

ARIZONA Y MÉXICO TOWN HALL

ARIZONA & MEXICO TOWN HALL

RECOMENDACIONES FINALES / FINAL RECOMMENDATIONS

4 DE OCTUBRE DEL 2019 / OCTOBER 4, 2019

INTRODUCCIÓN / INTRODUCTION

En respuesta a una recomendación del 108th Ayuntamiento de Arizona en “Arizona y México” y las solicitudes de los participantes de Arizona Town Hall 2017, los ciudadanos de Sonora y Arizona se reunieron para un Ayuntamiento de la Comunidad en Hermosillo, Sonora, México. El objetivo: continuar forjando relaciones y crear soluciones para maximizar el potencial económico de la región.

Los participantes utilizaron el proceso del Ayuntamiento de Arizona para crear el siguiente informe de consenso de sus discusiones y recomendaciones para la acción. Las discusiones e informes se realizaron en inglés y español.

In response to a recommendation from the 108th Arizona Town Hall on “Arizona and Mexico” and requests from participants of the 2017 Arizona & Mexico Town Hall, citizens from Sonora and Arizona gathered together for a Community Town Hall in Hermosillo, Sonora, Mexico. The goal: to continue to forge relationships and create solutions for maximizing the economic potential of the region.

Participants used the Arizona Town Hall process to create the following consensus report of their discussions and recommendations for action. The discussions and reports occurred in both Spanish and English.

INFORMACIÓN Y RECURSOS QUE NECESITAN LOS AMERICANOS

INFORMATION AND RESOURCES AMERICANS NEED

Es importante que los estadounidenses tengan cierto nivel de conocimiento para poder hacer negocios de una manera efectiva en México. La falta de conocimiento lleva a muchos problemas que se pueden evitar con anticipación. Este conocimiento y acceso a reglas, prácticas culturales, información demográfica, vocabulario profesional, el código de confianza, así como el marco del sistema legal, puede ayudar a realizar negocios exitosos en México. Saber quién tiene el poder de apoyar negocios en México es crucial. Existen recursos profesionales en ambos lados de la frontera tales como las cámaras de comercio los cuales pueden ser la clave para hacer que se lleven a cabo los negocios exitosamente. La habilidad de construir un nivel de confianza entre los contactos y expertos en sectores específicos es clave. La exploración y creación de instrumentos de seguridad que agreguen un elemento al nivel de confianza en ambos lados de la frontera. Asimismo, la creación de un modelo para planes de trabajo podría proveer información importante y establecer una lista de expertos profesionales. Una organización, como una cámara de comercio internacional, ayudaría a crecer y establecer conexiones profesionales entre Arizona y Sonora, así como la creación de una lista de organizaciones profesionales, ya existente.

Un mapa de procedimientos de cómo hacer negocios podría ayudar al éxito de los negocios que quieren establecerse en México.

It is essential that Americans have a certain level of understanding in order to effectively do business in Mexico. Lack of understanding leads to many problems that otherwise could be avoided. Knowing rules, cultural practices, demographics, professional vocabulary, level of risk, and legal frameworks enables businesses to succeed in Mexico. Getting to know local stakeholders and businesses is crucial. There are professional resources on both sides of the border. Identification of such resources, like chambers of commerce, is very helpful for a business to move forward. It is also important to build a knowledgeable and reliable network of contacts and experts, especially in specific sectors. Exploration and creation of effective security instruments would add a level of trust in both sides of the border. Having a guidebook focused on such resources (like a list of professional names) would be helpful as would assistance with the creation of model business plans. An organization, such as an International Chamber could help to establish professional connections between Arizona and Sonora.

It would also be useful to have a list of professional organizations that are already in place and a road map of steps to create and sustain a successful business.

INFORMACIÓN Y RECURSOS QUE NECESITAN LOS MEXICANOS

INFORMATION AND RESOURCES MEXICANS NEED

Hay muchos aspectos importantes que los mexicanos necesitan considerar para hacer negocios de manera efectiva en los Estados Unidos. El entendimiento de la cultura y los sistemas legales en los Estados Unidos es clave, como por ejemplo saber sobre aspectos de inmigración, sobre regulaciones bancarias, así como sobre las limitantes de viaje para los mexicanos dentro de los Estados Unidos, toda vez que cambian de manera constante. La habilidad de saber qué información está vigente al momento, así como las percepciones marca la diferencia. Por ejemplo, hay confusión sobre si un ciudadano de México puede ser dueño de un negocio en los Estados Unidos.

