

1. RESUMEN EJECUTIVO

CARACTERIZACIÓN SECTORIAL

Según los últimos datos disponibles¹, se puede afirmar que el sector empresarial de la ingeniería de consulta en España:

- Está constituido por cerca de **tres mil empresas** que generan unos ingresos próximos a los **14 mil millones de euros** (el 1,16% del PIB nacional) y dan empleo directo a unas **85.000 personas** (el 0,47% del total de ocupados en España), si bien en los últimos años se está produciendo una fuerte caída tanto en el número de empresas activas (5%), como en ingresos (19,5%) o en número de trabajadores (7%).
- **Geográficamente** hablando, se concentra fundamentalmente en las Comunidades Autónomas de Madrid y Cataluña donde se encuentran domiciliadas el 44% de las empresas que generan el 60% del volumen de negocio y el 62% de los trabajadores. De hecho, si a éstas se les unen las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Galicia y País Vasco se estaría englobando al 77% de las compañías, el 93% de la facturación y el 90% del empleo.
- Respecto a su **tamaño**², las microempresas y las pequeñas empresas representan el 92% del total sector (generando el 17,6% de los ingresos y el 26% del empleo), mientras que las firmas de tamaño medio suponen el 6,5% del conjunto (con una aportación del 14,5% del volumen de negocio y el 19,5% de los trabajadores) y las grandes empresas sólo un 1,85% del total, (aunque suman el 68% de la facturación y el 54,6% del empleo).

A falta de información de detalle al respecto, para el análisis de otros parámetros se utilizaron los resultados de las encuestas realizadas entre los asociados a TECNIBERIA (muestra más que representativa), de donde también se puede concluir que:

- Por **subsector de actividad**, la rama a la que más frecuentemente se orientan las empresas españolas del sector es la ingeniería civil (70%), seguida de edificación y urbanismo (52%), medio ambiente (50%), industria y energía (40%) y, por último, servicios tecnológicos (28%). A pesar de ello, esta distribución no se corresponde con los volúmenes de negocio generados en cada una de ellas ya que es la actividad de industria y energía quien lidera ese ranking con el 49,5% del total, seguida de la ingeniería civil con un 23,8%, los servicios tecnológicos con un 11,7%, el medio ambiente con un 8,5% y la edificación y el urbanismo con un 6,5%.

¹ Consulta a la base de datos SABI 2011 sobre datos 2009-2010 (dado que los datos de Registro Mercantil se suelen incorporar a este tipo de instrumentos con este desfase temporal).

² Clasificación de las empresas por tamaños: microempresa=menos de 10 trabajadores, pequeña empresa=entre 10 y 49 trabajadores, mediana empresa=menos de 250 trabajadores, gran empresa=más de 250 trabajadores.

- Por lo que se refiere a la **participación de las empresas del sector en los nuevos modelos de negocio** (llave en mano, UTEs con constructoras, concesiones...), se ha podido comprobar que casi el 34% de las empresas participan o han participado en proyectos llave en mano a nivel nacional (17% a nivel internacional), que sólo un 4% ha participado en procesos concesionales en el año 2010 (la mayor parte a nivel nacional) y que únicamente el 3% ha desarrollado algún proyecto en UTE con empresas constructoras durante los últimos dos años (1% a nivel internacional). Un caso particular es la participación de las firmas de ingeniería en **proyectos de cooperación al desarrollo** por medio de agencias u ONG's, la cual se reduce a tan sólo el 0,5% de las compañías.

COYUNTURA SECTORIAL

El principal factor que define la actual coyuntura general del sector de la ingeniería española es el **escenario generalizado de crisis** en el que está teniendo que operar y ello supone experimentar una fuerte **contracción de la demanda** tanto pública como privada, un **incremento de la competencia**, unas notables **dificultades para el acceso a la financiación**, que conduce también a una evolución del mercado hacia el concepto del “proyecto integral” y del “llave en mano”, así como al progresivo crecimiento del cliente privado o público-privado con el surgimiento de **nuevos modelos de negocio** (procesos concesionales, gestión integral del proceso inversor...).

