Programa Ejecutivo en Industria de Defensa

1. Presentación

Los cambios geopolíticos actuales han situado a la Defensa y a su Industria en el centro de las agendas políticas, económicas y tecnológicas de Occidente. Hoy existe un mayor consenso social sobre su papel: proteger valores, libertades y resiliencia. En paralelo, el sector vive una transformación profunda, impulsada por nuevas necesidades operativas, la reconfiguración de alianzas, la presión por la soberanía industrial y la aceleración tecnológica en ámbitos como ciberdefensa, espacio, sistemas no tripulados, inteligencia artificial, materiales avanzados o comunicaciones seguras.

En este nuevo contexto, confluyen tendencias políticas, económicas, tecnológicas y sociales que marcarán el rumbo de la industria de defensa en los próximos años. Los presupuestos serán previsiblemente expansivos y el reto para líderes empresariales e institucionales será doble: convertir esa inversión en capacidades y productos con impacto real, y hacerlo desde modelos de gestión, cooperación y gobernanza que generen valor industrial y retorno social, integrando los nuevos marcos de sostenibilidad, dualidad tecnológica y cooperación internacional.

El Programa Ejecutivo en Industria de Defensa (PEID), organizado por EOI en colaboración con TEDAE, nace para dar respuesta a esa necesidad: proporcionar una visión rigurosa, actual y aplicable del sector, combinando análisis estratégico y enfoque empresarial. El programa permite conocer de primera mano cómo se estructura el ecosistema de defensa, cómo se relaciona la industria con el Estado y con los marcos europeos e internacionales, cómo se planifican capacidades, cómo se articulan los instrumentos de financiación y cooperación, y cómo se gestionan contratos, programas y consorcios en un entorno altamente regulado y competitivo.

A través de una metodología eminentemente práctica y con participación de referentes institucionales y empresariales, el PEID está diseñado para que cada participante obtenga una referencia clara sobre qué oportunidades se abren, cómo se puede acceder a ellas y qué decisiones estratégicas permiten competir con éxito en el nuevo entorno.

En definitiva, un programa para profesionales que buscan mejorar su capacidad de decisión, liderar el cambio y posicionarse con ventaja en uno de los sectores más determinantes de la próxima década.

2. Dirigido a

El programa ejecutivo en industria de defensa **es para ti si**…

→ Eres directivo o profesional de una empresa del sector defensa y quieres adquirir una visión 360 del ecosistema industrial, institucional y tecnológico en el que operas.

→ Formas parte de la cadena de suministro y deseas comprender mejor los procesos de planificación, contratación y financiación del sector.

→ Ocupas una posición de responsabilidad en una PyME o *start up* con potencial de acceso al mercado de defensa y quieres identificar oportunidades reales de entrada y crecimiento.

→ Eres empresario o directivo de cualquier sector y detectas que la defensa y la seguridad pueden representar una nueva línea estratégica para tu organización.

→ Desempeñas funciones en la Administración Pública, organismos intermedios o entidades de apoyo empresarial y necesitas comprender la lógica industrial y estratégica del sector.

→ Participas o aspiras a participar en programas europeos, consorcios internacionales o proyectos duales, y deseas entender su gobernanza, financiación y estructura contractual.

→ Buscas fortalecer tu capacidad de análisis estratégico, toma de decisiones y liderazgo en un entorno regulado, exigente y altamente competitivo.

Este programa está orientado a perfiles con responsabilidad o potencial de responsabilidad, que quieran posicionarse en un sector en expansión y con fuerte impacto en la economía nacional.

3. Metodología

La metodología del Programa Ejecutivo en Industria de Defensa de EOI es eminentemente práctica y orientada a la toma de decisiones. El programa combina visión estratégica, análisis sectorial y aplicación empresarial, con el objetivo de que cada participante pueda trasladar los contenidos a su realidad profesional inmediata.

El aprendizaje se articula en torno a cinco pilares metodológicos:

Enfoque estratégico y contextual
Cada módulo parte del análisis del entorno geopolítico, económico y tecnológico que condiciona la industria de defensa. Se proporciona un marco de comprensión sólido que permite interpretar correctamente las decisiones públicas, los movimientos industriales y las dinámicas internacionales.

Participación de referentes institucionales y empresariales
El claustro está compuesto por profesionales en activo: altos cargos institucionales, directivos de empresas tractoras, responsables de programas, expertos en financiación y especialistas en contratación. Su participación aporta una visión real, actualizada y basada en experiencia directa.

