

III

DOCUMENTO III

NEW SPACE COLLECTION 2026

Conectividad satelital · New Space 2026–2035

Sector Outlook

Perspectiva del ecosistema espacial español. Motores de demanda, financiación europea y nacional, cadena de valor completa, mapa de calor por segmento, actores y cuadro de mando. Recomendaciones por segmento. Horizonte 2026–2035.

DESTINATARIO

Consejos · ministerios · industria · inversores

NATURALEZA

Inteligencia estratégica · confidencial

FECHA DE CORTE

1 de julio de 2026

01 · JUICIOS PARA EL INVERSOR

Juicios para el inversor

Estos juicios trasladan el análisis de la colección a sus consecuencias prácticas para la inversión y la industria españolas. Cada uno incorpora su nivel de confianza analítica.

KJ-1 CONF. ALTA**España es de los pocos Estados miembros con la cadena de valor completa del New Space en construcción.**

Fabricación de satélites, lanzador orbital propio en desarrollo, operación de constelaciones y segmento terreno conviven en el mismo ecosistema. La primera misión espacial privada 100 % española —satélites y lanzador nacionales— está prevista para finales de 2027. Es la credencial industrial diferencial del país.

KJ-2 CONF. ALTA**El sector crece a doble dígito sostenido y bate registros históricos.**

La industria espacial española facturó 1.500 M€ en 2025 (+16 %, dato provisional de TEDAE), tras el +14,9 % de 2024 (1.293 M€, informe PwC para TEDAE); la serie verificada arranca en 965 M€ en 2020, lo que supone un crecimiento superior al 50 % en cinco años. Generó más de 7.600 empleos en 2024 (anuario TEDAE; el dato adelantado de 2025 ronda los 8.400), con una intensidad de I+D+i de dos dígitos sostenida: el espacio civil destinó en torno al 13 % de su facturación a I+D+I en 2024 (PwC para TEDAE), tras el 17,6 % de 2022. En 2024, las exportaciones supusieron el 83 % de la facturación consolidada (anuario TEDAE), la mayor intensidad exportadora de las industrias de la asociación.

KJ-3 CONF. ALTA**El anclaje institucional se ha reforzado de forma sustancial en 2026.**

Inversión de 625 M€ vía la AEE en programas de la ESA (marzo de 2026), que consolida a España como cuarta potencia de la Agencia; entrada del Gobierno en IRIS² mediante un Programa Especial de Modernización (mayo de 2026, cuantía sin concretar); y Hispasat como responsable del segmento terreno de IRIS². La demanda pública española del ciclo está en formación acelerada.

KJ-4 CONF. MODERADA**El cuello de botella no es la demanda ni la tecnología, sino el talento y la escala de capital.**

La escasez de profesionales cualificados —aggravada por salarios no competitivos frente al exterior— es señalada por los directivos del sector como su principal reto. En capital, las rondas del ciclo (180 M€ de PLD Space, cerrada; 100 M€ de Sateliot, abierta) siguen siendo un orden de magnitud inferiores a las de los competidores estadounidenses.

KJ-5 CONF. MODERADA**El sector afronta su propio debate de consolidación: integración vertical frente a consorcios.**

El crecimiento acelerado ha abierto la discusión sobre cómo ordenar el ecosistema —el modelo de integración vertical frente al de consorcios con competencia abierta—, con advertencias explícitas del propio sector sobre el riesgo de concentración excesiva en un mercado que maneja fondos públicos, y sobre la necesidad de integrar a pymes y startups. VALORACIÓN a partir del debate del Congreso del Espacio de Madrid (mayo de 2026).

02 · MOTORES DEL SECTOR

Los motores de la demanda

La demanda del ecosistema español se forma por la superposición de varios motores plurianuales. Ninguno depende, por sí solo, del mercado comercial: su agregación define el techo de oportunidad para la industria nacional.

Motor	Magnitud	Lectura para la industria
Contribución española a la ESA	625 M€ (mar-2026) · cuarta potencia	Retorno industrial en programas europeos; ancla plurianual.
IRIS ² / GOVSATCOM	10.600 M€ (UE) · PEM español en preparación	Demanda gubernamental de comunicaciones seguras; Hispasat en el núcleo.
Programas de la AEE	156,8 M€ a proyectos tecnológicos (2024)	Financiación directa del ecosistema emergente nacional.
Fondo Europeo de Defensa	≥10 % del presupuesto 2026–2027 para espacio	Canal dual; conexión espacio-defensa formalizada.
Demanda comercial IoT-NTN/D2D	En expansión (acuerdos telco en cadena)	Capa comercial del ciclo; expuesta a compresión tras 2030.
Constelación Atlántica y observación	En despliegue (primeros satélites en órbita)	Programa nacional tractor de observación y smallsats.