A **nivel nacional**, no cabe ninguna duda de que el mercado se encuentra en pleno ciclo de contracción como consecuencia de las diferentes fases de la crisis (crisis financiera internacional, “burbuja inmobiliaria” española, crisis de la deuda soberana...) y tanto el sector público como el privado han reducido notablemente su demanda de ingeniería, en un caso por el escenario de presupuestos públicos en reducción y en el otro por las evidentes dificultades para el acceso al crédito para cualquier proyecto o iniciativa.

Así, la ingeniería **civil** se está contrayendo a pasos agigantados, provocando un incremento de la competencia con la consiguiente dificultad para la consecución de contratos. De hecho, las empresas de ingeniería civil están utilizando las carteras de pedidos que tenían pero el actual ritmo de licitaciones no permitirá dar continuidad a esa cartera.

En el ámbito **industrial**, el mercado nacional está disminuyendo también de manera notable en términos de grandes proyectos, pues únicamente se están llevando a cabo ciertas iniciativas en el ámbito energético. Además, la crisis coincide con el final de una época de fuerte inversión privada relacionada con actividades de ingeniería industrial en España y con el creciente fenómeno de deslocalización de las principales industrias.

En el caso de la **ingeniería medioambiental**, las demandas procedentes del sector privado prácticamente han desaparecido desde el comienzo de la crisis, mientras que la demanda procedente de las Administraciones Públicas no están pudiendo compensar dicha disminución debido a los presupuestos cada vez menores que manejan.

En cuanto al ámbito de la **edificación**, no cabe duda de que es uno de los sectores más claramente afectados dentro del actual escenario de crisis en España, fruto de la conjunción de la crisis financiera internacional con la “burbuja inmobiliaria” interna. De hecho, la edificación se ha reducido prácticamente al ámbito público, quedando el privado sólo a un nivel residual para la finalización de los proyectos ya iniciados. En concreto, el mercado residencial es casi nulo, las licitaciones son escasas y el mercado se está orientando hacia los proyectos de participación público-privada (concesiones). Todo ello está facilitando un incremento del escenario de “guerra de precios”.

Por todo ello, la ingeniería española, como actividad empresarial, se está enfrentando a la que sin duda es la **crisis más profunda de su historia**. Sin duda influye la profundidad de la crisis económica pero también que el sector se encuentra actualmente con una dimensión mucho mayor a la alcanzada en el pasado como consecuencia del período de fuerte expansión experimentado años atrás. Este proceso de madurez ha generado una rigidez en la operativa de las empresas que, unido a la limitada flexibilidad de la legislación laboral española, hace que una falta de actividad de un par de meses prácticamente anule el beneficio anual y una parada de seis implique en muchos casos una pérdida equivalente al conjunto de los recursos propios, es decir, la práctica desaparición de la empresa por quiebra técnica.

De ahí que la consecuencia directa de la drástica contracción de la demanda esté siendo un **descenso de la contratación**, una importante reducción de la cartera de proyectos y un fuerte descenso general de la actividad, con la inevitable **pérdida progresiva de empleo** y, en ocasiones, con la **práctica desaparición de las empresas afectadas**. Y es que, en este contexto de crisis y con el único objetivo de asegurar su supervivencia, las empresas de ingeniería están tratando de responder a través de dos vías diferentes y complementarias: o bien a través de la disminución de su capacidad productiva por medio de Expedientes de Regulación de Empleo (ERE), o bien mediante la búsqueda de nuevas oportunidades de mercado tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Por desgracia, el despido de profesionales altamente cualificados supone en la práctica el desmantelamiento del sector, la pérdida de equipos cuya consecución ha requerido muchos años y cuantiosas inversiones y cuya destrucción podría ser irreparable ya que está viniendo acompañada de una notable **“fuga de talento”** a otros países o a otros sectores.

Todo ello está siendo difícil de contrarrestar por parte del sector, lo cual es más comprensible cuando se tiene en cuenta su **elevado grado de atomización y desestructuración**, sus notables **limitaciones financieras** o su todavía **reducida vocación hacia la internacionalización o la cooperación**.

