

AUSTRALIA'S EXPERIENCE NEGOTIATING FTAs

Virginia Greville

Este documento ha sido preparado para la Conferencia Internacional CAF-CIEPLAN
Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-Asiáticas. Lecciones para América Latina
(Santiago, 29 de marzo, 2012)

**CIEPLAN International Workshop
Santiago, 29 March 2012**

Embajadora Virginia Greville

Session III – Trádos de Libre Comercio con Países Asiáticos

Australia's experience negotiating FTAs

I have been asked to talk briefly about Australia's experience in FTA negotiations – with Asia. And I am happy to do that with two caveats – first, I want to make it clear that most of my own FTA experience has been with non-Asian countries and, second, to the extent that it is possible, I would like to make my remarks as an Australian trade negotiator rather than as the Australian Ambassador.

Australia, geographically, economically, strategically and even, culturally, by some measures, is part of Asia – so it is not surprising that a great deal of our negotiating energy, outside the WTO, has been directed to towards Asia.

Australia currently has 6 FTAs in force - with NZ, Singapore, Thailand, the USA, Chile, and (together with NZ) with the Association of SE Asian nations (ASEAN). Arrangements, therefore, with 13 countries, of which 10 are other Asian countries.

These 13 countries account for 28% of Australia's total trade.

We have 9 more FTAs currently under negotiation –with important Asian partners China, Japan, the Republic of Korea, India, Malaysia and Indonesia; and we are also engaged with the Gulf Cooperation Council, the Pacific Island Forum countries and in the TPP negotiations. The countries covered by these 9 negotiations currently account for a further 44% of Australia's trade.

I want to make the obvious point that Asia is not homogeneous – Asian countries have very different levels of development, different political and economic structures and sensitivities, and different attitudes to trade liberalisation - which means they deal differently with trade negotiations.

Among the north Asian countries with whom Australia is negotiating, Korea is perhaps at one end of that spectrum. While technically a developing country, it has very comprehensive agreements with both the US and the EU - agreements that look more like a developed country agreements (what one could call 'north-north' agreements) than north-south agreements. Korea has a deliberate strategy of using FTAs to get commercial advantage in key export markets (as have others) but has demonstrated in these big agreements that it is willing to implement serious liberalisation in support of its comparative advantage in industrial products. Nevertheless, like other Asian countries, the political sensitivities in agriculture and services are high.

I understand that the Australia-Korea Agreement is very close to finalisation but, partly because of domestic political concerns related to the US agreement, is proving difficult to get over the line. While I do not know the detail of the negotiations, I assume that our FTA with Korea will also be comprehensive and liberalising.

Japan, on the other hand, has not done a big, developed country (north-north) agreement and it will continue to be a difficult challenge for it to do so, until it is able to implement domestic economic reform of its agricultural protection policies.

China made significant market openings during its WTO accession, and has a general resistance to doing more: as a result it has fewer preferential agreements than many other countries. And, of course, agriculture and services are still sensitive and protected.

Looking at the scope of the subjects each has covered in its existing agreements you can see the differences. Korea has been prepared to include, for example, environment, labour, government procurement, e-commerce, competition in its US Agreement. China has not covered these subjects and still, at this stage, does not consider them to be part of its FTA approach. Japan's agreements so far are mostly with developing countries, with lower levels of liberalisation and (for example, its agreement with ASEAN) not always covering these new issues.

The economies of Australia and the North Asian countries are highly complementary, which means the gains from free trade are large. The other side of that coin, however, is that the political challenge of liberalisation of the most protected sectors is also large. Agriculture for the Asians is very difficult and industrial products, like cars, are sensitive for Australia. Australia insists that services and investment be covered in all our agreements but regulatory changes in these areas are difficult for any country.

When it comes to including new issues, our experience suggests that the north Asian countries will choose issues aligned with their own interests – like food security and energy security – while resisting the others.

The largest FTA that Australia has concluded (involving 12 countries) is the plurilateral agreement we made (together with New Zealand) with the ASEAN countries. It is also the most comprehensive trade deal that ASEAN has ever done, although that is not the case for Australia or New Zealand. It was negotiated over sixteen rounds and took four years to bring to conclusion. It came into force in 2009.

