

# Programa de Aceleración Comercial Defence-Tech en la Región de Murcia

CEEIC, 31de enero de 2025



# Programa de Aceleración Comercial Defence-Tech



## Programa de Aceleración del Ecosistema Defence-Tech en la Región de Murcia



COLABORA:



ORGANIZA:





## Qué?

Programa de capacitación para:

- Aprender a promocionar soluciones tecnológicas en el sector de la Defensa
- Conocer a las corporates del sector
- Encontrar vías de financiación

## Cómo?

Programa de capacitación de 3 meses de duración

Formación online y presencial

Mentorías personalizadas

3 módulos

## Quién?

Se priorizará por startups, EIBTs y Pymes de la Región de Murcia con:

- Capacidad del Equipo promotor
- Tecnología propia innovadora con aplicación al mercado de la Defensa
- Impacto en el mercado

## Cuándo?

Módulo 18 Febrero 2025

Módulo 2 marzo 2025

Módulo 3 abril 2025



- **Sesión Onboarding:** Despegue. Conectando innovadores del sector de defensa
- **Módulo 1:** Introducción y familiarización con el Sector de la Defensa
- **Módulo 2:** Estrategia Operacional y Modelos de negocio “Dual Use”. Conocer y entender la Defensa
- **Módulo 3:** Desarrollo de negocio y comercialización, licitaciones y contratación en Defensa
- **Sesiones de mentoría**



# Módulo 1: Introducción y familiarización con el Sector de la Defensa

**Objetivo:** Familiarizar a las empresas con el funcionamiento del sector defensa, la estructura del Ministerio de Defensa y las oportunidades para pymes y startups

**Duración:** 4 horas + Conferencia

**Contenidos:**

- Conocer el Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas. Organización, organigramas principales y funcionamiento.
- La Industria de Defensa: radiografía y peso por subsectores y por tamaño de empresa. Análisis de las tecnologías más demandadas.
- La PYME en el Sector de la Defensa. Contexto real: tecnologías duales y cadena de suministro.
- Entorno estratégico y alianzas con terceros. Consorcios, UTES y relación con las Tractoras.
- Conocer y entender las principales vías de acceso al MINISDEF para la presentación, valoración y validación de tecnologías



## Módulo 2: Estrategia Operacional y Modelos de negocio “Dual Use”. Conocer y entender la Defensa

**Objetivo:** Familiarizar a las empresas para adaptar su modelo de desarrollo de negocio a los requerimientos reales de las operaciones llevadas a cabo por el Ministerio de Defensa, y entender de primera mano los objetivos y alcance de las necesidades tecnológicas de las FAS en España para el cumplimiento de su misión

**Duración:** 10 horas + conferencia

### **Contenidos:**

- Introducción al Análisis Operacional.
- Definición y alcance de las operaciones militares.
- El concepto NCW, la Consciencia Situacional y el combate multidominio.
- Mando y Control (C2) de las Operaciones en tiempo real.
- La transformación digital.
- Los Nuevos Sistemas de Armas y la Nube de Combate, el futuro de las Operaciones militares.
- La importancia de la Ciberseguridad en el Multidominio.





## Módulo 3: Desarrollo de negocio y comercialización, licitaciones y contratación en Defensa

**Objetivo:** Conocer y analizar las principales oportunidades I+D y de financiación pública para pymes y startups en el sector, y adquirir los conocimientos básicos para entender los procesos y herramientas de contratación.

**Duración:** 10 horas + conferencia

### **Contenidos:**

- Conocer el proceso del “Planeamiento de la Defensa” y la Ley de contratación pública en España.
- Comprender la regulación y normativa relevante en contratación pública de Defensa, y sus requisitos legales y de seguridad.
- Conocer y analizar las principales fuentes de financiación en Defensa.
- Brindar capacitación y soporte en la preparación de propuestas para licitaciones.
- Conocer los principales estándares y certificaciones necesarias en proyectos de Defensa, y entender cuándo y cómo deben solicitarse.
- Conocer la política de propiedad intelectual: protección de tecnología y gestión de derechos en proyectos y contratos de Defensa.



