



AP institute
Instituto Europeo
de Asuntos Públicos y Gobierno

2ª EDICIÓN

Programa Ejecutivo de Acceso y Oportunidades en el Sector Defensa

Programa ejecutivo, híbrido y part-time, para acceder al ecosistema de defensa: financiación, capacitación y capitalización.

● 15 enero 2027 — 2 abril 2027

Híbrido · part-time · 4 sesiones presenciales en



+ MasterClass Ivorra



EL PROGRAMA

Qué es

Un programa ejecutivo, **híbrido y part-time**, para empresas con capacidades tecnológicas, industriales y dual-use aplicables a la defensa.

EL MÉTODO: TRES PILARES

Financiación · **Capacitación** · **Capitalización**

MISIÓN

Convertir tecnología, experiencia industrial y propuestas dual-use en **estrategias empresariales claras** para acceder al sector defensa.

CONTEXTO · POR QUÉ AHORA

El cuello de botella no es la tecnología. Es el acceso.

La demanda y la inversión en defensa crecen con rapidez. El reto para las empresas con capacidad tecnológica e industrial no es la tecnología: es saber entrar.

800.000 M€

Europa moviliza financiación a gran escala

Readiness 2030 · ReArm Europe.

+10.471 M€

España acelera su esfuerzo inversor

Hacia el 2% del PIB · Plan Industrial de Defensa.

Dual-use

En el centro de la agenda

IA, ciberseguridad, espacio y sistemas autónomos — vía EDF y EUDIS.

Nuevos actores

Se abre la puerta a la entrada

Software, datos, robótica y electrónica acceden a la cadena de valor.



1ª EDICIÓN · BARCELONA

La 1ª edición funcionó.

18

empresas participantes

+10_h

acompañamiento individual

+40

conexiones generadas

9,7/10

satisfacción media

Y ESTOS FUERON LOS RESULTADOS

80%+

identificó oportunidades de entrada

1/2

activó sinergias entre empresas

85%+

redefinió su propuesta de valor

100%

contactó con actores institucionales



RESPALDO INSTITUCIONAL

Acto del TG Miguel Ivorra · Ministerio de Defensa

LA VOZ DE LOS PARTICIPANTES

Testimonios

bright sight

By 

«Una introducción completa y ágil al sector industrial de la defensa: posicionamiento, instituciones, barreras de acceso y financiación.»

Daniel Portero Sobrino

Business Development, Space & Defense · SGS Brightsight

SIRT

«Conocimiento, acceso al ecosistema y visión para entender cómo lo digital transforma la defensa y dónde SIRT aporta valor en el escenario dual-use.»

Josep-Ramon Ferrer Escoda

Dir. Desarrollo, Nuevos Negocios e Innovación · SIRT

 suinsa

«Una visión estratégica y muy completa del ecosistema. Destaco el altísimo nivel de los ponentes, desde la industria y las instituciones.»

Susanna Visauta Bergua

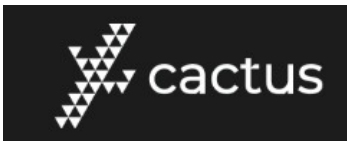
CEO · SUINSA

1ª EDICIÓN · 18 EMPRESAS

Han confiado en nosotros

DIRIGIDO A EMPRESAS DE

- Deeptech · IA y robótica
- Ciberseguridad
- Aeroespacial y drones
- Ingeniería y fabricación
- Tecnologías dual-use
- Ecosistema innovador



El ecosistema de defensa, reunido en una sala

Claustro de la 1ª edición como referencia. El de la 2ª edición se confirmará antes del inicio.



TG Miguel Ivorra
Dir. Gral. Estrategia e Innovación · Min. Defensa



Miquel Sàmper
Generalitat de Catalunya



Núria Aymerich
Comisionada Esp. Competitividad y Pymes



Anna Armengol
Consejera Económica · Comisión Europea (España)



Justo Jorge Pagán
Subdir. Gral. Proyectos Industriales · Min. Industria



María Trallero
Coord. Política Comercial · DG Comercio (CE)