DIAGNÓSTICO SECTORIAL

| D.A.F.O. resumen | |
|---|---|
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> Actual escenario de “reestructuración sectorial forzosa” (reducción de la contratación, de la cartera de proyectos, de la actividad, del empleo, cierre de empresas...) Acusado grado de atomización y desestructuración sectorial. Limitada capacidad financiera. Limitado grado de excelencia en la gestión. Limitado grado de internacionalización y enfoque más oportunista que estratégico. Limitada diversificación hacia nuevos modelos o sectores de negocio. Progresiva reducción de las vocaciones profesionales en el ámbito de la ingeniería. Inadecuación de la oferta formativa a las necesidades del sector y distinta valoración de titulaciones universitarias equivalentes. Deficiente Sistema de Innovación Sectorial. Imagen sectorial inadecuada tanto a nivel nacional (poco reconocido social y empresarialmente) como internacional (la marca país de España se centra en otros ámbitos). Reducida inversión pública en ingeniería a nivel español respecto a otros países. Fragmentación y descoordinación normativa a nivel autonómico. Existencia de situaciones de competencia desleal desde el ámbito público. Desventaja comparativa en términos de marco de apoyo público al sector. Inexistencia de información sectorial y de mercado que sea completa, rigurosa y actualizada, tanto histórica como previsiones. Limitada presencia de la ingeniería española en los foros internacionales del sector. | <ul style="list-style-type: none"> Escenario general de crisis con incidencia en la licitación pública española. Contracción de la demanda interna tanto en el ámbito público como privado. Existencia de ciertas desventajas comparativas de las ingenierías españolas frente al marco de apoyo público disfrutado por empresas competidoras de otros países. Incertidumbre ante el más que posible cambio en la tipología de cliente dentro algunos sectores (paso desde el cliente público al privado). Progresivo incremento de la competencia, tanto por el progresivo fortalecimiento de los competidores locales de los países en vías de desarrollo, como por la entrada de grandes firmas internacionales en España. Existe incluso el riesgo de que algunas empresas de ingeniería se “diluyan” dentro de alguna gran corporación multinacional del mundo de la consultoría. Desventaja en la operativa de las empresas a nivel internacional dada la inexistencia de una “declaración de reciprocidad” que les permita concursar en otros países, existencia de fuertes agencias de desarrollo en otros países con fuerte “complicidad” con las ingenierías de su misma nacionalidad, limitada transparencia en los procesos de licitación por parte de las agencias de desarrollo europeas, exigencia de ratios económico-financieros (liquidez, endeudamiento...) incompatibles con la práctica europea... |
| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
| <ul style="list-style-type: none"> Sector altamente competitivo (acreditada capacidad para desarrollar trabajos con una elevada calidad técnica, satisfactoria atención al cliente, adecuada relación calidad-precio a nivel nacional e internacional, buen nivel de conocimiento de sus clientes públicos, privados, multilaterales...). Notable capacidad técnica y humana de los profesionales del sector y nivel tecnológico equiparable al de los países más avanzados. Progresiva mejora de la imagen del sector a nivel internacional (liderazgo español en diferentes ámbitos). Ventaja competitiva del idioma español en el contexto del mercado latinoamericano. | <ul style="list-style-type: none"> Oportunidades en el mercado nacional (optimizar la planificación y la conservación de las infraestructuras, introducción de tecnología, racionalización del consumo energético, protección del medio ambiente, mejorar la movilidad...). Oportunidades de negocio en el ámbito internacional (países con fuertes programas de infraestructuras, fondos multilaterales...). Existencia de nuevos modelos de negocio (“llave en mano”, procesos concesionales, gestión integral del proceso inversor, cooperación al desarrollo...) y mercados (cambio climático y sostenibilidad...). Coincidencia en España de importantes iniciativas del sector a nivel internacional como la 100ª Conferencia FIDIC-TECNIBERIA en 2013 en Barcelona o la designación de Madrid como “Centro Mundial de Ingeniería”. |