Casos reales y experiencias prácticas
Las sesiones incorporan ejemplos concretos de programas, procesos de contratación, creación de consorcios, acceso a financiación europea y desarrollo de capacidades en los dominios de tierra, mar, aire, espacio y ciberespacio. El objetivo es comprender cómo se toman las decisiones y cuáles son los factores críticos de éxito.

Espacio de debate y *networking* cualificado
El programa favorece la interacción entre participantes procedentes de distintos sectores y niveles de responsabilidad. Este intercambio genera una visión transversal del ecosistema de defensa, y facilita la creación de relaciones profesionales de alto valor.

Aplicabilidad inmediata
Cada participante debe finalizar el programa con una comprensión clara de:

- qué oportunidades existen en el sector,
- cómo posicionarse estratégicamente,
- qué instrumentos de financiación y cooperación puede activar,
- y qué decisiones debe priorizar en su organización.

La metodología está diseñada para que el aprendizaje no sea únicamente conceptual, sino transformador: se busca reforzar la capacidad de análisis, mejorar la toma de decisiones y preparar a los profesionales para liderar en un entorno de cambio estructural.

4. Mapa de contenidos

El Programa Ejecutivo en Industria de Defensa se estructura en cinco módulos que recorren, de manera ordenada y rigurosa, el entorno estratégico, el marco europeo e internacional, la relación con el Estado como cliente, la realidad industrial española y los aspectos clave de gestión empresarial.

El diseño permite comprender el sector desde su dimensión estratégica hasta su aplicación práctica en la empresa.

Módulo 1

El entorno de la defensa y de su industria

Este módulo proporciona el marco conceptual imprescindible para entender el sector. Se analiza el contexto general de seguridad y estrategia, el funcionamiento del mercado de defensa, los principales actores y el retorno económico e industrial asociado a la inversión en capacidades.

Se abordan también las dinámicas de inversión global y el comercio internacional de defensa, permitiendo interpretar cómo evolucionan las prioridades estratégicas y cómo impactan en la industria.

Sesiones:

- Contexto general de seguridad y estrategia (clase presencial)
- Mercado, actores y retorno de la inversión en defensa (*webinar*)
- Inversiones globales y comercio internacional de defensa (*webinar*)

Módulo 2

Europa y el entorno internacional

El segundo módulo profundiza en el marco europeo e internacional que condiciona la industria de defensa. Se estudia el planeamiento de capacidades y los modelos de cooperación en Europa, así como los instrumentos financieros que impulsan los grandes programas colaborativos.

Asimismo, se analiza la política común de seguridad y defensa y la relación entre la Unión Europea y la OTAN, clave para comprender el alineamiento estratégico y las oportunidades industriales.

Sesiones:

- Planeamiento de capacidades y cooperación en Europa (clase presencial)
- Instrumentos financieros europeos, incluido el Fondo Europeo de Defensa (*webinar*)
- Política de seguridad y defensa y relación UE-OTAN (*webinar*)

Módulo 3

El Estado como cliente

Este módulo aborda uno de los elementos diferenciales del sector: el papel del Estado como principal cliente.

Se estudia la estrategia industrial de defensa, la innovación y su aplicación práctica, los mecanismos de cooperación internacional y el apoyo institucional a la exportación. Se analiza el marco normativo español de exportación de material de defensa y la gestión de contratos y programas del Ministerio de Defensa.

El objetivo es comprender cómo se estructura la relación empresa-Administración en un entorno regulado y estratégico.

Sesiones:

- La estrategia industrial de defensa y la innovación aplicada en defensa y su financiación (clase presencial)
- Cooperación internacional y apoyo institucional (*webinar*)
- Legislación española de exportación de material de defensa (*webinar*)
- Gestión de contratos y programas del Ministerio de Defensa (clase presencial)

Módulo 4

La industria en España

Este módulo ofrece una visión completa del ecosistema industrial español. Se analizan sus principales asociaciones, su estructura y los distintos dominios operativos.

Se estudian de forma específica los dominios terrestre, naval, aéreo, espacial y ciberespacial, así como el papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas en el proceso de obtención de capacidades.

El participante obtiene así una visión integral de las oportunidades industriales y tecnológicas existentes en cada ámbito.

