



Leader Business Forum: La ruta estratégica para que las Pymes de Sonora conquisten Arizona

Por Aurora Retes Dousset



En un momento donde la relocalización industrial y la integración regional redefinen el mapa económico de Norteamérica, el consultor en relaciones internacionales con Arizona, Antonio Proto, lanzó un mensaje claro a las PYMES sonorenses: *"El negocio está en Arizona. Hay que ir a buscarlo allá, no esperar que llegue aquí."* En conversación con *Voz Empresarial*, el experto explicó los alcances del **Leader Business Forum**, un encuentro diseñado

estratégicamente para pequeñas y medianas empresas interesadas en exportar y posicionarse en el mercado más grande del sur de Estados Unidos: Arizona, con epicentro en Phoenix.

Diplomacia económica para la mega región

Proto subraya que, aunque Sonora y Arizona celebran más de 65 años de relación, esta ha sido históricamente de carácter amistoso y familiar,

no necesariamente orientada a negocios. "Hoy necesitamos diplomacia para el crecimiento de la mega región. Entender la identidad y la mentalidad del empresario norteamericano es clave para competir y colaborar."

El foro aborda temas cruciales para la internacionalización:

- * Cómo hacer negocios en Arizona.
- * Retos y oportunidades para PYMES mexicanas.
- * Propiedad intelectual y registro de marcas en EE. UU.
- * Aranceles y cruces fronterizos.
- * Ruta estratégica de lo local a lo binacional.

Arizona acelera... ¿y Sonora?

Uno de los datos que encendió la conversación fue la llegada de 30 mil ingenieros coreanos a Phoenix, atraídos por el dinamismo tecnológico y manufacturero de la región. "¿Y el talento sonorenses dónde está?", cuestiona Proto. Mientras diariamente alrededor de 300 personas se mudan a Phoenix en busca de oportunidades, el experto advierte que muchos en Arizona no conocen qué produce Sonora ni cuál es su potencial industrial. "Tenemos que explicar qué hacemos, quiénes somos y por qué somos competitivos."

Escasez y oportunidad

Arizona enfrenta escasez de talento, proveedores y servicios. Para Proto, esta es la ventana estratégica

para Sonora. "Hay mundo talento en Sonora. Pero debemos actuar proactivamente y juntos, de la mano, tocando puertas en asociaciones, empresas y gobierno."

Además, insiste en la necesidad de culturizar a las nuevas generaciones con una visión binacional: fortalecer el inglés, promover estancias académicas y aprovechar las visas de estudio en EE. UU. "Muchos estudiantes no saben que existen oportunidades reales para continuar su formación e insertarse en el mercado estadounidense."

Mentalidad de expansión

La lectura económica en Estados Unidos es distinta a la mexicana. Por ello, las PYMES deben prepararse no sólo técnicamente, sino culturalmente. El Leader Business Forum busca precisamente eso: reducir tiempos de inserción, generar redes estratégicas y ofrecer herramientas prácticas para expandirse con visión estructurada. El mensaje final es contundente: la mega región Sonora-Arizona no puede seguir siendo sólo un concepto político o diplomático; debe convertirse en una plataforma real de crecimiento empresarial. El momento es ahora. El mercado está allá. Y las Pymes sonorenses tienen que cruzar la frontera con estrategia, identidad y decisión

*** Directora Voz Empresarial
Medios | Noticias | Editorial |
Asesoría Marcaje
Personal | Comunicación
Cel. 66 22 23 05 57 |
aretas0@gmail.com**