Some of the complications of that agreement related to disparities in development within the ASEAN group as well as and between ASEAN and Australia/New Zealand – which led to strong differences of view regarding what would represent a 'balanced outcome'. In the goods sector, for example, ASEAN tariffs were typically much higher than in Australia and NZ (with the exception of Singapore, which has essentially no border measures on goods). Tensions therefore centred on the much greater demands that Aus/NZ were making for tariff reductions and the ASEAN assessment that the Australian and New Zealand markets were largely already open.

In the services area, the key issues related to the fact that internal ASEAN liberalisation on services is less developed than on goods. And ASEAN saw the level of intra-ASEAN liberalisation on services as setting the ceiling for commitments with non-ASEAN countries. This meant that for government procurement, for example, because there is no intra-ASEAN commitment or cooperation (and

therefore no ASEAN position) several individual ASEAN countries strongly opposed the inclusion of provisions at all.

Despite the complexities of negotiation, the AANZFTA agreement is very worthwhile and Australia stands to benefit, including through opportunities created for increased exports of goods and services and through greater certainty and transparency for investors. And, given the complexities of negotiations, negotiating it to an effective conclusion in four years was, in fact, a triumph.

In comparison, Australia has been negotiating with China since 2005, with Japan since 2007 and with Korea since 2009.

The obvious question is why these negotiations are taking so long? And the obvious answer, in large part, is that at least as far as China is concerned, and possibly Japan, we have different ideas of what our agreement will look like.

Australia may have moved on from its 90s stance of 'multilateralism or nothing' but we have always maintained a very strict policy framework which governs who we will negotiate with – and what the agreement we are aiming for must look like.

Some may argue (and they do) that such policy 'idealism' is deluded – and that we should (like other countries) adopt a more pragmatic approach and conclude agreements which fall short of the ideal, if holding out for an ideal means we have no agreement at all.

But, in order to understand our policy position (and therefore our problems in FTA negotiations), we should look at how Australia arrived at it and some of the benchmarks we have set ourselves.

Since the 1980s, Australia has undertaken a fundamental reform of its own economy and its trade policy. While not without setbacks and opposition along the way, we *unilaterally* dismantled a web of protectionism which had stifled our economy for 2/3rds of the 20th century. We changed a small domestic market protected by high tariff walls into an open competitive market supplying global markets.

But, except for our CER Agreement with NZ (1983), our policy was determinedly multilateral and we avoided FTAs. That is, at least, until the proliferation of FTAs around the world, including in Asia, made it clear to us that to stand still on FTAs, when important trading partners are concluding them with competitors, is to lose ground in terms of market access.

Our first 'modern' FTA negotiation began in 2001, with Singapore, and the agreement entered into force in 2003 – at the same time, we were undertaking the (quite difficult) process of convincing the United States, our most important trading partner at the time, to agree to negotiate a comprehensive, liberalising agreement. Our policy benchmarks at the time included that the FTAs we negotiated had to deliver benefits more quickly than the Round (not hard, in itself), be comprehensive and consistent with WTO rules and principles.

Our commitment to the multilateral process is such that we wanted (and we still want) to use liberalising FTAs to help clarify, address and perhaps overcome roadblocks in the WTO.

The AUSFTA negotiations began in March 2003, concluded in January 2004 and the agreement entered into force in January 2005. At the same time, a different Australian team was negotiating with our second Asian FTA partner – Thailand – and that agreement also entered into force in 2005.

With hindsight, concluding the AUSFTA - a comprehensive liberalising (although imperfect) agreement between two developed countries with sophisticated economies (a north-north agreement) was a significant achievement in such a short time. The only other agreement we have concluded in a similar timeframe is our FTA with Chile – also comprehensive and, for each of us, the most liberalising we have. We know it can be done.

Australian policy is based on the principle of **unilateralism** - that pro-competitive reform is an end in itself not a bargaining chip in a negotiation – that because we have embraced competition, with its strong incentives for innovation and price restraint, our economy is strong and our national prosperity high. And we believe that other countries should embrace similar reforms for their own long-term prosperity rather than because of a *quid pro quo* achieved in an FTA. Our Trade Minister makes the point that low quality agreements are free in name only – actually, they lock in and legitimise protection of each country's market from competition from the other's.

An often expressed concern about FTAs generally is that the proliferation of preferential agreements runs counter to the WTO principle of non-discrimination and may result in trade diversion rather than trade expansion. The Australian government has a policy that it will not seek exclusive or entrenched preferential access to other countries' markets. While we may achieve a preference in a negotiation (because other countries do not share our position or we are the first to conclude an agreement) we will not insist on exclusive or entrenched preferential access. We want most favoured nation treatment, not preferential treatment - we want competition but to compete on equal terms. We are committed to **non-discrimination**.

