilateral de comercio. *Boletín Económico de ICE*, (3128).

6.1.4.2. Complementaria

- * Adekunle, B., & Odularu, G. (2017). *Negotiating South-South Regional Trade Agreements: Economic Opportunities and Policy Directions for Africa*. Springer.
- * Aurre, E. B., Jaén, A. C., & Egoscóabal, A. M. (2021). Integración y transformación económica en África: potencial y limitaciones del Área de Libre Comercio Continental Africana. *Revista iberoamericana de estudios de desarrollo= Iberoamerican journal of development studies*, 10(1), 216-239.
- * Batra, A. (2022). *India's Trade Policy in the 21st Century*. Routledge.
- * Dupuy, H. A., Morgante, M. A., & Margueliche, J. C. (2021). Sudáfrica y la problemática del desarrollo africano: un abordaje de escalas.
- * Gaur, P. (2024). *Mega-Regional Trade Agreements and India: Balancing Economic and Strategic Concerns*. Taylor & Francis.
- * Soto Gómez, J. Á. (2017). Sudáfrica, ¿un país a la deriva en el nuevo orden mundial? *bie3: Boletín IIEE*, (6), 741-762.

6.1.5. MODULO V

6.1.5.1. Básica

- * López, D., Song, G., Bórquez, A., & Muñoz, F. (2022). *China's Trade Policy in Latin America*. Springer.
- * Raggio Souto, A. (2018). Entre teros y dragones: el estado de las relaciones culturales entre Uruguay y China y su incidencia en el comercio. En Xu Shicheng y E. D. Oviedo (Coords.), *Foro Internacional sobre Confucianismo: I simposio internacional en Lima sobre diálogos entre las civilizaciones de China y América Latina* (pp. 335-348). Universidad de Salamanca.
- * Rivero Soto, S y Villegas Arce, P (Coords). (2024). *China y América Latina y el Caribe: relaciones multidimensionales y multinivel*. FLACSO. San José.
- * Rivero Soto, S., & Raggio, A. (2022). Dos décadas de relaciones sino-latinoamericanas: perspectivas, dimensiones y niveles. ¿Hay voluntad política para construir un futuro diferente? [PDF]. FLACSO Andes.
- * Rodríguez Bausero, R. (2025). Diez años de la Belt and Road Initiative en el marco de las nuevas iniciativas globales chinas. *México y la Cuenca del Pacífico*, 14(40), 9-36.
- * Zelicovich, J. (2017). China, los tratados de libre comercio y la gobernanza global del comercio internacional en el siglo XXI.

6.1.5.2. Complementaria

- * Feng, Y. (2020). *China and multilateralism: From estrangement to competition*. Routledge.
- * Mavroidis, P. C., & Sapir, A. (2021). *China and the WTO: why multilateralism still matters*. Princeton University Press.
- * Pantekoek, S., Bartmann, Y., y Lanz, H. (Eds.). (2022). *China's Role in the Multilateral Trading System: Emerging Trends, Driving Forces, and Implications for Germany and European Union*. Friedrich-Ebert-Stiftung eV.

6.2. SITIOS WEB.

6.2.1. Bases de datos

Sitio oficial estadísticas de la UNCTAD. <http://unctadstat.unctad.org>

Sitio oficial de la OMC. <http://www.wto.org>

Sitio oficial de la Unión Europea. <http://www.europa.eu>

Sitio oficial del CEPII. <http://www.cepii.fr>

Universidad de la República
Facultad de Derecho
Bedelía Titulos y Certificados
PROGRAMAS VALIDADOS

THE UNIVERSITY OF
THE SOUTH PACIFIC
SUVA, FIJI
DEPARTMENT OF
ECONOMICS