



Programa Superior

Programa Ejecutivo en Estrategia y Gobierno de Tecnología en Entornos Ágiles

**Estrategia integral, ejecución de proyectos,
selección de proveedores y gestión de riesgos**

De mayo a julio de 2026, Madrid

Los proyectos tecnológicos se multiplican, las exigencias regulatorias aumentan y los clientes esperan experiencias cada vez más ágiles y digitales. Sin embargo, más del 69% de estos proyectos no llegan a cumplir lo que prometen: ni en plazos, ni en presupuesto, ni en resultados. Y el problema no suele estar en la tecnología, suele estar en cómo se lidera.

Hoy no basta con saber de sistemas ni con conocer el negocio. Hace falta algo más: personas capaces de conectar ambos mundos, de tomar decisiones con criterio cuando hay presión, conflicto o incertidumbre, y de convertir una estrategia en avances concretos y medibles. La diferencia no la marca la herramienta, la marca quien prioriza, quien elige bien a sus socios tecnológicos y quien entiende los riesgos antes de que se conviertan en problemas.

Esta formación está pensada para esos perfiles, para quienes no quieren limitarse a gestionar proyectos, sino liderarlos de verdad. Para quienes saben que, en el contexto actual, decidir bien en tecnología es decidir sobre el futuro del negocio.

OBJETIVOS

Este curso está diseñado para proporcionar una visión integral y práctica, capacitando a los profesionales del sector para liderar, decidir y ejecutar proyectos tecnológicos con visión estratégica y foco en el negocio, dotándolos de herramientas prácticas, conocimientos actualizados y experiencias reales que les permitan afrontar los grandes retos de la transformación digital, alineando la tecnología con la operativa y la diferenciación empresarial

DIRIGIDO A

El perfil de participantes depende de cada uno de los módulos.

METODOLOGÍA

4 módulos independientes

El alumno elige a qué módulos inscribirse.

La modalidad es presencial, impartándose en las Aulas de ICEA hasta completar aforo, con posibilidad de realizar la formación en remoto vía webinar.

El alumno elige la modalidad en la inscripción.

Cada módulo incluye: Teoría aplicada, dinámicas prácticas, debate, simulaciones por equipos

CALENDARIO

Módulo 1: 7, 14, 21 de mayo. De 09:30 h. a 13:30 h. 12 horas.

Módulo 2: 28 de mayo. 4 y 11 de junio. De 09:30 h. a 13:30 h. 12 horas.

Módulo 3: 18 de junio. De 09:00 h. a 15:00 h. 6 horas.

Módulo 4: 2 de julio. De 09:00 h. a 15:00 h. 6 horas.

MAYO						
L	M	X	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						
L	M	X	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					

JULIO						
L	M	X	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		

RESUMEN DEL PROGRAMA

Módulo 1:
Liderando la
Transformación Digital:
De la estrategia a la
ejecución

Módulo 2:
El Rol del Product
Owner: El eje ágil entre
negocio y tecnología

Módulo 3:
Elección de Proveedores
Tecnológicos: Cómo
construir alianzas que
escalen contigo

Módulo 4:
Gestión Integral del
Riesgo Operacional y
Tecnológico en Proyectos

SESIONES

Módulo 1: Liderando la Transformación Digital: De la estrategia a la ejecución

“Del discurso a la acción: conviértete en el líder que transforma el negocio con tecnología.”

Fecha: 7,14, y 21 de mayo de 9:30 a 13:30.

Carga lectiva: 12 horas.

Objetivos: La transformación digital va mucho más allá de incorporar tecnología: implica liderar un cambio cultural, estructural y operativo. Esta formación equipa a los líderes del sector asegurador con herramientas prácticas para impulsar y consolidar ese cambio.

Dirigido a:

- Directivos
- mandos intermedios
- Líderes de transformación
- Responsables de negocio
- CIOs
- CDOs

A lo largo del módulo se resolverán estas cuestiones:

- ¿Qué implica liderar la transformación digital más allá del título?
- ¿Cómo acelerar el cambio en culturas tradicionales?
- ¿Cómo pasar del PowerPoint a la ejecución?
- ¿Qué estilo de liderazgo digital necesita el sector asegurador?

Programa:

Liderazgo, frenos y cultura del cambio

- Bienvenida y arranque con propósito
- El nuevo mapa de liderazgo digital en seguros
- Dinámica grupal: los frenos invisibles a la transformación
- Casos reales del sector: éxito y fracaso
- Herramientas para liderar, no solo ejecutar
- Cierre Día 1 – Reflexión y hoja de ruta personal

Ecosistema técnico, automatización y decisiones estratégicas

- Arquitecturas disponibles: qué hay y cómo nos condiciona
- Estrategias de evolución del ecosistema técnico
- Automatización, IA, gestión del dato y zero code
- Impacto en personas y eficiencia operativa
- Cierre Día 2 – Tiempo de redibujar el mapa

Ejecución, proveedores y hoja de ruta digital

- Modelos de colaboración: internos, externos o híbridos
- Elaboración de un RFI/RFP estratégico
- Evaluación de proveedores y pruebas de concepto
- Análisis de costes y lectura de contratos
- Taller práctico: hoja de ruta digital + feedback
- Cierre del módulo formativo

Módulo 2: El Rol del Product Owner. El eje ágil entre negocio y tecnología

“Conecta el negocio con la tecnología para generar verdadero impacto.”