So, in a nutshell, the view that informs Australia's position is that the best trade policy is a productivity-raising, competitiveness-enhancing microeconomic reform program supported by responsible fiscal policy. All we have to do now is convince our trading partners.

Which is a slow process. And, notwithstanding what I have said about Australia's attitude and principles, and our commitment to reform for its own sake – a negotiation is, by its nature, adversarial. And, in my experience, the two sides each try (within the constraints of their own trade policy) to meet their market access objectives *without* having to change important policy settings domestically. Even if changes to those policy settings may be in the longer term interests of their economy.

And, I make too the important (but obvious) point that Australia, like Chile, is a democracy. A democracy in which not all stakeholders share the same commitment to reform, in support of the longer term interests of the economy, if that reform means short term pain for them. While

Australia will not seek a tariff preference, to put it another way, many of our industries are delighted to have one and would like to keep it for as long as possible.

So the slow pace of our negotiations with China and Japan, in particular, is an issue in Australia. Some of our industry stakeholders are very tired of waiting for the market access openings or behind the border reforms that those countries should make to facilitate free trade. And, no doubt, some of them would be happy to accept the market access openings without the reform. Or take small improvements in market access rather than none.

Australia has, however, a very broad range of interests with these countries – perhaps a broader range than other countries (like Chile – or New Zealand) which have concluded limited agreements. And we will not conclude an agreement which excludes our major interests – often agriculture (which is always sensitive) but also banking, legal, telecommunications and insurance.

To conclude, our FTA strategies have continued to evolve, but they are clearly founded in core principles, as I have outlined, such as unilateralism, non-discrimination and comprehensiveness. These principles shape the agreements we have in Asia, and shape the negotiations we are continuing to prosecute.

As the focus of global economic activity shifts squarely to Asia, we are also looking beyond trade agreements, at how to strengthen our comparative advantage in dealing with Asia. The Prime Minister has commissioned a report, due in the middle of this year, on practical steps to embrace the “Asian Century”– from our schools and universities, to transport, infrastructure and government services. The changes this process will bring – especially combined with forward looking, wide ranging free trade agreements with our key partners in Asia – will enable us to continue our strong economic performance and maintain the important role we play in our dynamic Asia-Pacific region.

**Taller Internacional de CIEPLAN
Santiago, 29 de marzo de 2012**

Embajadora Virginia Greville

Sesión III – Tratados de Libre Comercio con Países Asiáticos

La experiencia de Australia en negociaciones de TLC

Me pidieron que hablara de manera breve sobre las experiencias de Australia en las negociaciones de TLC con Asia. Y estoy feliz de hacerlo con la salvedad de dos puntos. Primero, quiero dejar claro que la mayoría de mi experiencia con TLC ha sido con países que no son asiáticos, y segundo, si es posible hacer un mayor alcance, me gustaría expresar mis comentarios como negociadora comercial más que Embajadora Australiana.

Australia, de manera geográfica, económica, estratégica e incluso cultural, es parte de Asia, así que no es sorprendente que la mayoría de nuestras negociaciones, fuera de la OMC, han estado dirigidas a esta región. Actualmente, Australia tiene seis TLC en vigor, con Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, Chile y (junto con Nueva Zelanda) con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). Por lo tanto, acuerdos con trece países, de los cuales diez corresponden a otras naciones de Asia. Estos países dan cuenta del 28% del comercio total de Australia. Asimismo, tenemos nueve TLC más en negociación con socios importantes de Asia, como China, Japón, República de Corea, India, Malasia e Indonesia; también estamos comprometidos con el Consejo de Cooperación del Golfo, los países del Foro de las Islas del Pacífico y en las negociaciones del TPP. Estos países dentro de estas nueve negociaciones, actualmente dan cuenta por más del 44% del comercio de Australia.

Quiero hacer la observación evidente que Asia no es homogénea, los países de esta región tienen niveles muy distintos de desarrollo, diferentes estructuras económicas y políticas y sensibilidades; distintas actitudes hacia la liberalización del comercio. Esto quiere decir, que tratan de distinta manera con las negociaciones comerciales.

