

## Trump mejora lazos de México y Canadá (El Financiero 03/05/17)

Trump mejora lazos de México y Canadá (El Financiero 03/05/17) ENVIADO TORONTO, Canadá VALENTE VILLAMIL [vvillamil@elfinanciero.com.mx](mailto:vvillamil@elfinanciero.com.mx) Miércoles, 3 de mayo de 2017 Para que los empresarios mexicanos y canadienses tomaran en cuenta la oportunidad de negocio que había entre ellos, tuvo que llegar un presidente proteccionista al mejor mercado que ambos países tienen: Estados Unidos. Hombres de negocios del sector de alimentos y bebidas reunidos en la exposición de innovación en alimentos SIAL, que se realiza esta semana, coincidieron en entrevista con El Financiero que las amenazas vertidas por el presidente Donald Trump en contra del TLCAN han propiciado un acercamiento entre México y Canadá. "Yo percibo que en el tema de la relación comercial, los canadienses lo ven como que es lo mejor para Canadá. Van a hacer lo que sea necesario para maximizar el beneficio canadiense", dijo David Hernández, gerente del mercado estadounidense y mexicano para la procesadora de carne Erie Meats, basada en Toronto. Si bien en un principio Trump fijó sus ataques hacia México, en las últimas tres semanas se ha endurecido contra Canadá a tal grado de haber impuesto recientemente una serie de tarifas a la madera que importa de ese país, lo que aviva la incertidumbre. Esta situación, agregó Hernández, ha hecho que el empresariado de Canadá se concentre en diversificar sus mercados y viceversa, pues sólo el año pasado México exportó apenas 10 mil 427 millones de dólares a Canadá, cuando a EU vendió más de 302 mil 654 millones a pesar de que el comercio con ambos está liberalizado, según la Secretaría de Economía. Pero el primer paso en la que pareciera ser una nueva etapa en las relaciones de negocios entre ambos países no sólo lo da Canadá, pues hay cerca de una decena de empresas en el SIAL que vienen en una misión exploratoria para conquistar este mercado de unas 40 millones de personas con un buen poder adquisitivo e incluso en busca de proveedores. "La política de nuestra empresa ha sido diversificarse, desde antes de Trump, pero su llegada sí vino a potencializar (nuestra expansión en Canadá)", dijo Alejandra Richay, directora de ventas para América de Grupo PSA, que distribuye edulcorantes, y quien se encuentra en este país para buscar crecer las ventas. Caso similar al de La Molienda, que desde Monterrey piensa diversificar su mercado en Canadá, pues hoy está asentado en EU, de acuerdo con Rogelio Salazar Cavazos, su director general.