Un análisis del mercado en los Estados Unidos ayudaría a los empresarios en México a entender los mercados potenciales y su clientela. El acceso a la información de cada ciudad y condado en los EEUU con una lista de expertos en sectores específicos ayudaría a los empresarios mexicanos que tienen interés en establecer un negocio en los EEUU. Es necesario tener esta información en español para que los empresarios mexicanos puedan entender la complejidad y los detalles de la información. La información sobre organismos como la Administración para empresas pequeñas en los EEUU ayuda y ofrece recursos útiles para los empresarios, pero no se ofrece información en español. Las presentaciones en español de las cámaras de comercio agregarían la información que los empresarios de habla hispana deben tener. Debemos crear un organismo que incluya cámaras de comercio y una mesa directiva transfronteriza, así como un grupo de colaboradores y participantes del gobierno, organizaciones cívicas, y otros grupos que apoyan a los negocios en ambos lados de la frontera. La confianza sigue siendo un factor clave en ambos lados de la frontera.

There are many important aspects Mexican business owners need to consider to do business effectively in the United States. There are specific concerns with the culture and the legal systems in the United States because both change constantly, like immigration, banking regulations, and travel limitations. It is important to have the ability to determine what information is true and effective at any moment and to address inaccurate perceptions. For example, there is confusion about whether a citizen of México can own a business in the United States.

A market analysis of the United States would help Mexican businesses understand potential markets and customers. Access to information by city and county, including a list of experts in those areas, would also be very helpful to businesses in México that are interested in investing in the U.S. This information needs to be in Spanish so business owners can understand its complexities. For example, information about organizations such as the Small Business Administration would be more helpful if provided in Spanish. Chamber presentations on a regular

basis in Spanish would add to the crucial information that businesses should have. We should create an organization that includes chambers and a broad group of transborder and collaborative stakeholders including government, business, civic organizations, and others that supports business on both sides of the border. Trust continues to be a factor on both sides of the border.

APOYANDO LAS RELACIONES TRANSFRONTERIZAS

SUPPORTING CROSS-BORDER RELATIONSHIPS

“¿Qué necesito?” y “¿Cómo encuentro más respuestas sobre cuales recursos proveen incentivos y apoyos confiables que promuevan las relaciones transfronterizas entre los estados de Sonora y Arizona? La posibilidad de contar con un directorio que este disponibles en línea, nos ayudaría con las recomendaciones de expertos de confianza en sectores específicos de ambos lados de la frontera. Los mapas y procedimientos sobre como establecer negocios en sectores son esenciales para el éxito. La mercadotecnia y el mensaje correcto dirigido al mercado demográfico debe hacerse por medio de los canales correctos, lo cual es necesario para saber que la información es divulgada y tendrá su retorno a su inversión. Conociendo la capacidad del capital humano y sus talentos es necesario para determinar si existe una fuerza laboral apropiada en diferentes ubicaciones. Los programas de incentivos de impuestos en ambos lados de la frontera no están disponibles y esta falta de incentivos desvía la creación de negocios. Un programa de servicios con información bilingüe en línea y de forma impresa seria de mucha ayuda.

Alibaba se mencionó como un programa modelo que se podrían replicar para promover el intercambio transfronterizo. Las organizaciones del gobierno y agencias, como los consulados, pueden proveer información importante a los negocios. Un grupo que se enfoque en la información para los negocios transfronterizos podría ayudar a promover el intercambio transfronterizo. Este comité podría recomendar a expertos de sectores específicos y ayudar a dirigir el tema de factor de confianza que tiene un gran impacto en el comercio entre Sonora Y Arizona. El transporte accesible y asequible podría ayudar a incrementar el nivel de participación en ambos lados de la frontera.