# Sesiones de mentoría

**Objetivo:** mentoría especializada e individualizada para cada participante para enfocar su desarrollo comercial y tecnológico en Defensa

**Duración:** 8 horas repartidas semanalmente para los beneficiarios

**Contenidos:**

- Evaluación y diagnóstico: tecnología, modelo de negocio y alineación con los requisitos de la Defensa
- Definición de objetivos estratégicos
- Identificación de capacidades críticas para el sector
- Alineación con regulaciones y normativas
- Análisis y propuesta de alianzas estratégicas
- Análisis y preparación para licitaciones y contratos
- Diseño de un plan estratégico comercial para Defensa





# Calendario

FEBRERO			
18-feb	Conferencia	Perspectivas y oportunidades para pymes y startups en el sector de la Defensa	Presencial
18-feb	Módulo 1	Ministerio de Defensa y Fuerzas Armadas, ¿Quiénes son y cómo iniciar una relación con las unidades?	Presencial
18-feb	Módulo 1	Radiografía de la industria de Defensa y tecnologías más demandadas	Presencial
18-feb	Módulo 1	Ser una pyme en el sector Defensa y no morir en el intento	online
26-feb	Módulo 1	Conocer el entorno estratégico para establecer alianzas igualitarias	online
<i>Se reservan los lunes para las mentorías, que serán 8 a 10 horas (totales) por empresa.</i>			

MARZO			
12-mar	Conferencia	Cómo una tecnología puede salvar una misión	Presencial
12-mar	Módulo 2	Introducción al Análisis Operacional	Presencial
12-mar	Módulo 2	Definición y alcance de las operaciones militares desde el punto de vista oper	Presencial
12-mar	Módulo 2	El concepto NCW, la Consciencia Situacional y el combate multidominio	Presencial
18-mar	Módulo 2	Mando y Control de las Operaciones en tiempo real	online
18-mar	Módulo 2	La transformación digital de las FAS en el multidominio, hacia la Superioridad de la información	online
26-mar	Módulo 2	Los Nuevos Sistemas de Armas y la Nube de Combate, el futuro de las Operaciones militares	online
26-mar	Módulo 2	La importancia de la Ciberseguridad en el Multidominio	online
<i>Se reservan los lunes para las mentorías, que serán 8 a 10 horas (totales) por empresa.</i>			



# Calendario

ABRIL			
09-abr	Conferencia	Presente y futuro de la innovación en Defensa en España	presencial
09-abr	Módulo 3	Planeamiento de la Defensa y cómo se organizan los Programas	presencial
09-abr	Módulo 3	Ley de Contratación y requisitos legales y de seguridad	presencial
09-abr	Módulo 3	Principales fuentes de financiación pública en el sector de la Defensa (I)	presencial
23-abr	Módulo 3	Principales fuentes de financiación pública en el sector de la Defensa (II)	online
23-abr	Módulo 3	Cómo preparar una licitación y qué recursos básicos se necesitan	online
29-abr	Módulo 3	Principales estándares y certificaciones necesarias en Defensa	online
29-abr	Módulo 3	Protege la propiedad intelectual de tus tecnologías	online
<i>Se reservan los lunes para las mentorías, que serán 8 a 10 horas (totales) por empresa.</i>			



## Ponentes y mentores

**Víctor García Socuéllamos**



Socio Fundador de Defence Virtus DEVIRTUS.

Comandante del Ejército del Aire (en excedencia), en la especialidad de Piloto de Caza y Ataque.

Graduado TLP con participación en diversas Operaciones de la OTAN.

Responsable de Seguridad de la Información.

Executive Máster en Transformación Digital.

Conferenciante y Profesor de Escuelas de Negocios (ESIC y EAE) sobre Liderazgo, Gestión de Riesgo Operativo, Comunicación y Toma de Decisiones en entornos VUCA.

Ha sido director de Desarrollo de Negocio de la empresa de simulación Simloc Research y Consultor Operacional de Defensa para empresas e instituciones.



## Ponentes y mentores

**Montserrat Ferrero Romero.**



Directora de Desarrollo de Negocio de la startup de Defensa IDBOTIC Secure Identity Technologies y Consejera de Defence Virtus DEVIRTUS.

Ha sido Directora Gerente de la Fundación Fuerzas Armadas y Guardia Civil y consultora especializada en desarrollo de negocio y proyectos I+D en el sector de la Defensa y la Seguridad.

