

**ESTRATEGIA ORIGINAL**

Lograr condiciones favorables para el trabajo de los ingenieros y de las empresas mexicanas de ingeniería.

**CLIENTE (DUEÑO DEL PROBLEMA)**

**FACILITADOR**

**EQUIPO RECURSO**

CLIENTE (DUEÑO DEL PROBLEMA)	FACILITADOR	EQUIPO RECURSO

**CAUSA(S) RAÍZ O PROBLEMA(S) REAL(ES) A RESOLVER**

1. Es muy complicado que una empresa pueda cumplir legal, contable, administrativa y técnicamente.
2. Los criterios de asignación de contratos terminan casi siempre en empresas grandes y/o extranjeras.
3. A los ingenieros de otras nacionalidades no se les exige la comprobación de sus estudios



	<p>Organizaciones indiquen en su página que son miembros de UMAI y en sus respectivas páginas indicar la liga de la UMAI</p> <p>2.3.- Usar la marca UMAI</p>								
<p><b>3. Apoyar a empresas que contraten ingenieros mexicanos</b></p>	<p>3.1.- Que UMAI solicite y gestione las iniciativas de sus miembros</p> <p>3.2.- Que se consulte a la UMAI sobre la simplificación administrativa</p> <p>3.3.- Que la UMAI canalice las propuestas de mejora regulatoria del gremio (p. ejemplo Impuesto fijo)</p> <p>3.4 Promover un contenido de talento nacional de ingeniería (efectivo) mínimo en las licitaciones públicas</p>								
<p><b>4. Respetar/hacer cumplir la Ley de Obras Públicas</b></p>	<p>4.1.- Vigilar los catálogos de conceptos.</p> <p>4.2 Que los testigos sociales sean nombrados/validados por UMAI y se comprometan a respetar su Código de Ética</p> <p>4.3.- Si fallan que sea turnado su caso a la</p>								

	Comisión de Honor 4.4.- Crear un registro de testigos sociales de UMAI por especialidad								
<b>5. Elaborar Licitaciones bien estructuradas</b>	5.1.- Verificar que las licitaciones no tengan sesgos a compañías específicas								
<b>6. Eliminar la discrecionalidad en la asignación de los contratos</b>	6.1.- Vigilar que se cumplan los términos y condiciones de los fallos								
<b>7. Exigir que los ingenieros que trabajen en México tengan cédula Profesional, Título y que pertenezcan su Colegio</b>	7.1.- Exigir que los títulos presentados sean validados/ apostillados por los Colegios 7.2.- Revisar que quienes vengán a trabajar tengan visa para ello y no de turistas o estudiantes 7.3.- Que realicen labores para las que fueron preparados en la especialidad y con el grado respectivo								

## **CÓMO ASEGURARSE DE QUE EL PLAN FUNCIONARÁ**

### **¿QUÉ RECURSOS ADICIONALES Y AUTORIDAD SE REQUIEREN PARA IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN?**

1. Recursos:
2. Humanos y financieros internos de acuerdo al plan de acción, grupo multidisciplinario requiere habilidades técnicas, jurídicas y de gestión.
3. La SCT, los Presidentes de las Comisiones del Congreso que atienden los temas de infraestructura, ambiental, recursos hidráulicos, de energía, de reconstrucción, etc.
4. La Comisión Ejecutiva debe empoderar al líder del grupo para que actúe formalmente a nombre de la UMAI (definir que clase de documentos son necesarios)

### **¿QUÉ PREOCUPACIONES TENEMOS EN RELACIÓN A LA APLICACIÓN DE LA SOLUCIÓN?**

- Resistencia al cambio, es necesario comunicar la solución a todos los miembros de la UMAI, que cada organización lo entienda y lo comunique a sus propias organizaciones
- Resistencia de las autoridades a tener una vigilancia externa y a aceptar las opiniones/ validaciones/ recomendaciones de UMAI a los procesos (p.ej. licitaciones de obra pública) de su competencia
- Que se afecten intereses creados que obstaculicen o impidan la instrumentación de la solución

### **¿CÓMO PODRÍAMOS RESOLVER ESTAS PREOCUPACIONES?**

Es necesario socializar estas soluciones como parte de una solución integrada que crea valor para México. Hacer evidente el costo de instrumentar el Plan Táctico contra el costo de dejar de hacerlo

Identificar indicadores de desempeño (empleos generados, capital que se reinvierte en el país, etc.)