What do I need? Moreover, how can I find it? These are the major questions asked about resources that incentivize and support cross-border business and commerce relationships between Sonora and Arizona. Having directories online that contain knowledge of trusted experts in specific sectors on both sides of the border would help to answer these questions. Road maps and timelines for establishing businesses in specific sectors are essential for success. The right marketing to reach different demographic groups and for channeling efforts is necessary to know for businesses so they can effectively disseminate information that will lead to a return on their investment. Knowing the availability of human capital and their skill set is necessary for determining if an appropriate workforce exists in different locations. Tax incentives on both sides of the border are not readily available; this lack of incentive detracts from business creation. A “one stop shop” with both printed and electronic bilingual information would be helpful.

Alibaba was mentioned as a role model that could be replicated to promote transborder trade. Government organizations and agencies, such as consulates, can provide useful information to businesses. An advisory council that focuses on transborder businesses with information helpful for business owners would help promote transborder trade. This council could endorse sector experts and help address the transborder trust factor that has an impact on trade between Sonora and Arizona. Affordable and accessible transportation between Sonora and Arizona would help increase businesses on both sides of the border.

MEJORANDO LOS RECURSOS PARA NEGOCIOS

IMPROVING RESOURCES FOR BUSINESSES

Hay un numero de recursos que ya existen en los estados de Sonora y Arizona que ayudan a los negocios de ambos estados, pero muchos negocios no saben que estos recursos existen. La Comisión Sonora-Arizona, las cámaras, los institutos educativos, así como la comisión de ciudades hermanas han existido por muchos años. El tratado de libre comercio y el apoyo de esta ley es muy conocido. BancoMex ofrece recursos que incluyen ofrecer préstamos para proyectos y el transporte y propaganda de productos fuera de México, así como la comunicación con inversionistas en otros países. Hay otros eventos más recientes que no son tan conocidos, como Town Hall con Arizona y México. Los recursos que ofrecen los gobiernos deben ser más coordinados y diseminados, así como los fondos en el nivel federal debe ser más conocido. Hay organismos que solo proveen información a sus miembros – esta información debe se debe compartir con el público. Las pequeñas empresas son muy importantes a las economías de ambos estados y debe haber más recursos para este sector. Debe haber más coordinación de recursos para los residentes de Arizona y Sonora y la información debe ser en forma bilingüe. Nuestros estudiantes son nuestro futuro y ellos deben tener la oportunidad de aprender sobre estos recursos en la escuela. El grupo colaborativo ya mencionado en este reporte puede servir como un grupo de interconexión que ayuda y guía a los negocios y comparte la información necesaria a los interesados en iniciativas binacionales.

There are a number of resources that already exist in Sonora and Arizona that help businesses in both states, but there is a lack of knowledge of these resources among most businesses. The Arizona-Sonora Commission/Commission Sonora-Arizona, Chambers, educational institutions, and the sister cities commission have existed for many years. NAFTA ratification and the support it provides is well known. BancoMex offers resources that includes lending for projects and moving and marketing products outside of México as well as contacting with investors in other countries. There are other and more recent events that are not as well known, such as the Arizona and México Town Hall. Government resources should be more coordinated and disseminated and the federal spending that occurs needs to be more widely known. Resources should be made available regardless of membership in organizations. Small businesses are very important to the economies of both states and should have more resources made available to them. Resources need to be more coordinated and disseminated among our stakeholders and they need to be in both English and Spanish. Our students are our future and need to have the opportunity to know about these resources. The proposed advisory council mentioned earlier in this report could serve as a networking group that helps engage and mentor businesses and disseminate highly needed information to those interested in binational initiatives.

EL IMPACTO DE LAS POLÍTICAS

THE IMPACT OF POLITICS

La política puede tener un impacto sobre los negocios en el nivel nacional y estatal. Los comentarios políticos negativos pueden afectar a los negocios significativamente. Es importante que los negocios se comuniquen con un mensaje de bienvenida a sus clientes. Los comentarios políticos negativos pueden crear un ambiente de riesgo, inestabilidad e incertidumbre, lo cual tiene un efecto negativo inmediato sobre los negocios. Ejemplo de esto ha sido la posibilidad de cerrar la frontera entre los Estados Unidos y México, de aumentar las tarifas, o de acabar con el tratado de libre comercio. Los políticos deben saber que sus comentarios y retorica tienen un efecto directo sobre la economía, la bolsa, y los negocios. Los empresarios, líderes y organizaciones deben estar listos para responder y contradecir comentarios negativos. Los negocios también deben hablar con los funcionarios electos al nivel local, estatal y nacional para promover acciones que pueden tener un afecto positivo para los negocios. Los Estados Unidos deben ser claros que el país da la bienvenida a los negocios de

México. El enfoque sobre temas controversiales como la inmigración se debe tratar de una manera holística. Es importante que todos voten de una manera educada.