PROPUESTA ESTRATÉGICA

Tomando como base los elementos clave del Análisis D.A.F.O. se han formulado las siguientes **Áreas Clave** y **Objetivos Estratégicos** (ordenados según su dimensión coyuntural o estructural):

| DIMENSIÓN COYUNTURAL | |
|-----------------------------------|--|
| Área Clave | Objetivo Estratégico |
| Reestructuración Sectorial | 1. Impulsar una reestructuración sectorial “controlada” que garantice la supervivencia del sector y minimice los daños empresariales y laborales |
| Diversificación / Especialización | 2. Aprovechar los nuevos ámbitos y modelos de negocio al alcance del sector |
| Internacionalización | 3. Impulsar la internacionalización del sector español de la ingeniería |
| Apoyo Público | 4. Garantizar el apoyo público al proceso de reconversión sectorial |
| DIMENSIÓN ESTRUCTURAL | |
| Área Clave | Objetivo Estratégico |
| Estructura sectorial | 5. Favorecer el proceso de reestructuración sectorial |
| Mercados | 6. Favorecer la diversificación sectorial mediante el aprovechamiento de nuevos segmentos y modelos de negocio |
| | 7. Impulsar la internacionalización del sector español de la ingeniería |
| Recursos Humanos | 8. Fomentar las vocaciones profesionales en el ámbito de la ingeniería |
| | 9. Adecuar la oferta formativa a las necesidades del sector |
| Gestión | 10. Alcanzar mayores cotas de excelencia en la gestión de las firmas del sector |
| Financiación | 11. Mejorar la capacidad financiera de las empresas de ingeniería |
| Innovación | 12. Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico sectorial |
| Imagen sectorial | 13. Mejorar la imagen sectorial tanto a nivel nacional como internacional |
| Información sectorial | 14. Garantizar la disponibilidad de información sectorial y de mercado |
| Apoyo Público | 15. Garantizar el apoyo público necesario para avanzar en la mejora competitiva del sector |

Objetivo 1: Impulsar una reconversión sectorial “controlada” que garantice la supervivencia del sector y minimice los daños empresariales y laborales

La necesidad de una reestructuración sectorial es evidente ante el actual escenario de crisis económica, pero también ante la limitada capacidad del sector para afrontar la crisis con la estructura empresarial existente, dado que la estructura empresarial del sector no es la adecuada para afrontar con éxito los retos derivados de la situación de crisis.

Ganar tamaño para ser más competitivo en este contexto es una clara solución (otra podría ser la especialización, donde la importancia del tamaño es menor). Los incrementos de tamaño se pueden abordar en ocasiones de modo interno, pero las dificultades y urgencias existentes en la actualidad limitan totalmente este proceso hasta convertirlo en casi imposible, dado que este tipo de operaciones precisan la inversión de importantes recursos en el desarrollo de nuevas áreas. Sin embargo, existe otra alternativa al alcance del sector. Se trata de ir adquiriendo tamaño a través de procesos de concentración sectorial: fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas, clusters...

Dada la complejidad de esta tarea, se plantea la realización de determinadas actuaciones desde TECNIBERIA como:

- **Campañas de información, sensibilización y formación** en materia de concentración sectorial.
- Programa de **tutorización general del proceso** de concentración sectorial.
- Programa de **asesoramiento individualizado** en materia de concentración empresarial.
- ...

Objetivo 2: Aprovechar los nuevos ámbitos y modelos de negocio al alcance del sector

Del análisis sectorial se derivan múltiples “oportunidades” como es el caso del progresivo crecimiento del cliente privado o público-privado, la constante evolución del mercado hacia nuevos modelos de contratación (“llave en mano”, procesos concesionales y de privatización...), la existencia de nuevas áreas de actividad (gestión integral del proceso inversor, “ingeniería del agua”, “ingeniería del cambio climático”, aplicación de nuevas tecnologías y materiales, aplicación de las TIC...) o de nuevos ámbitos de negocio (ordenación del territorio, seguridad nacional, sistemas de comunicación...).

