



AP institute
Instituto Europeo
de Asuntos Públicos y Gobierno

Programa ejecutivo

ACCESO Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DE LA DEFENSA



Un programa para convertir empresas
en líderes en el sector defensa,
superando barreras y aprovechando oportunidades clave

Primera edición · 2026 · Barcelona

LA PREGUNTA QUE LO CAMBIÓ TODO...



¿Cómo pasar de vender en el ámbito civil al ámbito militar?

¿Cómo conseguimos capacitar a empresas para convertirse en socios estratégicos dentro del sector defensa?

MISIÓN

Dotar capacidades:

Posicionar participantes de forma estratégica, aprovechar las oportunidades del sector y tomar decisiones basadas en un conocimiento profundo y orgánico de las dinámicas que lo rigen.

BIENVENIDA



AeroS es la organización que agrupa el ecosistema aeronáutico, de espacio y defensa de Cataluña, que ayuda a impulsar oportunidades de negocio para pymes e industrias, tanto las que ya forman parte de estos sectores como empresas de industrias tradicionales que se quieren transformar.

¿Cuándo?

- 27 febrero - 29 de mayo (*formato híbrido*)
- 14 semanas (*pausa S. Santa*)
- Sesiones: Martes (*online*), jueves y viernes (*alternos*)
- Horario de tarde (*salvo mentorías individuales voluntarias*)
- Hora de inicio: Martes y Jueves a las 18,00 y Viernes a las 16,00 horas

Dirección del programa



Raül Blanco Díaz

Secretario General de Industria y de la PYME en el Ministerio de Industria (2018–2022). Presidente de Renfe-Operadora (2023–2025) y director general de la EOI (2023). Actualmente es Director Ejecutivo de Estrategia en SAPA.



Teresa Pareja Sánchez

Coordinadora en el Programa de Especialización en Seguridad y Defensa UCLM–CNI (2023–2025).



AP institute
Instituto Europeo
de Asuntos Públicos y Gobierno

Primer instituto universitario especializado en la formación de profesionales de los asuntos públicos y gobierno. Su objetivo es ofrecer programas que respondan a las demandas actuales del entorno público-privado.

¿Con quién?

Programa impartido por equipo de expertos y líderes en el sector.
Perfil de ponentes confirmados:

- **Perfiles C-level (CEO, CTO, CFO...) y altos directivos** (Indra, GMV, Amper, Navantia, SAPA entre otros...).
- **Altos cargos institucionales** (D.Gral Estrategia Innovación M. Defensa, M. de Industria, Generalitat de Catalunya).
- **Expertos** en asuntos financiación, certificación y estrategia industrial a nivel **europeo**.

CONTEXTO ESTRATÉGICO

¿POR QUÉ ESTA FORMACIÓN?

Planteamiento:

Obstáculos acceso-consolidación-crecimiento

- Falta de comprensión del ecosistema.
- Barreras de acceso al conocimiento.
- Incertidumbre sobre financiación.
- Ausencia de metodología para ganar visibilidad.
- Requisitos técnicos poco claros (certificaciones, homologaciones, estándares de solvencia técnica., etc.).
- Dificultad para captar inversión especializada.

MISIÓN

Eliminar estas barreras y transformar su potencial en resultados concretos

ACCESO AL ECOSISTEMA: DE PROVEEDOR A SOCIO ESTRATÉGICO EN DEFENSA

¿Por qué participar en el Programa?

- Si quieres evolucionar hacia defensa, conocerás los requisitos de acceso, homologación y posicionamiento en la cadena de suministro.
- Si buscas ser proveedor de grandes empresas y TIERS, comprenderás criterios de evaluación, procesos de selección y plazos clave para presentar propuestas competitivas.
- Si te interesa la contratación pública en defensa, obtendrás una visión clara del proceso de licitación, requisitos y prioridades institucionales.
- Si necesitas alinear tu tecnología con oportunidades reales, aprenderás a interpretar requisitos operativos y estructurar financiación para proyectos dentro del ecosistema.
- Si tu solución es dual-use, identificarás convocatorias europeas, cómo construir consorcios y cómo preparar una narrativa técnica sólida.
- Si ya participas indirectamente, obtendrás una hoja de ruta para avanzar hacia una posición directa en la cadena principal.

BENEFICIOS TRANSFORMADORES

Visión estratégica completa del sector

Anticipación de tendencias y toma de decisiones informadas.

Metodología operativa de mercado

Para acceder, posicionarse y crecer en el sector defensa.

Hoja de ruta para cada participante y empresa

Plan detallado adaptado a empresa/participante, con pasos concretos, plazos y métricas.