Sesiones:

- Ecosistema industrial español y principales asociaciones (clase presencial)
- El dominio terrestre (*webinar*)
- El dominio naval (*webinar*)
- El papel de las PyMEs en el proceso de obtención de capacidades (clase presencial)
- El dominio aéreo (*webinar*)
- El dominio espacial y ciberespacial (*webinar*)

Módulo 5

Aspectos para la gestión empresarial

El programa concluye con un módulo orientado al liderazgo y la gestión en entornos complejos.

Se trabajan habilidades de negociación, liderazgo y gestión del talento, así como aspectos fiscales vinculados a la I+D+I. El programa se cierra con una sesión de coaching orientada a reforzar la capacidad de liderazgo en el nuevo paradigma estratégico e industrial con ejemplos y experiencias de éxito de empresas referentes.

Sesiones:

- Negociación en entornos complejos (clase presencial)
- Liderazgo y gestión de equipos y talento (*webinar*)
- Fiscalidad de la I+D+I (*webinar*)
- Sesión de coaching para liderar desde el nuevo paradigma con experiencias de éxito de empresas referentes (clase presencial)

5. Objetivos del Programa

Objetivos por módulo y por sesión

El objetivo de este apartado es traducir el mapa académico en valor concreto para el participante: qué comprenderá, qué sabrá hacer y qué decisiones podrá tomar con mayor criterio al finalizar cada módulo.

Módulo 1

El entorno de la defensa y de su industria

Objetivo del módulo: comprender el contexto estratégico global, la lógica del mercado de defensa y el impacto económico de la inversión en capacidades, adquiriendo una visión estructurada del sector y sus dinámicas internacionales.

Sesión: Contexto general de seguridad y estrategia

Objetivos específicos:

- Entender la evolución del entorno geopolítico y su impacto en la política de defensa.
- Identificar las principales amenazas, riesgos y prioridades estratégicas.
- Comprender cómo las decisiones estratégicas condicionan la planificación industrial.

Sesión: Mercado, actores y retorno de la inversión en defensa

Objetivos específicos:

- Identificar los principales actores institucionales e industriales del sector.
- Comprender cómo se estructura la cadena de valor en defensa.
- Analizar el retorno económico, industrial y tecnológico de la inversión en defensa.

Sesión: Inversiones globales y comercio internacional de defensa

Objetivos específicos:

- Interpretar las tendencias globales de inversión en defensa.
- Comprender las dinámicas del comercio internacional de defensa.
- Analizar cómo influyen las decisiones geopolíticas en las oportunidades empresariales.

Módulo 2

Europa y el entorno internacional

Objetivo del módulo: comprender el marco europeo de cooperación y financiación, así como su impacto en las oportunidades industriales y empresariales.

Sesión: Planeamiento de capacidades y cooperación en Europa

Objetivos específicos:

- Entender el proceso europeo de definición y priorización de capacidades.
- Analizar los mecanismos de cooperación entre Estados miembros.
- Identificar oportunidades derivadas de programas colaborativos.

Sesión: Instrumentos financieros europeos

Objetivos específicos:

- Conocer el funcionamiento de los principales instrumentos europeos de financiación en defensa.
- Comprender los requisitos de acceso a programas financiados por la Unión Europea.
- Identificar oportunidades para empresas gallegas en convocatorias europeas.

Sesión: Política de seguridad y defensa y relación UE-OTAN

Objetivos específicos:

- Comprender el marco institucional europeo de seguridad y defensa.
- Analizar la complementariedad entre la Unión Europea y la OTAN.
- Evaluar el impacto estratégico e industrial de esta relación.

Módulo 3

El Estado como cliente

Objetivo del módulo: entender la lógica de la relación empresa-Administración en defensa, el marco regulatorio y la gestión de programas y contratos complejos.

Sesión: La estrategia industrial de defensa y la innovación aplicada a la defensa y su financiación

Objetivos específicos:

- Comprender la estrategia industrial nacional y sus prioridades.
- Analizar cómo se traslada la estrategia a programas concretos y cómo se financia.

- Entender cómo se desarrolla la innovación en defensa y su financiación.

Sesión: Cooperación internacional y apoyo institucional

Objetivos específicos:

- Conocer los mecanismos institucionales de apoyo a la internacionalización.
- Comprender cómo se articula la cooperación industrial internacional.
- Identificar factores críticos para el éxito en mercados exteriores.

Sesión: Legislación española de exportación de material de defensa

Objetivos específicos:

- Entender el marco normativo aplicable a la exportación de material de defensa.
- Identificar riesgos regulatorios y obligaciones empresariales.
- Dominar el procedimiento práctico de solicitud y control de licencias.

