

ARIZONA & MEXICO TOWN HALL
**CROSS-BORDER CONNECTING: "WHAT THE
IMPLEMENTATION OF THE USMCA MEANS TO
MULTINATIONAL CORPORATIONS, SMALL/MEDIUM-SIZED
ENTERPRISES, AND ENTREPRENEURS"**
FINAL RECOMMENDATIONS
SEPTEMBER 17, 2020

Cross-border trade between the United States and Mexico is important and adds to our binational relationship.

NAFTA in 1994 affected this relationship between the U.S. and Mexico with adding collaboration and partnership to our binational business relationships and trade. During the years prior to the evolution to the new USMCA agreement, there was significant unease with the upcoming change due to the unknown.

The inception of the USMCA in July of 2020 has helped those involved feel more comfortable since it has been mostly a positive change. With substantial media coverage on this agreement, more people have become more educated on the USMCA and what it covers. There is more emphasis on positive collaboration with the U.S., Mexico, and Canada on our continent.

For new businesses, the USMCA has provided a great opportunity, especially with e-commerce. There is no threshold on the size of business that could benefit from cross-border trade. The USMCA has opened more opportunities for small businesses that wish to export. There is a learning curve for the businesses and countries involved, especially with documents and rules of origin, but learning continues to progress as these new procedures become known.

The upgrades for industry through the USMCA have directed us more towards a paperless system (the Document Imaging System) that decreases costs at customs and streamlines processes. This has been especially helpful for the automotive industry.

It is important to know the scope of the business intending to import or export since there are many factors involved with compliance within the USMCA. The USMCA is seen as a friendly treaty that allows businesses in the U.S., Mexico, and Canada to trade between these partners. Understanding what a business wants to do with exporting is crucial before any business begins this process, especially with product classification since different classifications require different processes.

U.S. Customs has set up a centralized location where businesses can obtain direct information on the USMCA, which is very useful as a resource. Import/Export is very challenging financially due to the different processes involved with moving product into another country. Using a broker partner can help with cross-border business since cash flow can be directly impacted by any shipping/delivery delays or taxes and having trans-border information conversations up-front is crucial. Communication is key since time is money and documentation can be complicated. Any missing information can cause additional cost and concern with the customer receiving their product with an adequate lead-time.

Working within our own continent through the USMCA brings advantages, including the legal certainty of this agreement which helps knowing what is involved with trade between the Mexico, the U.S. and Canada, and having less of a time differential versus trade with another hemisphere.

COVID-19 has created a disruption with the supply chain this year and has affected people directly through illness. COVID-19 hit businesses with no warning, which affected product delivery and manufacture which may have had parts coming from other countries, such as China. Businesses had to

re-invent themselves to not shut down. The rules for safety both inside and outside of plants have totally changed due to the coronavirus. These rules for social distancing at work continue to evolve to try to maintain the best practices for safety of employees. The decrease in flights due to the impact of COVID-19 on the number of flights available has impacted shipping of product and business travel. The pandemic has also had an effect on the hours ports of entry are open. Non-essential travel has also been restricted between the U.S. and Mexico. Despite these challenges, opportunities are also created for businesses, such as regional vendors. There has also been growth in industry within the USMCA area since there are businesses that wish to pivot and move manufacture from China to Mexico.

Anticipated growth in trans-border trade with the USMCA also brings questions on upgrades to infrastructure. These upgrades are dependent upon funding from the three governments involved, although they are needed.

The USMCA has brought challenges due to the new paperwork and different formats used by shippers due to non-standardization at this time. The automotive industry, in particular, will have challenges with updating compliance with the new rules of origin and labor rules. For businesses new to international trade, there is a steep learning curve with the USMCA regulations.

With the effective USMCA signed by all three countries, potential political changes have less of an impact on future trade between these three partners. That being said, it is important to maintain active relationships within the political realm. Legal, tax, and fiscal elements may have an impact on businesses, but not an overall trade concern. With all three countries involved with the design on the USMCA, there are benefits for each country within this agreement regarding cross-border trade. Education on the USMCA is key for all involved.

ARIZONA Y MÉXICO TOWN HALL

CONEXIÓN TRANSFRONTERIZA: "QUÉ SIGNIFICA LA IMPLEMENTACIÓN DEL T-MEC PARA LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES, LAS PEQUEÑAS-MEDIANAS EMPRESAS Y PARA LOS EMPRENDEDORES"

RECOMENDACIONES FINALES

17 DE SEPTIEMBRE DEL 2020

El comercio transfronterizo entre Estados Unidos y México es muy importante y fortalece nuestra relación binacional.

El Tratado de Libre Comercio de 1994 impacto positivamente a la relación entre Estados Unidos y México al agregar colaboración y cooperación a nuestras relaciones binacionales de negocios y comerciales. Durante los años anteriores a la evolución hacia el nuevo acuerdo o tratado T-MEC, hubo mucha preocupación sobre los cambios que se venían debido a la falta de conocimiento sobre los términos del nuevo acuerdo.

Con el inicio del T-MEC en julio de 2020 ha ayudado a todos los involucrados a sentirse más confiados ya que ha sido un cambio positivo. La gran cobertura de los medios de comunicación sobre este acuerdo ha ayudado a que más personas estén educadas sobre el acuerdo T-MEC, lo que este cubre y la importancia que el mismo tiene. Hoy en día, existe mucho énfasis en una colaboración positiva con Estados Unidos, México y Canadá en nuestro continente.