El aprovechamiento de estas oportunidades exige optar por la especialización dentro de alguno de los nuevos nichos de negocio o disponer del tamaño mínimo necesario para poder abordar con los necesarios procesos de diversificación asociados a esos nuevos modelos de negocio, para lo cual resultará imprescindible avanzar en la dinámica de concentración sectorial mencionada en el objetivo anterior.

En cualquier caso, la misión principal de TECNIBERIA en este ámbito se debería centrar en el aporte de información para la toma de decisiones por parte de las empresas del sector, así como en el fomento y la coordinación general de la iniciativa: **estudios preliminares** sobre oportunidades de especialización o de diversificación, elaboración de **manuales y guías** sectoriales, **tutorización del proceso de diversificación/especialización sectorial**, programa de **asesoramiento individualizado** en materia de diversificación/especialización...

Objetivo 3: Impulsar la internacionalización del sector español de la ingeniería

En el escenario actual, la oferta de ingeniería excede notablemente la demanda del mercado nacional, motivo por el cual las empresas españolas están tratando de buscar en la internacionalización una vía de escape. Además, la internacionalización puede ser también parte de la solución desde el mismo momento en que se comprueba que más del 80% de las firmas del sector carecen todavía de actividad exportadora.

Por otra parte, el mercado internacional presenta actualmente importantes oportunidades para el sector de la ingeniería, como la existencia de multitud de países con necesidades en materia de infraestructuras, la disposición de fondos gestionados por instituciones multilaterales que pueden ser aprovechados para el acceso al mercado internacional, la aparición de nuevas modalidades de fondos que darán lugar a licitaciones, todo el campo de la cooperación al desarrollo..., que bien pueden ser aprovechadas por la ingeniería española apoyándose en sus ventajas competitivas (progresiva mejora de la imagen sectorial a nivel internacional, liderazgo de España en determinados sectores conexos al mundo de la ingeniería, tradicional ventaja de la ingeniería española en los países Latinoamericanos por factores de idioma y cultura...).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el papel principal de TECNIBERIA en esta materia se debería concentrar en el estímulo de la internacionalización sectorial, en la adecuación de las diferentes políticas de empresa y de los perfiles profesionales a las necesidades del mercado internacional y en facilitar la cooperación entre las empresas para su actividad exterior:

- **Campañas de fomento de la internacionalización** sectorial
- **Servicios a la internacionalización:** información, asistencia especializada, licitaciones internacionales, diagnósticos y planes de internacionalización, conformación de consorcios de exportación...
- **Observatorio del mercado internacional de la ingeniería:** estudios de mercado, tendencias sectoriales, inteligencia competitiva y de mercado...
- Adecuación de los recursos humanos a las necesidades del mercado internacional: **formación especializada, implantación de políticas de Recursos Humanos** que incentiven la participación de los profesionales en proyectos internacionales...

Objetivo 4: Garantizar el apoyo público al proceso de reconversión sectorial

Un elemento clave en cualquier proceso de reestructuración empresarial consiste en la participación del sector financiero, quien debe desempeñar un papel esencial en los procesos de negociación del endeudamiento y fluidificación del crédito para contribuir a la subsistencia y al sostenimiento de las empresas viables.

Pero para que se produzca una participación activa y favorable de las entidades financieras resulta también imprescindible que el gobierno disponga de sistemas de incentivación a los procesos de recapitalización ya que, en ausencia de medidas incentivadoras, la participación de las entidades financieras será indudablemente restringida y singularmente selectiva. Además, y simultáneamente con lo anterior, el gobierno debería establecer unas políticas macroeconómicas, jurídicas y tributarias que faciliten también el proceso de reestructuración empresarial.