Sesión: Gestión de contratos y programas del Ministerio de Defensa

Objetivos específicos:

- Comprender el ciclo de vida de un contrato en defensa.
- Identificar los elementos críticos en la gestión de programas complejos.
- Analizar riesgos, responsabilidades y mecanismos de control.

Módulo 4

La industria en España

Objetivo del módulo: adquirir una visión integral del ecosistema industrial español y de las oportunidades en los distintos dominios operativos.

Sesión: Ecosistema industrial español y principales asociaciones

Objetivos específicos:

- Conocer la estructura de la base industrial y tecnológica de defensa en España.
- Identificar el papel de las principales asociaciones sectoriales.

Sesión: El dominio terrestre

Objetivos específicos:

- Analizar las principales capacidades y programas en el ámbito terrestre.
- Identificar oportunidades industriales asociadas y el proyecto de la Base Logística del Ejército de Tierra.

- Comprender las tendencias tecnológicas del dominio.

Sesión: El dominio naval

Objetivos específicos:

- Conocer los principales programas y capacidades navales.
- Identificar oportunidades en construcción, sistemas y sostenimiento y el proyecto del Arsenal Inteligente.
- Analizar la posición estratégica de la industria naval.

Sesión: El papel de las PyMEs en el proceso de obtención de capacidades

Objetivos específicos:

- Comprender cómo se integran las PyMEs en grandes programas.
- Identificar estrategias de posicionamiento en la cadena de suministro.
- Analizar oportunidades de especialización tecnológica.

Sesión: El dominio aéreo

Objetivos específicos:

- Analizar la evolución de las capacidades aéreas.

- Comprender el impacto de programas europeos y multinacionales.
- Identificar oportunidades en sistemas, componentes y servicios, y del proyecto de la BACSI.

Sesión: El dominio espacial y ciberespacial

Objetivos específicos:

- Entender la creciente relevancia estratégica del espacio y el ciberespacio.
- Analizar su carácter dual y su impacto en la industria.
- Identificar oportunidades tecnológicas emergentes.

Módulo 5

Aspectos para la gestión empresarial

Objetivo del módulo: desarrollar capacidades directivas y estratégicas necesarias para liderar en un entorno complejo, regulado y altamente competitivo.

Sesión: Negociación en entornos complejos

Objetivos específicos:

- Desarrollar habilidades de negociación en contextos institucionales y multinacionales.
- Comprender dinámicas de poder y toma de decisiones en entornos estratégicos.
- Aplicar técnicas de negociación a contratos de alta complejidad.

Sesión: Liderazgo y gestión de equipos y talento

Objetivos específicos:

- Comprender los retos del liderazgo en sectores estratégicos.
- Desarrollar capacidades para gestionar equipos técnicos de alto nivel.
- Integrar visión estratégica y gestión del talento.

Sesión: Fiscalidad de la I+D+I

Objetivos específicos:

- Conocer los instrumentos fiscales aplicables a la I+D+I.
- Integrar incentivos fiscales en la planificación financiera empresarial.
- Optimizar la estrategia de inversión en innovación.

Sesión: Sesión de coaching para liderar desde el nuevo paradigma y experiencias de éxito de empresas referentes

Objetivos específicos:

- Consolidar el aprendizaje estratégico del programa.
- Conocer las experiencias de éxito de empresas referentes del sector.
- Definir líneas de acción concretas aplicables en la organización.

6 Claustro

- **César Ramos, director general de la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio - TEDAE (PRESENCIAL)**

  https://www.linkedin.com/in/cesarramosvillena/?originalSubdomain=es

- **Carlos Suárez, experto en Aeroespacio y Defensa de CATEC (PRESENCIAL)**

  https://www.linkedin.com/in/carlos-dami%C3%A1n-su%C3%A1rez-p%C3%A9rez-948589159/?originalSubdomain=es

- **Begoña Rojo, ejecutiva de Desarrollo de Negocio de Defensa en GMV (PRESENCIAL)**

  https://www.linkedin.com/in/bego%C3%B1a-rojo-carralero-64a1a84b/?originalSubdomain=es

- **General de Brigada Vicente Torres, subdirector general de Estrategia Industrial de la Defensa del Ministerio de Defensa (PRESENCIAL)**

  https://www.linkedin.com/in/vicente-torres-v%C3%A1zquez-359025216/?originalSubdomain=es