OUTPUTS CONCRETOS

- Identificación de oportunidades reales de financiación.
- Estrategia para posicionarse como KOL en el ecosistema
- Hoja de requisitos y certificaciones clave
- Equity storyline preparado para inversores especializados
- Conexiones estratégicas con actores clave (*¿con quién?*).
- Mentorías especializadas
- Validación de la estrategia individual por un tribunal industrial e institucional de alto nivel. Final del curso. *Feedback* directo estrategia empresarial.

Resultados:

Reducción de
coste y
tiempos de
entrada al
mercado

Mayores tasas
de éxito en
acceso a
financiación

Posicionamiento
reputacional y
mejora de la
percepción
frente a actores
clave

Crecimiento
industrial

Acceso a capital
y a socios
estratégicos y
conexiones
clave

ESTRUCTURA ACADÉMICA

El contenido del programa se articula en bloques temáticos que cubren el ciclo completo de acceso, posicionamiento, capacitación, financiación y escalado en el sector defensa.



Financiación y posicionamiento europeo

- Instrumentos europeos de financiación en el ámbito de defensa
- Estrategias de visibilidad institucional y posicionamiento sectorial (KOL)



Acceso al ecosistema: sector público e industria

- Capacitación sector público y dinámicas institucionales
- Criterios industriales de evaluación y relación con grandes empresas y TIERs
- Casos de éxito y aproximaciones de acceso



Capitalización, inversión y escalado

- Preparación de estrategia para capital privado y crecimiento
- Encuentro con fondos y mesa redonda sobre inversión especializada



CALENDARIO Y CONTENIDO DETALLADO

| Sesión | Horario | | Descripción | Expertos |
|---|---|---|--|---|
| APERTURA DEL PROGRAMA | 27 de febrero 16,00 a 20,30 <i>Presencial</i> | Bienvenida al curso | Sesión inaugural de apertura del programa, con presentación de objetivos, estructura, metodología y dinámica de trabajo. | Neus Olea , Directora de AEROS Teresa Pareja de AP Intsitute |
| Mesa Redonda: ECOSISTEMA DE LA DEFENSA | | Del dividendo de paz a la nueva industria de la defensa | Análisis de cómo la evolución del escenario internacional desde la posguerra hasta la actualidad ha impulsado una nueva etapa de inversión en defensa y cómo este giro estratégico está reconfigurando el ecosistema del sector en Europa y España: actores clave, estructura de la cadena de valor, alianzas, dinámicas de decisión y vías reales de entrada. | Moderador: Javier Corrales Raül Blanco , Director ejecutivo de estrategia de SAPA Fernando Velasco de la Universidad Rey Juan Carlos I |
| BIENVENIDA INSTITUCIONAL | | Bienvenida al curso | Intervención para contextualizar el programa en el marco actual del refuerzo de capacidades y la transformación industrial de la defensa en Europa y en España. | Miquel Sàmper i Rodríguez , Honorable Conseller d'Empresa i Treball |
| Espacio de Networking | | | Espacio de encuentro inicial para que los participantes se conozcan, compartan intereses profesionales y comiencen a generar sinergias. | |
| Metodología: ESTRATÉGIA DE ACCESO AL SECTOR DE LA DEFENSA | 3 de marzo 18,00 a 19,30 <i>Online</i> | Presentación del modelo metodológico para el acceso y oportunidades en el sector de la defensa y presentación de los casos de estudio | Introducción a una metodología práctica para identificar oportunidades, posicionarse y acceder al sector defensa. Se presentan los casos reales que se trabajarán durante el programa, destacando los criterios clave para analizar actores, necesidades, ventanas de oportunidad y requisitos de entrada. | Teresa Pareja de AP Intsitute |
| INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN (I) | 5 de marzo 18,00 a 21,00 <i>Online</i> | Mapa y activación de instrumentos europeos para defensa y doble uso (I) | Descripción detallada del marco europeo de financiación —EDF, EDIDP, Horizonte Europa, programas duales, etc.— y estrategias para acceder a ellos. Incluye claves para interpretar convocatorias, construir consorcios y comprender las prioridades estratégicas de la UE. | Anna Armengol Torío , Consejera Económica en la Representación de la Comisión Europea en España |
| | | Mapa y activación de instrumentos europeos para defensa y doble uso (II) | Descripción detallada del marco europeo de financiación —EDF, EDIDP, Horizonte Europa, programas duales, etc.— y estrategias para acceder a ellos. Incluye claves para interpretar convocatorias, construir consorcios y comprender las prioridades estratégicas de la UE. | Anna Armengol Torío , Consejera Económica en la Representación de la Comisión Europea en España |

