

cuestión de transferencia de tecnología, para determinar si la mejor forma de realizarla es por medio de coinversiones o bajo licencia. Creo que ya se acepta el concepto de que la coinversión sea la clave a una presencia comercial, permanente y viable, en el mercado mexicano, y ello se confirma, tal como he mencionado, por el hecho de que más de 160 firmas canadienses desarrollan actividades en México. En efecto, uno podría decir que los dos países están comprometidos en una gran empresa mancomunada, con ambos gobiernos y los sectores privados constituyendo los socios.

Iniciativas canadienses

Por la parte canadiense, en un esfuerzo por traducir en logros positivos la evidente buena voluntad, el gobierno de Ottawa ha escogido a México como una de las muy pocas naciones de la más alta prioridad para el desarrollo de una estrategia mundial de mercadeo. Este programa, actualmente en marcha, abarca visitas ministeriales, intercambios técnicos, ferias comerciales, misiones auspiciadas por los gobiernos federal y de provincia, seminarios sobre exportación y la preparación de folletos referentes a mercados de exportación. Todas estas actividades están encaminadas a introducir a los hombres de negocio canadienses al mercado mexicano. Por supuesto, las estrategias bilaterales requieren que sean puestas al día constantemente; de aquí que nuestros planes de acción para México sufrirán en breve unas modificaciones, con el fin de tener en cuenta los nuevos objetivos y programas señalados para el sexenio venidero.

Intercambios culturales

Además de los lazos económicos, estaremos procurando activamente realizar nuestros intercambios culturales y académicos. Yo tengo profunda creencia en el valor de un fuerte programa de relaciones culturales, no sólo por sí mismo sino por lo que puede contribuir para apoyar los esfuerzos canadienses en las esferas comercial y económica, y, en general, para redondear y profundizar la clase de relación a largo plazo que estamos resueltos a construir con México. Dadas sus propias tradiciones finas de cultura y su reputación de excelencia, México es sin lugar a dudas un país donde el Canadá debería hacer sentir su presencia. Una ventaja para nosotros es la latitud de la cultura del Canadá francés, hacia la cual los mexicanos experimentan una afinidad natural. Esto se recalca y acrecenta por la existencia de la Delega-

ción de Quebec en la Ciudad de México. Yo espero trabajar estrechamente con Henri Dorion y su hábil personal. Otra ventaja es nuestra magnífica cancillería nueva aquí, ya que ahora podemos ofrecer exposiciones y representaciones artísticas en nuestro propio local. Necesitamos un buen plan de largo alcance para recalcar al máximo el impacto de ese edificio, en beneficio del Canadá y de México. Estaremos dependiendo tanto del sector público como del privado para que nos ayuden a explotarlo a su plena potencialidad.

Conjuntamente con los muchos turistas canadienses que acuden a México todos los años, el número de visitantes en pos de negocios sigue aumentando. El año pasado, 2.400 hombres de negocio canadienses llegaron aquí, un crecimiento de 85 por ciento sobre 1980. Vinieron para explorar las oportunidades del mercado, representando la plena gama de capacidades canadienses desde los alimentos básicos y materias primas industriales hasta lo más sofisticado de equipo y servicios de la alta tecnología. Al nivel gubernamental, el Canadá tiene más contactos de alto rango con México que con cualquier otro país del hemisferio occidental, excepción hecha de los Estados Unidos de



En el patio interior de la Embajada de Canadá en México se ha erigido un poste totémico de 9m. de altura tallado a mano por el artista Tony Hunt de la Colombia Británica. Los pilares totémicos son privados de los indios de la Costa Noreste de América del Norte. Este totem muestra al pájaro del trueno, la orca, el hombre sol y un jefe indio.

Norteamérica. La visita del primer ministro Trudeau en enero sirvió para confirmar de nuevo la creciente amistad, de carácter muy especial, que existe entre nuestros dirigentes y nuestros países....

El apoyo de México a las iniciativas canadienses es muy alentador y en este contexto hemos establecido metas ambiciosas para nosotros mismos, durante varios años venideros. El año pasado las exportaciones canadienses a México totalizaron 715 millones de dólares (canadienses), sumando aproximadamente 3 por ciento de las importaciones globales de este país. En vista de los cimientos sólidos sobre los cuales se puede construir, y con el entusiasmo del sector privado canadiense, no pienso que debiéramos quedar satisfechos con esa parte del mercado de 3 por ciento: yo postulo que no es irrazonable aspirar a tanto como el 5 por ciento. Podemos lograr esto por medio de un esfuerzo más concentrado de mercadeo, no solamente en los seis sectores de prioridad con los cuales ya están familiarizados, sino también en muchas otras áreas de la economía, tales como la silvicultura, educación, la medicina y el ambiente.

Actividades actuales

Entre las presentes actividades, destacando sólo unas cuantas, el Canadá ha presentado ofertas para participar en el programa nuclear de México y en sus planos de modernizar las comunicaciones, adquiriendo dos sistemas completos de satélite, los cuales incluyen los equipos de tierra correspondientes y los servicios.

Además, el gobierno mexicano también está ansioso de explorar las oportunidades de posibles esfuerzos cooperativos para coinversiones con el Canadá en el sector de los bienes capitales. Como parte de esta iniciativa, una delegación de funcionarios técnicos de alto rango de Pemex estarán realizando una jira por el Canadá en un futuro próximo, con el fin de mejorar sus conocimientos de variedad de equipo y tecnología de campo petrolífero que pudiera ser comprado en el Canadá. Actualmente, Pemex importa equipo con un valor aproximado de dos mil millones de dólares por año, del cual menos de ocho millones han sido ganados por nosotros. Dada la competitividad canadiense en este sector, sé que podemos superar aquello. Asimismo estamos discutiendo con Pemex la posibilidad de que ellos abran una oficina de compras en el Canadá.

En lineamientos similares, un grupo de la Comisión de Fomento Minero y com-

(pasa a la pág. 8)