Entre los países de Asia Septentrional con los que Australia está negociando, Corea está quizás en un extremo de ese espectro. Si bien, técnicamente es un país en desarrollo, tiene tratados de amplio alcance con Estados Unidos y la Unión Europea. Estos parecieran ser más de un país desarrollado (a lo que llamaríamos tratados "norte-norte") que los tratados norte-sur. Corea tiene una estrategia deliberada para utilizar TLC y así obtener ventaja comercial en el mercado de exportaciones claves (como lo tienen otros mercados), pero ha demostrado en estos grandes tratados, que está dispuesto a implementar una liberalización seria en apoyo de su ventaja comparativa en productos industriales. Sin embargo, al igual que otros países asiáticos, las sensibilidades políticas en la agricultura y los servicios son elevadas. Entiendo que el tratado Australia-Corea está muy pronto en llegar a una conclusión, pero sólo en parte, debido a las preocupaciones de política doméstica relacionadas con el tratado con Estados Unidos, está demostrando ser una línea difícil de cruzar. Si bien no conozco los detalles de las negociaciones, asumo que nuestro TLC con Corea también será de amplio alcance y liberalizador.

Por otra parte, Japón no ha realizado un tratado amplio con características de un país desarrollado (norte-norte) y continuará siendo un desafío complicado para este país realizar uno, hasta que esté capacitado para implementar una reforma en la economía doméstica de sus políticas de protección agrícola.

China realizó aperturas de mercado importantes durante su adhesión en la OMC, y tiene la capacidad para hacer más: como resultado, tiene menos tratados preferenciales a diferencia de muchos otros países. Y por supuesto, la agricultura y los servicios todavía son un tema delicado y están protegidos.

Observando el alcance de los temas, cada uno ha sido abarcado en sus tratados existentes y se pueden apreciar las diferencias. Corea se ha preparado para incluir en su tratado con Estados Unidos, por ejemplo, temas en relación al ambiente, trabajo, contratación pública y comercio electrónico. China no ha abarcado estos temas, y aún en este punto, no los considera parte de su enfoque en el TLC. La mayoría de los tratados japoneses se han llevado a cabo con países en desarrollo, con niveles más bajos de liberalización y, por ejemplo su tratado con la ASEAN, no abarcan siempre estos asuntos nuevos.

Las economías de Australia y de Asia Septentrional son altamente complementarias, lo que quiere decir que las ganancias del libre comercio son amplias. No obstante, la otra cara de la moneda apunta a que el desafío político de la liberalización de los sectores más protegidos, también es amplio. La agricultura para los asiáticos es muy difícil y los productos industriales, como los autos, son temas delicados para Australia. Australia insiste en que los servicios e inversiones sean incluidos en todos nuestros tratados, pero los cambios regulatorios en estas áreas son difíciles para cualquier país.

Cuando se trata de incluir asuntos nuevos, nuestra experiencia sugiere que los países de Asia Septentrional, van a elegir temas que estén alineados con sus propios intereses, como lo es la seguridad alimentaria y energética, mientras toman una postura distante con los otros asuntos.

El TLC más grande que Australia ha celebrado (el cual involucra a doce países), es el tratado plurilateral que hicimos, juntos con Nueva Zelanda, con los países de la ASEAN. También es el acuerdo comercial de más amplio alcance que ASEAN haya realizado, a pesar de que no sea el caso para Australia o Nueva Zelanda. Se negoció en más de dieciséis rondas y tomó cuatro años en llegar a una conclusión. Entró en vigor el año 2009. Alguna de las complicaciones de aquel tratado, fue en relación a las discrepancias en el desarrollo dentro del grupo ASEAN, así como también entre éste y Australia; Nueva Zelanda, lo cual generó fuertes diferencias de opiniones, en lo que se refiere a qué representaría un "resultado balanceado". Por ejemplo, en el sector de bienes, las tarifas de ASEAN generalmente fueron mucho más elevadas que en Australia y Nueva Zelanda, con la excepción de Singapur, el cual básicamente, no tiene medidas aplicadas en la frontera en relación a bienes. Por lo tanto, la tensión se centró en las demandas que Australia y Nueva Zelanda estaban realizando para la reducción de la tarifa y la evaluación de ASEAN que los mercados australianos y nuevo zelandeses ya estaba abiertos de manera amplia.