Con todo, el principal apoyo que la Administración puede prestar al sector de la ingeniería para facilitar su supervivencia y permitirle “ganar tiempo” mientras avanza en su proceso de reestructuración (incluyendo también la internacionalización, la diversificación...) es garantizarle una **contratación mínima anual** en el entorno de los 1.000 millones de euros. No se trata de solicitar subvenciones para mantener artificialmente al sector, sino garantizar unas inversiones razonables que, además, son cuantitativamente muy inferiores a las de otros sectores. En este sentido, conviene empezar recordando que en los países desarrollados las inversiones en ingeniería suelen ser el doble que en España en términos de peso respecto al PIB. Además, un buen diseño previo de la infraestructura permite ahorrar un 25% durante la construcción. Con un pequeño aumento de la inversión en los honorarios profesionales de ingeniería de los estudios y proyectos previos a la ejecución de las obras se ahorraría una cifra diez veces superior en incidencias en la construcción. Además, también se podría ir generando una **“biblioteca de proyectos”** con toda una serie de estudios de calidad que pudiese estar a disposición de las instituciones cuando la crisis haya remitido y las circunstancias varíen.

Al margen de esta cuestión crítica, existen también **otros ámbitos** donde la Administración podría colaborar con el sector español de la ingeniería para facilitar su salida de la actual coyuntura económica como el diseño de **medidas de apoyo a la reestructuración sectorial** (estímulos a los procesos de concentración empresarial, apoyo económico directo a dichos procesos, marco fiscal favorable...), de **medidas de apoyo para facilitar la internacionalización del sector** (incremento presupuestario, líneas específicas, mayor agilidad y eficiencia en la tramitación, acceso a los fondos de cooperación al desarrollo, marco fiscal que estimule la internacionalización, impulso de la “diplomacia comercial”...) o de **medidas de apoyo para el fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico** (incorporación del sector de la ingeniería a la Estrategia Estatal de Innovación, mejora del marco de apoyo a la I+D+i sectorial...).

Por otra parte, hay toda una serie de **otras cuestiones** que desde el sector de la ingeniería se está solicitando a la Administración como complementarias para la salida de la actual situación de crisis como es el caso de la definición concreta del marco de actuación de las empresas públicas para no provocar situaciones de competencia desleal con el sector privado, simplificación de los procesos de licitaciones (necesidad de avales, trámites administrativos...), modificación de la legislación del IVA para que su abono obedezca al cobro y no al devengo, la agilización del pago de liquidaciones de anticipos de contratos, el desbloqueo de los estudios previos e informativos...

Por su parte, la **propuesta estratégica** relacionada con los **aspectos estructurales** del sector español de la ingeniería de consulta se centra en la siguiente secuencia de áreas clave, objetivos y actuaciones principales:

| ÁREA CLAVE "ESTRUCTURA SECTORIAL" | |
|--|---|
| OBJETIVO ESTRATÉGICO | ACTUACIONES |
| Favorecer el proceso de reestructuración sectorial | <ul style="list-style-type: none"> • Programa de fomento de la cooperación interempresarial ("bolsa de subcontratistas especializados", "cluster sectorial"...). • Programa de alianzas estratégicas. • Programa de concentración sectorial... |

| ÁREA CLAVE "MERCADOS" | |
|---|--|
| OBJETIVO ESTRATÉGICO | ACTUACIONES |
| Impulsar la internacionalización del sector español de la ingeniería | <ul style="list-style-type: none"> • Campañas de fomento de la internacionalización • Formación en el ámbito de la internacionalización • Servicios a la internacionalización (información, licitaciones, estudios de mercado, tendencias sectoriales...) • Políticas de incentivos a la participación de los profesionales en proyectos internacionales • Planes estratégicos de internacionalización a nivel empresa • Consorcios de exportación/clusters de internacionalización... |
| Favorecer la diversificación sectorial mediante el aprovechamiento de nuevos segmentos y modelos de negocio | <ul style="list-style-type: none"> • Estudios sobre las oportunidades de diversificación del sector de la ingeniería. • Estudios de mercado sobre nuevos modelos de negocio. • Guías de negocio sobre los nuevos modelos y áreas de negocio. • Asesoramiento y tutorización de los procesos de diversificación sectorial. • Asistencia técnica en casos de diversificación. • Diseño y desarrollo de herramientas TIC para el apoyo a dichos procesos... |