Politics can have an impact on business both at the national and state level. Negative comments in politics have a significant negative impact on businesses. It is important for businesses to let their consumers know that they are welcomed. Negative political statements can create risk, instability, and uncertainty, which then have an immediate, negative effect on businesses. Examples of these statements have been that the border might be closed, tariffs might be increased, or the USMCA might not be approved. Politicians should be aware that their statements and rhetoric have an effect on the economy, the stock market, and business. Business owners, leaders and organizations should be ready to proactively contradict negative comments. Businesses should also lobby with local, state, and national officials to promote actions that positively affect business. The United States should be clear that they welcome business from Mexico. The focus on controversial topics such as immigration should be dealt with in a more holistic manner. It is important for everyone to be an educated and engaged voter.

ACCIONES / ACTIONS

Al finalizar el Ayuntamiento, los participantes se comprometieron con las acciones que tomarían como resultado de las discusiones. Cada participante completó una tarjeta que comienza con la declaración "Voy a..." Los participantes retuvieron las tarjetas con sus compromisos individuales. Algunos de los que se compartieron se enumeran a continuación.

At the conclusion of the Town Hall, participants committed to actions they would take as a result of the discussions. Each participant completed a card beginning with the statement "I will..." Participants retained the cards with their individual commitments. Some of those that were shared are listed below.

VOY A... / I WILL...

- Desarrollo de Encuentros entre grupos o gremios en ambos estados que promuevan el intercambio de negocios.
- Invite one friend to come to Arizona and Mexico Town Hall next year and promote the event with my friends.
- Further my understanding of doing business in and with Mexico.
- Promover las conexiones y enlaces transfronterizos para así poder crear cultura entre las personas y destacar su importancia para el beneficio y desarrollo de todos.
- Continue to attend. Participate and invite others.
- Share information of this program and other programs that help the Arizona-Mexico relationship.
- Promote Arizona and Mexico Town Hall.
- Share what I learned with other agencies in my community.
- Work to build a digital resource that will aggregate certain of the resources available online related to cross-border business.
- Como profesionista, me interesa mucho las relaciones Arizona-Sonora, principalmente por el desarrollo de la industria de la construcción. Pueden contar con mi apoyo personal.

- Realizar con la colaboración de las respuestas que un equipo enfocado a las preguntas para adoptar nuestro enfoque a la realización de un grupo que difunde los avances.
- Work with the city of Douglas to help businesses be more informed on resources and feel welcome to our community.
- Assist in being a mentor and/or share my best practices with others looking to start a business in either country/state.
- Seguir promoviendo y fomentando las relaciones binacionales entre los dos estados. Seguir conectando a empresarios con las nuevas personas conocidas en este evento.
- Seguir promoviendo encuentros participativos entre actores sociales y promover los alcances de este encuentro.
- Communicate what I learn.
- Empowering doing road maps on how to do business (maquiladoras and energy) in Sonora. Connecting Arizona Town Hall with the maquiladora industry.
- Engaging: Mexican congress to review our report and take actions.
- Help next year with the town hall and attend.
- Work with the Arizona-Mexico Commission and the Comision Sonora-Arizona to use the report to improve the trade and investment environment between Arizona and Sonora.
- Continue to support and advocate for policies and changes that promote cross-border, cultural/commercial activities, understanding, and opportunities.
- Invitar mis amigos a conocer y tomar más información para que conozcan del programa Arizona y México town hall. De esa manera tenga la oportunidad de participar y saber de los temas que se manejan aquí.
- Empezar a buscar oportunidades de negocio y mas relaciones en Arizona a partir de toda la información y personas que he conocido en esta experiencia.
- Vote in the November 3, 2020, election. Share the report far and wide. Run for state office (Proverbs 12:15).
- Continue to support organizations that promote the Arizona-Sonora cross-border relationship. The wellbeing of the megaregion should be of everyone's interest. Promote the recommendations of the Arizona-Mexico Town Hall in my industry and circles.
- Build awareness of resources available to help businesses on both sides of the border.