CALENDARIO Y CONTENIDO DETALLADO

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>CONVERTIRSE EN UN KEY OPINION LEADER ANTE LAS INSTITUCIONES Y LA INDUSTRIA EUROPEA DE LA DEFENSA</p> | <p>10 de marzo 18,00 a 20,00 <i>Online</i></p> | <p>Preparación de una estrategia de posicionamiento</p> | <p>Cómo analizar estratégicamente una convocatoria europea, identificar “palabras clave” de orientación política y estructurar propuestas competitivas. Incluye técnicas de pre-award orientadas a destacar ante evaluadores e instituciones.</p> | <p>María Trallero Sevillano, EU Affairs and Financial Coordinator de la Goethe-Universität Frankfurt</p> |
| | <p>13 de marzo Mañana <i>Online y Presencial</i></p> | <p>VOLUNTARIO: Mentoría de proyectos con expertos europeos</p> | <p>Sesiones individualizadas o por pequeños grupos en las que los participantes reciben orientación directa sobre su caso particular de estrategia de participación en programas europeos de defensa y doble uso. Es un espacio práctico para resolver dudas, optimizar planteamientos y maximizar la competitividad de tu entidad.</p> | <p>María Trallero Sevillano, EU Affairs and Financial Coordinator de la Goethe-Universität Frankfurt / Ignacio Chanzá Bango, Director de programas y fondos europeos de la Generalitat Valenciana</p> |
| | <p>13 de marzo 16,00 a 20,00 <i>Presencial</i></p> | <p>Herramientas prácticas para involucrarse en el ecosistema de fondos europeos de defensa</p> | <p>Instrumentos y dinámicas para ganar visibilidad en la comunidad europea: participación en clusters, plataformas, conferencias, grupos de trabajo y redes institucionales.</p> | <p>Ignacio Chanzá Bango, Director de programas y fondos europeos de la Generalitat Valenciana</p> |
| | <p>Taller práctico: cómo convertirse en un Key Opinion Leader ante las instituciones y la industria europea de la defensa</p> | <p>Trabajo grupal para diseñar una estrategia de posicionamiento como referente ante instituciones y la industria en los grupos de trabajo de la Comisión Europea, con ejercicios sobre networking, narrativa técnica, especialización y visibilidad.</p> | <p>Ignacio Chanzá Bango, Director de programas y fondos europeos de la Generalitat Valenciana</p> | |
| <p>INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN (II)</p> | <p>19 de marzo 18,00 a 21,00 <i>Online</i></p> | <p>Mapa y activación de instrumentos nacionales para defensa y doble uso (I)</p> | <p>Revisión de los principales instrumentos de financiación en España, incluyendo programas de innovación, compra pública innovadora y ayudas sectoriales. Se explican procesos, requisitos, criterios de valoración y cómo maximizar la elegibilidad de proyectos.</p> | <p>Justo Pagán, Subdirector General de Impulso a Programas Industriales, Ministerio de Industria y Turismo</p> |
| | | <p>Mapa y activación de instrumentos nacionales para defensa y doble uso (II)</p> | <p>Revisión de los principales instrumentos de financiación en España, incluyendo programas de innovación, compra pública innovadora y ayudas sectoriales. Se explican procesos, requisitos, criterios de valoración y cómo maximizar la elegibilidad de proyectos.</p> | <p>Justo Pagán, Subdirector General de Impulso a Programas Industriales, Ministerio de Industria y Turismo</p> |