Fecha: 28 de mayo. 4 y 11 de junio de 9:30 a 13:30.

Carga lectiva: 12 horas.

Objetivos: El Product Owner es clave para alinear la visión de negocio con la ejecución tecnológica en entornos ágiles. En seguros, este rol debe ser más que técnico: es quien traduce estrategia en entregables reales y medibles.

Dirigido a:

- Product Owners (Evolución)
- Responsables de producto de Negocio
- IT business partners
- Perfiles híbridos negocio-tecnología

A lo largo del módulo se resolverán estas cuestiones:

¿Qué ha cambiado y que está cambiando en la industria del seguro y como está impactando en el rol del Product Owner (PO)?

¿Cómo debe actuar el PO en el contexto asegurador?

¿Qué herramientas necesita para tomar decisiones con impacto?

¿Cómo prioriza cuando hay conflicto entre negocio, IT y compliance?

¿Qué diferencia a un buen PO de uno transformador?

Programa:

Contexto del sector y evolución del rol

- Bienvenida e introducción
- Tendencias en el sector asegurador: ¿por qué estamos aquí?
- El modelo organizativo y su impacto en el PO
- End-to-End Product Ownership
- Cierre Día 1: reflexión y apuntes personales

Perfil del PO, gestión política y priorización

- El perfil híbrido del PO asegurador
- Política interna del producto: stakeholders & sponsors
- Taller práctico: priorización con valor de negocio
- Recap final Día 2

Métricas, planificación y visión estratégica

- Métricas que importan: medir impacto, no entregas
- Diseño de roadmaps estratégicos en seguros
- Taller práctico: diseño de roadmap asegurador
- Cierre del módulo

Módulo 3: Elección de Proveedores Tecnológicos

Cómo construir alianzas que escalen contigo

“No se trata solo de comprar tecnología, sino de elegir socios que escalen contigo. Elegir bien no es firmar bien: es saber con quién construir el futuro digital.”

Fecha: 18 de junio de 09:00 h. a 15:00 h.

Carga lectiva: 6 horas.

Objetivos:

Un proveedor no es solo una herramienta, es un socio estratégico. En seguros, donde los proyectos tecnológicos impactan directamente en la operación, elegir bien significa asegurar el futuro del negocio.

Capacitar a los participantes para evaluar, seleccionar y gestionar proveedores tecnológicos en el sector asegurador como socios estratégicos, considerando criterios técnicos, operativos, financieros y de negocio, con el fin de garantizar la continuidad operativa, la eficiencia de los procesos y la sostenibilidad futura de la compañía.

Dirigido a:

Compras, responsables de IT, CIOs, CTOs, PMOs, Negocio técnico, líderes de proyectos tecnológicos.

A lo largo del módulo se resolverán estas cuestiones:

- ¿Cómo evitar decisiones tecnológicas con visión cortoplacista?
- ¿Qué señales anticipan un mal encaje de proveedor?
- ¿Cómo equilibrar requisitos técnicos, de negocio y culturales?
- ¿Qué errores comunes en RFPs y procesos de selección hay que evitar?

1. El punto cero: antes del proveedor

Todo gran proyecto comienza con una pregunta incómoda:
“¿Sabemos realmente qué necesitamos... y por qué ahora?”
Exploramos cómo clarificar el reto antes de escribir una sola línea de RFI/RFP.

Dinámica: mapa de necesidades reales vs deseos heredados.

2. Escoger cómo construir: ¿solos, acompañados o híbridos?

Analizamos los tres grandes modelos de colaboración tecnológica:

Full in-house: control total, recursos limitados.

Externos estratégicos: flexibilidad, alineación crítica.

Modelos mixtos: equilibrio o conflicto.

Dinámica comparativa: ¿Cuándo uno es “mejor” que otro?

3. Dentro del comité: simulación de evaluación real

Los participantes se convierten en un comité de decisión.

Revisan propuestas, puntúan y debaten con mirada crítica.

No se trata solo de lo que dice la ficha técnica: ¿Qué señales suaves (soft) nos hablan más que las cifras?

4. Escribir para elegir, no para confundir: RFPs que sirven

La diferencia entre pedir lo correcto o crear un concurso fallido.

Redacción clara, objetivos medibles, criterios de evaluación funcionales.

Mini-clínica de RFPs con ejemplos reales y red flags frecuentes.

5. La otra evaluación: cultura, mentalidad y forma de trabajar

Más allá de la demo:

¿Cómo piensan?