Máster en Dirección y Gestión de Adquisiciones de Sistemas para la Defensa.

Es Secretaria General de la Asociación Española de Diplomados Españoles de Seguridad y Defensa (ADESyD), miembro de Spanish Women in International Security (SWIIS), de Mujeres Tech y embajadora de la Marca Ejército.



## Ponentes y mentores

**José Alfredo González Ochoa.**



Ingeniero Técnico Aeronáutico y Responsable de Desarrollo de Negocio en Defensa y Aeronáutica en CT Ingenieros.

Con más de 25 años de experiencia en los sectores de Defensa y Aeroespacial, en actividades de desarrollo de negocio, gestión comercial y de programas nacionales e internacionales, identificando y conectando oportunidades para mejorar los resultados de la empresa, liderando y coordinando equipos y diferentes áreas de trabajo en empresas tales como WIRESA, ELECTROOP, MECANIZADOS ESCRIBANO y AERLYPER.



## Ponentes y mentores

**Lorena Iglesias Fernández.**



Comunicación y Desarrollo de Negocio en Defence Virtus DEVIRTUS.

Periodista especializada en Defensa con casi una década de experiencia en el sector.

Ha trabajado para la Fundación para las Fuerzas Armadas y la Guardia Civil, en medios sectoriales como Infodefensa y en la organización de eventos como FEINDEF, SYMDEX (sostenimiento de sistemas de armas) o UNVEX (sistemas remotamente tripulados).

Máster en Comunicación de Defensa y Conflictos Armados y dos cursos de Defensa Nacional del CESEDEN (curso de jóvenes y monográfico sobre Mediterráneo Oriental).



## Ponentes y mentores

**Emérito Vázquez Aller.**



Consultor Operacional de Defence Virtus DEVIRTUS.

Comandante del Ejército del Aire (en excedencia), en la especialidad de Piloto de Caza y Ataque.

Oficial responsable de la Sección de Tácticas de combate Aire-Aire y la Sección de Manuales Tácticos.

Participación en diversas Operaciones de la OTAN.

Instructor en las Escuelas de Caza y Ataque de EEUU y España.

Piloto de pruebas.

Conferenciante en Escuelas de Negocios (ESIC y EAE) sobre Liderazgo, Gestión de Riesgo Operativo, Comunicación y Toma de Decisiones en entornos VUCA.

Piloto de Iberia de Largo Radio con Habilitación de Tipo Airbus A330.





## Ponentes y mentores

**José Carlos García Martínez**



Destacado consultor y mentor con más de 23 años de experiencia en el diseño, coordinación y dirección de programas de aceleración de startups internacionales, especialmente en los sectores de industria 4.0, naval e industrial.

Ha liderado proyectos estratégicos como "Smart I5.0", reconocido a nivel europeo, y ha impulsado ecosistemas digitales mediante su rol en el CEEIC, conectando startups con corporaciones.

Experto en captación de inversiones y financiación alternativa, ha facilitado financiación para más de 150 pymes. También ha diseñado programas innovadores, como "Global Startup Softlanding" y Promoción de Casos Duales en el sector Defensa, o la Red de Inversión Privada ÉliteBan consolidándose como referente en innovación y emprendimiento.

Miembro y representante regional de Ágora Digital Innovation Hub. Actualmente responsable regional de las startups de defensa en la Estrategia Regional CAETRA.



# Ponentes y mentores

## **Victor Manuel García Díaz**

Especialista en consultoría y asesoramiento a startups, con más de 8 años de experiencia en la organización y coordinación de programas orientados a la Industria 5.0, como Smart Industry 5.0 y Ciclo Demos 5.0

Ha participado en iniciativas enfocadas en la transformación digital y la innovación, impulsando startups tecnológicas en sectores estratégicos como defensa, seguridad y reconstrucción, colaborando con empresas como Nanocarbonoids, Dronica, Fabitive, Biometric Vox, Horizon Caelis, Digital Data Real Time, Odilo, Secify, Blueming, Ingeniatic. Cuenta con experiencia en la gestión de financiación para startups, desde rondas de inversión privadas hasta la captación de fondos en proyectos europeos.

# ¡Muchas gracias!

[innovacion@info.carm.es](mailto:innovacion@info.carm.es)