CALENDARIO Y CONTENIDO DETALLADO

| | | | | |
|---|---|--|--|--|
| MASTERCLASS | 16 de abril 18,00 a 20,30 <i>Presencial</i> | Estrategia e innovación de la industria de defensa | Sesión magistral a cargo del Director General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa | Tte. General Miguel Ivorra de DGEIID |
| | | Espacio Networking | | Espacio relacional orientado a consolidar contactos, compartir intereses profesionales y reforzar sinergias. |
| CAPACITACIÓN: EL ACCESO AL SECTOR DE LA DEFENSA | 23 de abril 18,00 a 20,00 <i>Online</i> | Capacitaciones en el sector público | Explicación de cómo funcionan los procesos de capacitación, certificación y homologación para poder trabajar con el Ministerio de Defensa y organismos públicos. Incluye requisitos, de seguridad, solvencia y cumplimiento normativo. | Pendiente de confirmar |
| | 28 de abril 18,00 a 20,00 <i>Online</i> | Capacitaciones en la industria de la defensa | Visión de cómo las grandes empresas y TIERS evalúan a posibles proveedores: estándares técnicos, industriales, de calidad, ciberseguridad y sostenibilidad necesarios para entrar en su cadena de suministro. | José Joaquín Hermida , Director de Compras de NAVANTIA |
| Casos de éxito: ACCESO AL SECTOR DE LA DEFENSA | 8 de mayo 16,00 a 20,00 <i>Presencial</i> | Caso de éxito PRIME | Sesiones de presentaciones inspiradoras que muestran cómo distintos tipos de actores —grandes contratistas, proveedores de primer nivel, líderes industriales y pequeñas empresas— lograron posicionarse en el sector. Se analizan estrategias, decisiones clave y aprendizajes transferibles. | Representante de INDRA y Cristina García Pérez de PYMAR |
| | | Caso de éxito TIER 1 | Sesiones de presentaciones inspiradoras que muestran cómo distintos tipos de actores —grandes contratistas, proveedores de primer nivel, líderes industriales y pequeñas empresas— lograron posicionarse en el sector. Se analizan estrategias, decisiones clave y aprendizajes transferibles. | Manuel Pérez Cortés , Director de Defensa de GMV |
| | | Caso de éxito ITP AERO | Sesiones de presentaciones inspiradoras que muestran cómo distintos tipos de actores —grandes contratistas, proveedores de primer nivel, líderes industriales y pequeñas empresas— lograron posicionarse en el sector. Se analizan estrategias, decisiones clave y aprendizajes transferibles. | Carlos Gómez Agustino , Director of Value Creation, ITP AERO |
| | | Caso de éxito PYME | Sesiones de presentaciones inspiradoras que muestran cómo distintos tipos de actores —grandes contratistas, proveedores de primer nivel, líderes industriales y pequeñas empresas— lograron posicionarse en el sector. Se analizan estrategias, decisiones clave y aprendizajes transferibles. | Miguel Camino , CEO de GUTMAR |

CALENDARIO Y CONTENIDO DETALLADO

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| CAPITALIZACIÓN: ESCALAR DENTRO DE LA CADENA DE SUMINISTRO | 19 de mayo 18,00 a 20,00 <i>Online</i> | Cómo atraer capital privado para escalar en el sector de la defensa | La sesión "TBD" se centrará en cómo preparar una empresa para atraer capital privado en defensa: qué criterios valoran los fondos, cómo construir un equity story convincente y cómo posicionarse para escalar en la cadena de suministro. Servirá de preparación directa para la mesa redonda con inversores. | Representante de NAZCA |
| | Espacio Networking | 21 de mayo 18,00 a 21,00 <i>Presencial</i> | Mesa redonda: Inversión privada en el sector de la defensa | Representantes de fondos y empresas (Nazca, Hyperion, Indra, Amper) explican cómo analizan oportunidades en defensa, qué buscan en empresas del sector y cuáles son las tendencias en capital privado e industrial |
| Tercer Networking, con representantes de fondos y empresas | | | | |
| DESPEDIDA INSTITUCIONAL | 29 de mayo 16,00 a 20,15 <i>Presencial</i> | Despedida institucional | Clausura del Programa | Jordi Garcia Brustenga , Secretario de Estado de Industria <i>(pendiente de confirmar)</i> |
| | | Trabajo fin de programa: ELEVATOR PITCH ANTE TRIBUNAL INSTITUCIONAL E INDUSTRIAL | Presentación de estrategia para acceder y posicionarse a nivel institucional e industrial en el sector de la defensa | Sesión final donde cada participante, siguiendo la metodología de principio de curso, presenta (20') ante un tribunal su estrategia para posicionarse y acceder al sector: Propuesta de valor, nicho, capacidades, red, financiación y hoja de ruta. Es una evaluación práctica de síntesis y comunicación estratégica. |
| CIERRE DEL PROGRAMA | | Sesión de cierre del Programa | | Neus Olea , Directora de AeroS Raul Blanco , Director ejecutivo de estrategia de SAPA Teresa Pareja de AP Intsitute |

METODOLOGÍA Y ENFOQUE FORMATIVO

El programa combina una **aproximación técnica, estratégica y aplicada**. Integra análisis institucional, sesiones orientadas a comprensión operativa del sector, estudio de casos y espacios de interacción con actores relevantes, con el objetivo de facilitar un aprendizaje útil y directamente transferible.

Se incorpora un **modelo metodológico para analizar oportunidades, definir requisitos y estructurar una estrategia de acceso y consolidación en defensa**, con una orientación clara hacia la aplicabilidad y la toma de decisiones.

