

[Text]

companies in Mexico for 25 years, and they were not setting up any training for Mexicans. Northern Telecom went in, and the first thing they did is said, "We want Mexicans to be able to participate in our expansion into the country." Our Canadian oil drilling service companies have already been down there — this is while the negotiations were ongoing — working deals was the Mexicans.

We had our largest solo trade show in history in Mexico, and the Canadian companies were concluding deals worth tens of millions of dollars at the trade show. These were not consumers, of course, because that is not where the Canadian strength is. I think Canadian strength is in high-value-added specialized equipment, and that is where the Canadian companies tell us they hope to make real gains, to use Mexico as a platform not only for further expansion throughout Latin America, with or without a NAFTA, but to use that experience and those economies of scale to expand their sales and to increase their market share in Asia Pacific and in Europe.

I think it is a very good question that you raise, because we could not premise our negotiating positions on a consumer-based strategy.

Senator Stollery: Relevant to your point and the World Bank figures, what you are saying is that in the need to elaborate the infrastructure of Mexico, these are the sorts of things Canadian companies can be successful at. I think that is right and would be very happy if Canadian companies can extend their business into Mexico, though traditionally they do not seem to have done much of that.

When I look at this figure in terms of the distribution of income, I look at a lack of figures. I am actually looking at six blanks here for the distribution of income.

There do not appear to be elections in Mexico, at least elections which are real elections with different candidates and things like that. If you go further back, the picture does not seem to change.

Would you not think the distribution of income in a country, or lack thereof, to a large extent reflects the state of political development of a country? If you look at Chile, Argentina, Brazil, at countries where there is a bit of political evolution that goes on, do you not think the pressures in political evolution are what improve the distribution of income? How can that happen in Mexico when it only runs with one group of people?

Senator Stollery: Mr. Chairman, I am here to discuss Canadian policy. I am happy to respond to the question, but I am sure there are others better qualified than I to speak about

[Traduction]

D'autres entreprises de télécommunications qui se trouvent au Mexique depuis 25 ans n'ont jamais assuré la formation de la main-d'oeuvre mexicaine. Dès son arrivée, Northern Telecom a tenu à permettre aux Mexicains de participer à son expansion dans ce pays. Nos compagnies de forage pétrolier se sont déjà rendues sur place — pendant que les négociations se poursuivent — pour conclure des ententes avec les Mexicains.

Nous avons tenu la plus grande foire commerciale de notre histoire au Mexique et les sociétés canadiennes ont profité de l'occasion pour conclure des marchés d'une valeur de plusieurs dizaines de millions de dollars. Ce n'était évidemment pas avec des consommateurs étant donné que ce n'est pas sur ce plan que réside notre force. À mon avis, notre atout se trouve dans l'équipement spécialisé présentant une importante valeur ajoutée et c'est dans ce secteur que les entreprises canadiennes espèrent réaliser d'importants progrès. Elles comptent se servir du Mexique comme d'un tremplin non seulement pour s'implanter dans toute l'Amérique latine, avec ou sans l'ALÉNA, mais pour profiter de cette expérience et de ces économies d'échelle pour accroître leurs ventes et leur part du marché dans l'Asie du Pacifique et en Europe.

Vous avez soulevé là une excellente question, car nous ne pouvions effectivement pas baser notre position de négociation sur une stratégie axée sur les consommateurs.

Le sénateur Stollery: À propos des chiffres de la Banque mondiale, vous dites que le Mexique a besoin d'améliorer son infrastructure et que c'est justement dans ce domaine que les entreprises canadiennes sont compétitives. Je pense que vous avez raison et je me réjouirai si les entreprises canadiennes peuvent s'implanter davantage au Mexique même si elles ne semblent pas y être tellement parvenues jusqu'ici.

Si j'examine ce tableau concernant la répartition du revenu, je constate une absence de chiffres. En fait, il y a là six espaces en blanc pour ce qui est de la répartition du revenu.

Apparemment, il n'y a pas d'élections au Mexique, ou du moins pas de vraies élections avec des candidats différents et le reste. La situation ne semble pas beaucoup changer sur ce plan.

Ne pensez-vous pas que la façon dont le revenu d'un pays est réparti, ou n'est pas réparti, reflète, dans une large mesure, le développement politique de ce pays? Si vous prenez le Chili, l'Argentine, le Brésil et les pays où il y a une certaine évolution politique, ne pensez-vous pas que ce sont les pressions de l'évolution politique qui améliorent la répartition du revenu? Comment cela peut-il se produire au Mexique s'il n'y a aucune opposition politique?

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, je suis ici pour discuter de la politique canadienne. Je me ferais un plaisir de répondre à cette question, mais d'autres sont certainement