Para las nuevas empresas, el T-MEC ha brindado una gran oportunidad, especialmente con el comercio electrónico. No existe un límite sobre el tamaño de las empresas que se pueden beneficiar del comercio transfronterizo. El T-MEC ha abierto muchas más oportunidades para las pequeñas empresas que deseen exportar. Existe una curva de aprendizaje para estas empresas y los países involucrados, especialmente con la documentación y las regulaciones de origen, pero el aprendizaje debería continuar creciendo a medida que se conocen más a fondo los nuevos trámites y procedimientos.

Las actualizaciones para la industria derivadas del T-MEC nos han dirigido hacia un sistema sin papel (el Document Imaging System) que reduce los costos en las aduanas y agiliza los procesos. Esto ha sido especialmente útil y de beneficio para la industria automotriz.

Es importante conocer la dimensión del negocio que pretende importar o exportar, ya que hay muchos factores involucrados con el cumplimiento dentro de este acuerdo. El T-MEC es un tratado amistoso que permite a las empresas de EE. UU., México y Canadá comercializar entre socios. Tener conocimiento y entender lo que una empresa quiere hacer con la exportación es crucial antes de esta inicie el proceso, especialmente con la nueva clasificación de productos, ya que diferentes clasificaciones requieren diferentes procedimientos y cumplimiento de reglamentos específicos.

La Autoridad de Aduanas de EE. UU. Ha centralizado la información en su sitio de internet donde las empresas pueden ingresar para educarse sobre todo lo necesario acerca del T-MEC, el cual es un recurso muy útil y fácil de utilizar. Importar / Exportar es un gran desafío financiero debido a los diferentes procesos involucrados en el movimiento del producto a otro país. El uso de una agencia aduanal puede ayudar con los trámites necesarios para la realización de negocios transfronterizos, ya que el flujo de efectivo puede verse afectado directamente por retrasos en el envío / entrega o cálculos de impuestos, y el tener por adelantado conversaciones informativas sobre los procesos transfronterizos puede ser crucial y de mucha utilidad. La comunicación es clave ya que el tiempo es dinero y la documentación puede ser complicada. Cualquier información omitida puede ocasionar costos adicionales, así mismo puede agudizar la preocupación de que el cliente reciba su producto en el tiempo de entrega acordado.

El trabajar dentro de nuestro propio continente a través del T-MEC trae muchas ventajas, incluyendo la certeza jurídica o legales de este acuerdo que ayudan a entender las implicaciones del comercio entre México, EE. UU., y Canadá, así como tener menos diferencia de tiempo entre países versus las transacciones comerciales con otros países del hemisferio.

COVID-19 ha creado una interrupción en la cadena de suministro este año y ha afectado directamente a las personas en su salud. COVID-19 afectó a las empresas inesperadamente, lo que afectó la entrega y fabricación del producto, que podría haber necesitado piezas procedentes de otros países, como China. Los negocios han tenido que reinventarse para no tener que cerrar. Las reglas de seguridad tanto dentro como fuera de las plantas han cambiado completamente debido al coronavirus. Estas reglas de distanciamiento social en el trabajo continúan evolucionando para tratar de mantener las mejores prácticas para la seguridad de los empleados. La disminución de vuelos debido al impacto de COVID-19 en la cantidad de vuelos disponibles ha impactado el envío de productos y viajes de negocios. La pandemia también ha tenido un efecto en con los nuevos horarios implementados en los puertos de entrada fronteriza. Los viajes no esenciales también se han restringido entre los Estados Unidos y México. A pesar de estos desafíos, también se crean oportunidades para las empresas, especialmente para los proveedores regionales. También se ha visto un crecimiento en la industria debido al T-MEC ya que hay empresas que desean cambiar y mover la fabricación de China a México.

El crecimiento anticipado en el comercio transfronterizo con el T-MEC también genera preguntas sobre las actualizaciones de la infraestructura. Estas actualizaciones dependen del financiamiento de los tres gobiernos involucrados y son muy necesarias para enfrentar el crecimiento.

El T-MEC ha traído también desafíos debido al nuevo papeleo y los nuevos diferentes formatos utilizados por los exportadores debido a la falta de estandarización que existe en este momento. La industria automotriz, en particular, tendrá desafíos para actualizar el cumplimiento de las nuevas regulaciones de origen y normas laborales. Para las empresas nuevas en el comercio internacional, existe una interesante curva de aprendizaje derivadas de las regulaciones del T-MEC.

Con la entrada en efecto del T-MEC firmado por los tres países, los potenciales cambios políticos tienen un impacto menor en el futuro del comercio entre estos tres socios. No obstante, es importante mantener y fortalecer las relaciones en el ámbito político. Los elementos legales y fiscales pueden tener un impacto en las empresas, pero no debería de ser una preocupación comercial en lo general. Con los tres países involucrados en el diseño del T-MEC, obviamente hay beneficios para cada país participante en este acuerdo con respecto al comercio transfronterizo. La educación continua sobre el T-MEC es clave y necesaria para el éxito de todos los involucrados.