Espacios de networking del programa:

- **Sesiones de networking:** Integración en un entorno colaborativo desde el primer día, con una intervención institucional que refuerza el marco estratégico del programa y la relevancia del networking sectorial.
- **Masterclass institucional:** Sesión de visión estratégica sobre innovación, prioridades y tendencias, concebida también como un espacio cualificado para el intercambio y la generación de conexiones profesionales de alto nivel.
- **Encuentro con fondos y empresas:** Espacio orientado a conocer cómo se analizan oportunidades en defensa, qué criterios se valoran en empresas del sector y cuáles son las tendencias actuales en capital privado e industrial.

Mentorías y contacto directo con el sector: La experiencia práctica se refuerza mediante el contacto directo con ponentes invitados y mentorías estratégicas individualizadas, ofreciendo orientación aplicada y apoyo al posicionamiento progresivo dentro del sector defensa.



EVALUACIÓN

Presentación final ante tribunal institucional e industrial

Como cierre del programa, cada participante realizará un **elevator pitch (20 minutos)** ante un **tribunal institucional e industrial**, presentando una estrategia integral de acceso y/o consolidación en el sector defensa, adaptada a su organización.

La presentación incluirá:

- **Propuesta de valor** de la empresa o proyecto
- **Mapa de actores estratégicos** relevantes para su caso
- **Análisis de financiación y oportunidades** aplicables a sus capacidades y objetivos
- **Requisitos técnicos, certificaciones y homologaciones** necesarios para su actividad
- **Hoja de ruta** para entrar, crecer o consolidarse en la cadena de suministro
- **Estrategia de posicionamiento y visibilidad** en el ecosistema defensa

Valor de la evaluación práctica:

Este ejercicio permite a los participantes:

- Integrar y aplicar de forma concreta los conocimientos adquiridos durante el programa
- Consolidar una reflexión estructurada sobre el aprendizaje y las fortalezas de su organización
- Trasladar herramientas y estrategias directamente a sus proyectos y al desarrollo de actividad en el sector defensa

PONENTES



Neus Olea Directora AeroS Ecosystem. Directora General Adjunta AEBALL/UMPALL.



Miquel Sàmper i Rodríguez Consejero de Empresa y Trabajo en la Generalitat de Catalunya.



Anna Armengol Torio Consejera Económica en la Representación de la Comisión Europea en España.



María Trallero Sevillano Coordinadora de Política Comercial de la Dirección General de Comercio (Comisión europea).



Teniente General Miguel Ivorra Ruiz Dirección General de Estrategia e Innovación en Ministerio de Defensa



José Joaquín Hermida Pérez Responsable de Anticipación de Cadena de Suministro e Inteligencia de Costes en Navantia S.A.



Manuel Pérez Cortés Director General de Defensa y Seguridad en GMV



José Luis Curbelo Miembro del consejo asesor de Nazca Capital



Joaquín Ortiz Escobar Managing partner en el fondo de inversión Hyperion Fund.



Jordi Garcia Brustenga Secretario de Estado de Industria



Jorge Tamarit Degenhardt, CEO de Eurofighter



Justo Jorge Pagán Guillén Subdirector General para el Impulso de Proyectos Industriales (Ministerio de Industria).

PONENTES



Raúl Blanco Díaz Director Ejecutivo de Estrategia en SAPA.



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



Miguel Camino Carvajal CEO Gutmar.



Ignacio Vicente Chanzá Director de Fondos Europeos (Generalitat Valenciana).



Justo Alberto Huerta Barajas Auditor Nacional, docente universitario en Gestión de Contratos del Sector Defensa.



Teresa Pareja Sánchez Coordinadora Programa de Especialización en Seguridad y Defensa UCLM-CNI.



Javier Corrales Ciganda Director de Asuntos Públicos (Grayling).



Fernando Velasco Director Cátedra de Servicios de Inteligencia y Sistemas Democráticos (URJC).



Manuel de Soto Partner Bain Company

INSCRIPCIÓN

Para reservar plaza es necesario realizar la preinscripción en el siguiente QR:



- **Empresas asociadas AeroS: 3.250 €**
Se aplicará una tarifa reducida de 2.950 € a partir del segundo inscrito de empresas asociadas a AeroS.
- **Empresas no asociadas a AeroS: 3.750 €**

El programa contempla la posibilidad de bonificación a través de FUNDAE



AeroS
www.aeros-ecosystem.com
info@aeros-ecosystem.com
93 337 04 50

Programa ejecutivo

ACCESO Y OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DE LA DEFENSA