



México D. F., a 8 de junio de 2011.

**PROPONE PRESIDENTE DE CANACERO  
LA RUTA HACIA LA COMPETITIVIDAD DE AMÉRICA DEL NORTE**

- **Infraestructura, variable clave para la competitividad de la industria en Norte América**
- **El intercambio comercial de acero entre México, Canadá y Estados Unidos es de 20 mil millones de dólares anuales**
- **La espera de entre 5 y 6 horas para cruzar la frontera, hace que la industria del acero gaste hasta 600 millones de dólares adicionales en gastos de envío**

El Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO), Raúl Gutiérrez Muguerza, declaró, ayer, en su intervención en el Departamento de Comercio de Estados Unidos que en un mercado altamente competido todas las empresas están obligadas a mejorar su eficiencia, productividad y competitividad para enfrentar la competencia global y la infraestructura es una variable clave en esta ecuación.

“El comercio del acero entre los países del TLCAN es muy significativo. Cada año, tenemos una mercado intra-TLCAN cercano a los 20 millones de toneladas de acero. Estamos hablando de un intercambio de más de 20 mil millones de dólares. De estos 20 millones de toneladas, 51 por ciento es importado por los Estados Unidos desde Canadá y México, 34 por ciento es importado por Canadá desde Estados Unidos y México y el restante 15 por ciento es importado por México desde Estados Unidos y Canadá”.

Ante funcionarios de los gobiernos de los tres países, así como representantes de la industria del acero de la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Gutiérrez Muguerza dijo que independientemente de los puntos de vista políticos de este acuerdo comercial, el TLCAN ha creado conciencia acerca de las múltiples oportunidades que ofrece la región, mismas que debemos aprovechar. Explicó que las industrias de México, Estados Unidos y Canadá se beneficiarán de una infraestructura moderna y eficiente “que nos dará la oportunidad de ampliar nuestros negocios y las economías de los tres países”, subrayó.

El Presidente de CANACERO destacó que el acero es un componente clave para proyectos de infraestructura. Cada nueva carretera, cada expansión de vías de ferrocarril y cada renovación de oleoductos, impulsa el crecimiento de la industria del acero.



## CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL HIERRO Y DEL ACERO

### Comunicado de Prensa

Precisó que el 70 por ciento del comercio del TLCAN es transportado por tierra, ya sea en camiones o ferrocarril. Cerca de 3.5 millones de toneladas de acero por año son transportadas a través de las vías ferroviarias, pero la competencia limitada en la infraestructura de la región reduce la flexibilidad de envío, particularmente en lo referente a precios.

Sin embargo, detalló que en el caso del transporte terrestre, los camiones deben esperar entre 5 y 6 horas en promedio para cruzar la frontera. La industria del acero del TLCAN estima que esos momentos de espera representan cada año hasta 600 millones de dólares en gastos de envío adicionales.

El dirigente empresarial de la CANACERO puntualizó que el Programa Nacional de Infraestructura del Presidente Calderón se ha traducido en más y mejores puertos para el comercio de mercancías. Este ha sido sin duda un paso muy positivo para el desarrollo de nuestra economía. Sin embargo, dejó en claro que “por desgracia y debido a la burocracia, la mayoría de los proyectos no se han ejecutado”. Asimismo, Gutiérrez Muguerza dijo que las leyes y reglamentos deben ser urgentemente modificados para permitir la ejecución de cientos de proyectos que, sin duda, mejorarán la calidad de vida de nuestro país y darán a nuestro negocio una mejor oportunidad para competir en el mundo.

Cabe recordar que desde la firma del TLCAN los industriales del acero de los tres países han coincidido para identificar problemas comunes y proponer soluciones a sus gobiernos. En 2003, el Comité de Comercio del Acero de América del Norte (NASTC) se creó como un medio para que los gobiernos y la industria trabajaran juntos para enfrentar los desafíos de la globalización. Con el tiempo, el NASTC se ha convertido en un modelo de coordinación regional, que ahora está buscando formas de unir a otros integrantes de la cadena productiva en la promoción de la competitividad de la región, a partir de un impulso a la infraestructura y un mayor consumo de productos fabricados en México, Estados Unidos y Canadá. La CANACERO ha sido reconocida por otras industrias como un ejemplo de trabajo coordinado con estadounidenses y canadienses.

Relación con Medios:

Para cualquier información adicional comunicarse con Isidoro Guerson Osuna al teléfono 5517032327 o con Salvador Quesada Salinas al teléfono 54488162.