- **Cristina Abad, directora de Navantia Sistemas**

  https://www.linkedin.com/in/cristina-abad-salinas/?originalSubdomain=es

- **Belén García Molano, directora de Tecnología y Desarrollo en Airbus Defence and Space**

  https://www.linkedin.com/in/belen-garcia-molano-vp-engineering-9b122934/?originalSubdomain=es

- **Ana María Molina Sánchez, consejera delegada en Hisdesat**

  https://www.linkedin.com/in/ana-mar%C3%ADa-molina-s%C3%A1nchez-00832324/?originalSubdomain=es

- **Vicealmirante Fernando José Suárez Fonseca, subdirector general de Planificación, Tecnología e Innovación del Ministerio de Defensa (PRESENCIAL)**

- **Vicealmirante José Antonio Toro Fernández, subdirector general de Gestión e Internacionalización de la Industria de Defensa del Ministerio de Defensa**

- **Rafael Coloma Ojeda, secretario general de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa**

  https://www.linkedin.com/in/rafaelcoloma/?originalSubdomain=es

- **Anna Armengol Torío, consejera económica de la Comisión Europea**

  https://www.linkedin.com/in/anna-armengol-tor%C3%ADo-35805466/?originalSubdomain=be

- **Justo Alberto Huerta Barajas, auditor de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) (PRESENCIAL)**

- **Antonio Ángel Notario, jefe de la Unidad de Planeamiento Político-Estratégico del Gabinete de la Presidencia de Gobierno (PRESENCIAL)**

  https://www.linkedin.com/in/antonio-notario-3b836a22/?originalSubdomain=es

- **Antonio Fonfría, profesor de Economía de la Defensa en la Universidad Complutense de Madrid**

  https://www.linkedin.com/in/antonio-fonfria-mesa-0b7982a0/?originalSubdomain=es

- **Enrique Navarro, consultor independiente especializado en Defensa**

  https://www.linkedin.com/in/navarroenrique/?originalSubdomain=es

- **Juan Antonio Montenegro, teniente general retirado**

  https://www.linkedin.com/in/juan-montenegro-%C3%A1lvarez-de-tejera-597126242/?originalSubdomain=es

- **Javier Abajo Merino, experto en logística operativa y adjunto a Dirección General en Tess Defence**

  https://www.linkedin.com/in/javier-abajo-merino-70777075/?originalSubdomain=es

- **Manfredo Monforte Moreno, Dr. Ingeniero de Armamento y vicedecano del Colegio Oficial de Ingenieros de Armamento (PRESENCIAL)**

  https://www.linkedin.com/in/manfredo-monforte-moreno-392516a0/?originalSubdomain=es

- **Miguel García-Noblejas, jefe de la Oficina Presupuestaria de la Dirección General de Asuntos Económicos del Ministerio de Defensa (PRESENCIAL)(no tiene)**

- **Krista Walochik, directora y asesora de empresas cotizadas y privadas**

  https://www.linkedin.com/in/kristawalochik/?locale=es_ES

- **Ignacio Gabaldon**
  https://www.linkedin.com/in/ignaciogabaldongarcia/?originalSubdomain=es

- **Ángeles Amado del Palacio, presidenta del consejo de administración de la consultora FINESE (Fomento de la Innovación Española y Servicios Especializados)**

  https://www.linkedin.com/in/angeles-amado-del-palacio/?originalSubdomain=es

7 CALENDARIO LECTIVO

Escuela de Organización Industrial

PROGRAMA EJECUTIVO DE INDUSTRIA DE DEFENSA 4EDC(noviembre 2026)

2026

noviembre '26

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

diciembre '26

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

enero '27

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

febrero '27

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

marzo '27

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

abril '27

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

mayo '27

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

junio '27

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

x Festivo

Comienzo del programa

x Clase Presencial

x Clase online

(*) Calendario sujeto a posibles modificaciones para atender a las necesidades organizativas o académicas de EOI Escuela de Organización o publicación de festivos por la Comunidad Autónoma de Madrid

Este programa consta de 64 horas presenciales y 7 semanas online.

Está estructurado en 8 sesiones presenciales, son 8 viernes lectivos en horario (de 9.30 a 14h y de 15 a 19.30h con un descanso de 30 minutos por la mañana y otro por la tarde) **las sesiones presenciales se imparten en EOI, Gregorio del Amo, 6 Madrid.**

Las semanas Online van justo después de cada sesión presencial, constan de dos Webinars los martes y jueves en horario de 18 a 20.30h, más el trabajo semanal de actividades que el alumno se gestiona durante la semana para cumplir con los plazos fijados.