| ÁREA CLAVE "RECURSOS HUMANOS" | |
|---|---|
| OBJETIVO ESTRATÉGICO | ACTUACIONES |
| Fomentar las vocaciones profesionales en el ámbito de la ingeniería | <ul style="list-style-type: none"> • Campañas de prestigio de la profesión. • Programas de fomento de las vocaciones en colaboración con los colegios profesionales y los agentes del entorno educativo. |
| Adecuar la oferta formativa a las necesidades del sector | <ul style="list-style-type: none"> • Estudios de necesidades formativas. • Planes de formación sectoriales • Programas de formación especializada • "Pacto por la formación" • Sello de calidad para garantizar el nivel de enseñanza adecuado a las necesidades del sector. |

| ÁREA CLAVE "GESTIÓN" | |
|---|---|
| OBJ. ESTRAT. | ACTUACIONES |
| Alcanzar mayores cotas de excelencia en la gestión de las firmas del sector | <ul style="list-style-type: none"> Programa de Excelencia en la Gestión Introducción de políticas y herramientas específicas en materia de Organización y Recursos Humanos, Gestión Comercial, TIC... Formación gerencial específica para el sector de las ingenierías (master en gestión de empresas de ingeniería...) Programa de empresa familiar (diagnóstico y recomendaciones) Programa de sucesión generacional (protocolos familiares...) Programa de introducción de herramientas TIC y sistemas de gestión en el ámbito de la ingeniería... |

| ÁREA CLAVE "FINANCIACIÓN" | |
|---|---|
| OBJ. ESTRAT. | ACTUACIONES |
| Mejorar la capacidad financiera de las empresas de ingeniería | <ul style="list-style-type: none"> Estudio, diseño e impulso de medidas de apoyo financiero al sector Programas individualizados de mejora de la gestión financiera de las empresas Servicio de información y tramitación de ayudas al marco de apoyo público... |

| ÁREA CLAVE "INNOVACIÓN" | |
|-----------------------------|--|
| OBJ. ESTRAT. | ACTUACIONES |
| Fomentar la I+D+i sectorial | <ul style="list-style-type: none"> Campañas de fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico sectorial. Programas de fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico en las PYME's del sector. Elaboración de planes de innovación sectorial. Elaboración de diagnósticos y planes de innovación y desarrollo tecnológico en las PYME's del sector. Planes específico de apoyo a la participación de las empresas en programas de innovación y desarrollo tecnológico a nivel nacional e internacional. Programas de adopción de sistemas de gestión de la innovación. Aprovechamiento de la fiscalidad de la innovación... |

| ÁREA CLAVE "IMAGEN SECTORIAL" | |
|---|---|
| OBJ. ESTRAT. | ACTUACIONES |
| Mejorar la imagen sectorial tanto a nivel nacional como internacional | <ul style="list-style-type: none"> Campañas de imagen sectorial a nivel nacional o internacional. Coordinación con otras iniciativas de posicionamiento (Marca España, "España, technology for life"...) y agentes (SEOPAN, SERCOBE...). Desarrollo de un Código Deontológico/Código Ético Sectorial. "Semana de la Ingeniería". 100ª Conferencia FIDIC en Barcelona "Madrid, centro mundial de ingeniería"... |

| ÁREA CLAVE "INFORMACIÓN SECTORIAL" | |
|---|---|
| OBJ. ESTRAT. | ACTUACIONES |
| Garantizar la disponibilidad de información sectorial | <ul style="list-style-type: none"> Observatorio Español de la Ingeniería. Programa de inteligencia competitiva en el ámbito de la ingeniería. |

| ÁREA CLAVE "APOYO PÚBLICO" | |
|---|--|
| OBJ. ESTRAT. | ACTUACIONES |
| Garantizar el apoyo público para la mejora competitiva del sector | <ul style="list-style-type: none"> Mejorar el marco de apoyo público al sector. Incrementar y mejorar el proceso de inversión pública nacional. Favorecer la coordinación normativa. Reducir la competencia desleal... |