En el área de servicios, los asuntos claves estaban relacionados al hecho de que la liberalización interna de ASEAN en servicios, presenta menos desarrollo que en la de bienes. Y ASEAN vio el nivel de liberalización dentro de su asociación en servicios, como establecer un límite para compromisos con países que no pertenecen a ésta. Por ejemplo, esto significó que para la contratación pública, debido a que no existe compromiso dentro de la ASEAN o cooperación, y por consiguiente no hay una posición de ésta, muchos países pertenecientes a ASEAN se opusieron de manera rotunda a la inclusión de disposiciones. A pesar de las complejidades de la negociación, el tratado AANZFTA es muy valioso y Australia puede beneficiarse, incluso a través de oportunidades creadas para aumentar las exportaciones de bienes y servicios; a través de mayor certeza y transparencia para los inversionistas. Y dadas las dificultades de las negociaciones, y que se llegara a una conclusión efectiva en cuatro años, todo el proceso se puede tomar como un triunfo. En comparación, Australia ha negociado con China desde el 2005, con Japón desde el 2007 y con Corea desde el 2009.

La pregunta obvia es ¿Por qué se demoran tanto estas negociaciones? y la respuesta, en gran manera, es que por lo menos, a lo que concierne China y posiblemente a Japón, tenemos ideas distintas en cuáles son las características que nuestros tratados tendrán al final.

Puede que Australia se haya alejado de su postura "multilateralismo o nada" de los 90', pero siempre hemos mantenido un marco estricto de política, que determina con quien vamos a negociar más adelante y las características que debe tener el tratado al que estamos apuntando. Algunos pueden discutir, y lo hacen, que tal "idealismo" político es ingenuo y que deberíamos adoptar (como otros países) un enfoque más pragmático y celebrar tratados que carecen del ideal, si es que apegarse a un ideal significa que no tenemos tratado. Sin embargo, para entender nuestra posición política, y por lo tanto nuestros problemas en las negociaciones de TLC, deberíamos analizar cómo Australia llegó a esta instancia y algunos de los puntos de referencia que hemos establecido nosotros mismos.

Desde la década de los 80', Australia ha asumido una reforma fundamental de su propia economía y política comercial. Aunque en el camino no estuvo libre de percances y oposiciones, nosotros de manera unilateral, desmantelamos una red de proteccionismo que había reprimido nuestra economía durante dos tercios del siglo XX. Cambiamos un mercado doméstico pequeño, protegido por tarifas elevadas y lo transformamos en uno competitivo y abierto que abastece a mercados alrededor del mundo. No obstante, con la excepción de nuestro tratado CER con Nueva Zelanda en el año 1983, nuestra política era determinadamente multilateral y evitábamos los TLC. Es decir, por lo menos, hasta la proliferación de los TLC alrededor del mundo, incluyendo a Asia, lo que nos dejó claro que quedarnos sin hacer nada en los TLC, cuando socios comerciales importantes están llegando a una conclusión con sus competidores, es perder terreno en términos de acceso al mercado.

Nuestra primera negociación "moderna" de TLC comenzó el año 2001 con Singapur, y el tratado entró en vigor en el año 2003. Al mismo tiempo, estábamos llevando a cabo el difícil proceso de convencer a Estados Unidos, el socio comercial más importante en ese momento, para que accediera a negociar un tratado de amplio alcance y liberalizador. Nuestro punto de referencias

políticas en ese tiempo, incluía que los TLC que negociábamos debían entregar beneficios de manera más rápida que la ronda de negociación y ser de amplio alcance y consistentes con las reglas y principios de la OMC.

Nuestro compromiso hacia el proceso multilateral es tal, que queremos, y así lo es todavía, utilizar TLC liberalizadores para ayudar a esclarecer, tratar y quizás sobreponernos a barreras que se puedan presentar en la OMC.

Las negociaciones del AUSFTA (TLC entre Australia y Estados Unidos) comenzaron en marzo del año 2003 y concluyeron en enero del año 2004, entrando en vigor en enero del 2005. Al mismo tiempo, un equipo australiano diferente estaba negociando con nuestro segundo socio asiático en TLC, Tailandia, y ese tratado también entró en vigor el mismo año. En retrospectiva, una vez llegado a la conclusión del AUSFTA, un tratado de amplio alcance y liberalizador (aunque con imperfecciones) entre dos países desarrollados con economías sofisticadas (un tratado norte-norte), fue un logro importante en tan corto tiempo. El único otro tratado que hemos celebrado dentro de un período similar, es el TLC que tenemos con Chile, con las mismas características, y para los dos países, probablemente el más liberalizador que tienen. Sabemos que se puede hacer.