Ignacio Chanzá
Dir. Fondos Europeos · Generalitat Valenciana



Fernando Velasco
Dir. Cátedra Servicios de Inteligencia · URJC



Teresa Pareja
Coord. Especialización Seguridad y Defensa · UCLM–CNI



Jorge Tamarit
CEO · Eurofighter



Manuel Pérez Cortés
Dir. Gral. Defensa y Seguridad · GMV



José J. Hermida
Anticipación Cadena de Suministro · Navantia



Ricardo Navarro
Senior Dir. FCAS Programme · ITP Aero



Teresa Ruiz
Dir. Cadena de Suministro · GDELS



Manuel de Oliveira
CCO · Grupo AMPER



Miguel Camino
CEO · Gutmar



Martín Bravo
Plan PROA 100+ · Compras Navantia



Antonio Preckler
Dir. Técnico y de Control · PYMAR



Raúl Blanco
Dir. Ejecutivo de Estrategia · SAPA



Joaquín Ortiz
Managing Partner · Hyperion Fund



Miguel Sánchez
Nazca · ex-alto mando CNI



Manuel de Soto
Partner · Bain & Company



Javier Corrales
Dir. Asuntos Públicos · Grayling



Neus Olea
Directora AEROS Ecosystem · AEBALL/UMPALL



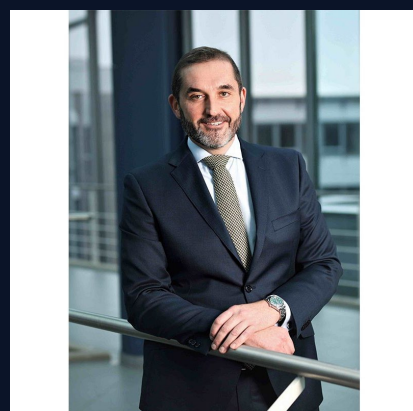
Silvia Gamo
Dir. Gral. Fundación Círculo Tec. Defensa

EL RETO FINAL

El ecosistema no solo enseña: también evalúa

Cada participante presenta su estrategia de acceso ante un tribunal institucional e industrial.

En la 1ª edición, estos miembros del tribunal evaluaron a los **19 alumnos durante la última jornada del programa**



Jorge Tamarit
CEO de Eurofighter



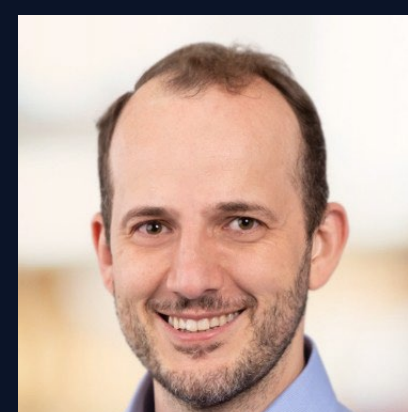
Neus Olea
Directora AeroS Ecosystem



Raúl Blanco
Director Ejecutivo de
Estrategia SAPA



Silvia Gamo
Directora General de
la Fundación Círculo de
Tecnologías para la Defensa y la
Seguridad



Manuel de Soto
Partner en Bain



De los tres pilares a aprender haciendo

01 Financiación

Acceder y activar recursos: EDF, EUDIS, instrumentos nacionales y convocatorias.

02 Capacitación

Requisitos, certificaciones y homologación: sector público e industria (TIERS).

03 Capitalización

Crecer, escalar en la cadena de suministro y atraer capital privado.



UN CIRCUITO INTERDEPENDIENTE

Financiación, capacitación y capitalización se retroalimentan: determinan quién entra, quién se mantiene y quién escala en el ecosistema.

APRENDER HACIENDO

1 Teoría aplicada

Fundamentos del sector con casos reales.

- Sesiones lectivas
- Bibliografía

2 Práctica aplicada

Del análisis a la acción, con acompañamiento.

- Mentorías
- Talleres
- Casos de éxito
- Elevator pitch

3 Complementarias

Exposición directa al ecosistema.