¿Cómo responden a la ambigüedad?

¿Cómo manejan el error?

Checklist cultural y pautas para detectar el “fit” humano-organizacional.

6. Después del sí: gobernanza que construye

Una buena relación no empieza con la firma, empieza con la expectativa clara.

Mecanismos de seguimiento, acuerdos evolutivos, resolución temprana de fricción.

Modelo simple de gobernanza relacional adaptado a proyectos digitales.

7. Cierre del viaje

Reflexión final: “¿Qué cambiaría mañana en mi forma de evaluar o relacionarme con un proveedor?”

Módulo 4: Gestión Integral del Riesgo Operacional y Tecnológico en Proyectos Digitales

Fecha: 2 de julio de 9:00 a 15:00

Carga lectiva: 6 horas.

Objetivos:

Fortalecer las competencias de los participantes para identificar, analizar, evaluar y mitigar riesgos operacionales en proyectos, especialmente aquellos vinculados a la externalización de servicios, la tecnología y la gestión de proyectos complejos

Dirigido a:

Servicios centrales de compañías aseguradoras. Distintas áreas de gestión de riesgos, auditoría interna, control, IT, operaciones, compras... involucradas de forma transversal en la ejecución de procesos que pueden suponer la materialización de riesgos emergentes en la compañía.

Programa:

1 Introducción al riesgo operacional en proyectos Conceptos clave de gestión de riesgos.

Diferencia entre riesgo estratégico, operativo y tecnológico.

Fuentes comunes de riesgo operacional en proyectos.

Marco normativo y buenas prácticas (ISO 31000, COSO ERM, PMI-Risk Management Framework).

2. Riesgos tecnológicos y de IT Ciberseguridad y continuidad del negocio.

Riesgos de infraestructura tecnológica, software y datos.

Impacto del riesgo tecnológico en la operación del proyecto.

Gestión de incidentes, planes de recuperación y roles de respuesta.

3 Integración y herramientas para la gestión del riesgo operacional

La relevancia del RSCA (Risk Self and Control Assessment) en proyectos.

Uso de herramientas digitales (por ejemplo, MS Project, Jira, Power BI, Risk Register).

Monitorización y reporte continuo del riesgo.

PROFESORADO



**Noelia
Moreno**



**Isabel
Sánchez**



**Raúl
Fernández**



Profesores invitados

Módulo 1: **Borja Borrero** (Director General Negocio España/Portugal)/
Elena Zueco (Core Expert)

Módulo 2: **Francisco Gimenez** (Senior Advisor) / **COO por definir.**

Módulo 3: **Rodrigo Alonso** (Formador de compras)

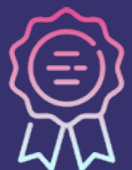
¿Por qué se genera esta formación?

Según Standish Group, sólo alrededor del 31% de los proyectos tecnológicos se consideran exitosos (es decir, entregados a tiempo, dentro del presupuesto y con las funcionalidades prometidas).

Nuestro objetivo es poner foco en los proyectos tecnológicos que son los que dan soporte a nuestra operativa de negocio y son palancas fundamentales en nuestra diferenciación e incluso supervivencia en el mercado.

Al fin y al cabo todo proceso de negocio tiene un soporte tecnológico.

DATOS DE ORGANIZACIÓN



Formación válida para acreditar la formación continua obligatoria para distribuidores de seguros.

La formación se articula en 4 módulos

*Será necesario confirmar asistencia presencial o webinar en el momento de la inscripción.

La realización de la formación está condicionada a un mínimo de asistentes en la modalidad presencial

Asistencia y evaluación:

- Es necesario asistir como mínimo al 80% de las clases para poder superar la formación.
- Es de máxima importancia, para el buen aprovechamiento del Programa, la implicación del alumno y la participación en las aulas.

Admisiones:

Desde la apertura de la convocatoria hasta el 5 de mayo de 2026.

Matrícula:

Módulo 1:

Entidad adherida: 442€ + 21% IVA - Entidad no adherida: 530,40+21% IVA

Módulo 2:

Entidad adherida: 442€ + 21% IVA - Entidad no adherida 530,40 + 21% IVA

Módulo 3:

Entidad adherida: 330€ + 21% IVA - Entidad no adherida 399,30 + 21% IVA

Módulo 4:

Entidad adherida: 330€ + 21% IVA - Entidad no adherida: 399,30 + 21% IVA

Condiciones de inscripción:

La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria, a nombre de Asociación ICEA, a nuestra c/c nº IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell, en la calle López de Hoyos, 42 (28006 Madrid).

Para más información:

Los interesados pueden realizar las consultas que precisen sobre el programa formativo, proceso de admisión y presentación de solicitudes, dirigiéndose a:



Bárbara Sequera
barbara.sequera@icea.es
Tfno. 91 142 09 91



López de Hoyos, 35 - 5ª planta.
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es

 @icea_es
 Asociación ICEA

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