La política australiana, se basa en el principio del unilateralismo, aquella reforma que favorece a la competencia es un fin sí mismo, no un regateo en una negociación, eso es porque hemos recibido la competencia con sus iniciativas sólidas para innovar y restricción de precios. Nuestra economía es fuerte y nuestra prosperidad nacional alta. De igual manera, creemos que otros países deberían aplicar reformas similares para su prosperidad a largo plazo, en vez de sólo por un logro *quid pro quo* en un TLC. Nuestro Ministro de Comercio señala que los tratados que carecen de calidad son libres sólo de nombre, de hecho, se encierran y legitiman protección de cada mercado del país, de la competencia proveniente de otros.

Una preocupación que se manifiesta a menudo sobre los TLC, es generalmente, que la proliferación de tratados preferentes van en contra de los principios de no discriminación de la OMC, y pueden resultar en la desviación de comercio más que en la expansión comercial. El gobierno australiano tiene una política, que no buscará acceso preferencial arraigado o exclusivo en mercados de otros países. Si bien podemos lograr una preferencia en la negociación (porque otros países no comparten nuestra posición o somos los primeros en celebrar un tratado) no insistiremos en el acceso preferencial arraigado o exclusivo. Queremos el trato de la nación más favorecida, no un trato preferencial, queremos competencia, pero en términos igualitarios. Estamos comprometidos a no aplicar discriminación. Así que en pocas palabras, la visión que informa la postura de Australia, es que la mejor política comercial es un programa de reforma microeconómica que mejora la competitividad y aumenta la productividad y que cuenta con el apoyo de una política fiscal responsable. Todo lo que tenemos que hacer ahora, es convencer a nuestros socios comerciales, lo cual es un proceso lento. Y pese a lo que he dicho sobre la actitud y principios de Australia y nuestro compromiso de reforma para su propio bien, una negociación es, por su naturaleza, adversa. Y según mi experiencia, las dos partes intentan, dentro de las restricciones de su propia política comercial, ver sus objetivos de acceso al mercado, sin tener que cambiar políticas

importantes a nivel local. Aun si los cambios a esas políticas puedan estar en los intereses a largo plazo de sus economías.

Y quiero recalcar dos puntos importantes, pero obvios, que Australia al igual que Chile, es una democracia. Una en la cual no todas las partes interesadas comparten el mismo compromiso de reforma, en apoyo a los intereses a largo plazo de la economía, si es que esa reforma significa problemas a corto plazo para ellas. Por decirlo de otro modo, mientras Australia no busque una preferencia de tarifa, muchas de nuestras industrias están encantadas con tener una, y les gustaría mantenerla por el mayor tiempo posible.

Así que el avance lento de nuestras negociaciones con China y Japón, en particular, es un problema en Australia. Algunas de nuestras partes interesadas en la industria, están muy cansadas de esperar por la apertura de acceso al mercado o las reformas en la frontera que esos países deberían hacer para facilitar el libre comercio. Y no hay duda, que algunos de ellos estarían felices de aceptar la apertura de acceso al mercado sin la reforma o hacer pequeñas mejoras en éste en vez de ninguna. No obstante, Australia tiene bastantes intereses con estos países, quizás más que otras naciones (como Chile o Nueva Zelanda) que han celebrado tratados limitados. Y no celebraremos uno el cual excluye nuestros intereses más importantes, generalmente la agricultura (que siempre es un tema delicado) si no que también asuntos bancarios, legales, de telecomunicaciones y de seguros.

Para finalizar, nuestras estrategias en relación a los TLC han continuado para evolucionar, pero claramente están fundadas por principios elementales, como lo he recalcado y lo es el unilateralismo, la no discriminación y el amplio alcance de estos. Esos principios le dan forma a los tratados que tenemos en Asia, y también lo hacen con las negociaciones que seguiremos llevando a cabo.

Como foco de los cambios de actividad económica a nivel mundial como es debido en Asia, también nos proyectamos más allá de los tratados comerciales, por ejemplo, en cómo fortalecer nuestra ventaja comparativa al momento de tratar con esa región. El Primer Ministro ha encargado un informe para mediados de este año, sobre los pasos prácticos para recibir el "Siglo Asiático", desde nuestras escuelas y universidades, hasta transporte, infraestructura y servicios gubernamentales. Los cambios que este proceso traerá, especialmente combinado con una perspectiva a futuro, tratados de libre comercio amplios con nuestros socios clave en Asia, nos permitirán continuar nuestro desempeño económico sólido y la mantención del rol importante que tenemos en nuestra región dinámica que comprende Asia y el Pacífico.