- Masterclasses
- Mesas redondas
- Networking

Calendario del programa

■ Presencial ■ Online **32 h** lectivas · bonificables FUNDAE

Sesiones presenciales en



Dirección: Raúl Blanco Díaz y Teresa Pareja Sánchez



FECHA	FORMATO	SESIÓN	PONENTE DE REFERENCIA
15 ene	Presencial · 4 h	Apertura y mesa redonda: ecosistema de la defensa Del dividendo de paz a la nueva industria de defensa: actores, cadena de valor y vías de entrada.	Neus Olea (AEROS) · Teresa Pareja (AP institute) · Raúl Blanco (SAPA).
19 ene	Online · 3 h	Instrumentos europeos de financiación (I y II) EDF, EUDIS, Horizonte Europa y programas duales: interpretar convocatorias y construir consorcios.	Anna Armengol Torío (Comisión Europea en España)..
22 ene	Online · 2 h	Estrategia de posicionamiento ante instituciones e industria Análisis de convocatorias, palabras clave de orientación política y técnicas pre-award.	María Trallero Sevillano (Ex-Comisión Europea).
9 feb	Online · 3 h	Instrumentos nacionales de financiación Programas de innovación, compra pública innovadora y ayudas sectoriales: requisitos y elegibilidad.	Justo Pagán (Min. Industria).
TBC	Presencial · 2 h	Masterclass: Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa Sesión magistral institucional.	Tte. General Miguel Ivorra (DGEIID · Min. Defensa).
18 feb	Online · 4 h	Capacitaciones: sector público e industria Certificación y homologación para trabajar con el Ministerio de Defensa, grandes empresas y TIERs.	Joaquín Hermida (Navantia).
4 mar	Presencial · 4 h	Casos de éxito: acceso al sector Cómo distintos perfiles —primes, TIER 1, PYME— se posicionaron: decisiones y aprendizajes.	Manuel Pérez Cortés (GMV) · Ricardo Navarro (ITP Aero) · Miguel Camino (Gutmar). · Antonio Preckler (PYMAR).
9 mar	Online · 2 h	Capitalización: escalar en la cadena de suministro Atraer capital privado: criterios de los fondos, equity story y posicionamiento para escalar.	Ponente del ámbito de capital privado.
16 mar	Presencial · 3 h	Mesa redonda: inversión privada en defensa Cómo se analizan oportunidades, qué buscan los fondos y tendencias de capital privado e industrial.	Joaquín Ortiz (Hyperion Fund) · Manuel de Oliveira (Grupo AMPER).
2 abr	Presencial · 4 h	Cierre + elevator pitch final ante tribunal Cada participante presenta su estrategia de acceso ante tribunal institucional e industrial.	Tribunal: Jorge Tamarit (Eurofighter), Neus Olea (AEROS), Raúl Blanco, Silvia Gamo (Fundación Círculo), Manuel de Soto (Bain)

Qué se lleva cada empresa

01 Mapa de oportunidades de financiación y acceso

02 Hoja de ruta de acceso accionable, validada ante tribunal
Pasos, prioridades, plazos y métricas para cada empresa — el output central del programa.

03 Estrategia de posicionamiento y narrativa de valor

04 Criterios de capacitación, certificación y solvencia

05 Red de contactos institucionales e industriales



EL PROGRAMA EN BREVE

Información clave



FORMATO

Híbrido · part-time



IDIOMA

Castellano



DURACIÓN

**32 h en 10 días
lectivos**



UBICACIÓN

**C/ Roc Boronat
133, Barcelona**



PLAZAS

25 plazas



ACREDITACIÓN

AP institute



FUNDAE

Bonificable



CALENDARIO

15 ene 27 – 2 abr 27

Coorganizan AEROS y AP institute



INVERSIÓN

Condiciones económicas y FUNDAE

¡Reserva tu plaza! + 10% incremento
P.V.P en próximas ediciones

SOCIOS AEROS

TARIFA REDUCIDA

3.250 €

Precio para empresas asociadas a AEROS.

NO SOCIOS

3.750 €

Precio general.

FUNDAE · FORMACIÓN BONIFICABLE

El programa cumple los requisitos de FUNDAE: las empresas pueden bonificar la formación con cargo a su crédito anual de formación.

Tarifa reducida para empresas asociadas. Consultar condiciones para segundos inscritos de la misma empresa.

CÓMO PARTICIPAR

Proceso de admisión

01

Solicitud de información a AeroS

Resolver dudas y validar el encaje con el equipo de admisiones.

02

Preinscripción

Reserva de plaza en el programa.

03

Confirmación de plaza

Formalización de la inscripción y gestión FUNDAE.

04

Inicio del programa

Onboarding, campus virtual y presentación.

Plazas limitadas

Contacto info@aeros-ecosystem.com

| 93 337 04 50

Con la colaboración de