## **¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE LA PUESTA EN MARCHA DE LA SOLUCIÓN COMBINADA?**

Simplificar la operación y mejorar la rentabilidad de las empresas que son las que están generando empleos locales, lo que les permitiría competir con grandes empresas y /o extranjeras

Lograr una mayor presencia tanto de los ingenieros mexicanos como de las empresas de ingeniería nacionales en todo el rango de proyectos de obra pública y privada

Elevar la generación de empleos, PIB e ingeniería dura en México

## **¿QUÉ ES LO QUE TENEMOS QUE VENDER Y A QUIÉN?**

La solución combinada a la complejidad de la operación de cualquier empresa de servicios de ingeniería y a la dificultad que enfrentan las empresas mexicanas para acceder a los grandes proyectos de ingeniería que el mismo gobierno financia

Se tiene que vender el proyecto a: (i) a los miembros de la UMAI a las otras organizaciones gremiales, (ii) los tres órdenes de gobierno y, (iii) Al H. Congreso de la Unión

Procurar la inclusión de las soluciones en el plan nacional desarrollo

## **ESPECÍFICAMENTE, ¿QUÉ QUEREMOS QUE HAGAN?**

1. Que entiendan la problemática, se provoquen y generen los cambios en la legislación que permitan a las empresas mexicanas de ingeniería mejorar su operación y rentabilidad.
2. Que se consulte a la UMAI sobre la simplificación administrativa y sobre la exigencia de un contenido mínimo efectivo de talento nacional en las licitaciones públicas
3. Verificar que las licitaciones no tengan sesgos a compañías específicas
4. Establecer en la ley respectiva la exigencia de que los títulos presentados sean validados/ apostillados por los Colegios y que los visados correspondan a la categoría real
5. Que se establezca que en proyectos de ingeniería los testigos sociales sean nombrados por UMAI
6. Que las Organizaciones y Colegios en las actividades UMAI tomen conciencia de la importancia de su participación y que usen la marca UMAI
7. Crear un registro de testigos sociales de UMAI por especialidad,

### **¿EN QUÉ SE BENEFICIAN ELLOS PERSONALMENTE?**

Cumplirían compromisos de campaña, representarían efectivamente los intereses de sus representados, simplificarían la operación de las micro y pequeñas empresas

Externos: Cumplimiento de los compromisos de campaña con sus electores y partes interesadas con el visto bueno/acompañamiento de la UMAI.  
Por ejemplo la SHCP mayor recaudación, menor fiscalización,

Interno: Desarrollo de habilidades y cumplimiento de metas

### **¿CUÁLES PODRÍAN SER SUS OBJECIONES?**

Disminución de la discrecionalidad en el uso de los recursos públicos  
Que el sistema no necesita modificarse ya que se han cumplido los objetivos  
Que la legislación actual no requiere cambios  
Que puede generar resistencia en otras áreas  
Que es necesario crear consensos que en estos momentos se enfocan en temas de mayor importancia

### **¿CÓMO DEMOSTRAMOS LOS BENEFICIOS Y RESOLVEMOS SUS OBJECIONES?**

Presentando casos reales en México de la complejidad operativa: Infonavit, IMSS, ISN, certificaciones, autorizaciones de toda índole, estados financieros auditados, capital contable mínimo, contratos previos, fianzas, garantías, sistemas de calidad, evidencias de cumplimiento, de capacitación, Recalcar que toda esta tramitología no genera valor  
Transmitiendo los objetivos del plan y su alcance de forma simple y transparente  
Ejemplos de casos de éxito en otros países