Magnitudes con fecha explícita; la cuantía del PEM español de IRIS² no estaba concretada a la fecha de corte.

CLAVE PARA EL DECISOR

La demanda no es la variable incierta del ecosistema español: está anclada a la contribución récord a la ESA, a la entrada en IRIS² y al crecimiento comercial del IoT satelital. La incertidumbre se desplaza hacia la oferta —talento, capital y capacidad de ejecución— y hacia el calendario regulatorio europeo y nacional.

03 · FINANCIACIÓN

Capital público y privado del ciclo

El ciclo de financiación 2025–2026 ha sido el más intenso de la historia del New Space español, con una pauta característica: coinversión público-privada en todas las operaciones relevantes, con el Estado presente vía CDTI, COFIDES, SETT o SEPI.

Operación	Magnitud y estado	Lectura de captura
PLD Space · Serie C	180 M€ · cerrada (mar-2026)	Liderada por Mitsubishi Electric con COFIDES, CDTI-INNVIERTE y Nazca; valida el lanzador nacional ante el mercado internacional.
Sateliot · Serie C	100 M€ · abierta (abr-2026, cierre previsto en verano)	Hasta 50 % de cofinanciación pública vía match funding; destinada a 16 satélites adicionales y demostración 5G New Radio.
BEI · Miura 5	30 M€	Financiación europea directa del lanzador; señal de respaldo institucional UE.
Participación estatal en Sateliot	~18,7 % vía SETT (según prensa especializada)	El Estado como accionista de infraestructura crítica dual. VALORACIÓN.
PLD Space · complejo de Kourou	35 M€ · obras en fase final (verano 2026)	Infraestructura de lanzamiento propia en colaboración con el CNES.
Precontratos Sateliot	270 M€ · más de 400 clientes en 60 países	Tracción comercial previa al despliegue completo; pendiente de conversión.

Cifras con fecha explícita según comunicaciones de las compañías y prensa especializada. Los precontratos no equivalen a ingresos contratados; su conversión depende del despliegue.

CLAVE PARA EL DECISOR

El relato —«el New Space español está infracapitalizado frente a EE. UU.»— es cierto en términos absolutos, pero oculta el patrón relevante: todas las operaciones del ciclo han combinado capital privado internacional con coinversión pública española y europea. El Estado ha pasado de subvencionador a accionista. La variable a vigilar no es el volumen de las rondas, sino su cierre efectivo y la conversión de precontratos en ingresos.

04 · MAPA DE ACTORES

La base industrial y sus cifras

El tejido espacial español combina operadores institucionales consolidados, un integrador en construcción (Indra Space, con Hispasat), compañías de ingeniería con décadas de trayectoria y una constelación de startups que cubren lanzamiento, conectividad, observación y componentes. Cifras con fecha explícita.

Mapa de cadena de valor J&H · la cadena completa del New Space español



Estado por eslabón a la fecha de corte; estimación J&H. La «cadena completa» (KJ-1) es real en diseño, pero su eslabón de lanzamiento depende de un hito binario no consumado: el primer vuelo del Miura 5. La misión prevista para finales de 2027 recorrería la cadena entera.

Actor	Rol	Posición y cifras verificadas
Indra Space · Hispasat	Integrador / operador	Hispasat (≈90 % de Indra) responsable del segmento terreno de IRIS² y de la operación para Estados miembros; redes 5G NTN y distribución cuántica de claves (Q-Design).
Hisdesat	Operador gubernamental	Comunicaciones seguras (SpainSat NG) y observación radar (PAZ); núcleo histórico de la capa gubernamental española.
GMV	Ingeniería / segmento terreno	Delegado de la Comisión de Espacio de TEDAE; referencia en segmento terreno, navegación y operaciones; voz de la competencia abierta en el debate de consolidación.
Sener · Thales Alenia Space España · Airbus (Crisa)	Ingeniería / equipos	Cadena industrial consolidada de equipos, aviónica y sistemas; presencia en programas ESA e IRIS².
PLD Space	Lanzamiento	Serie C de 180 M€ (mar-2026); Miura 5 con primer vuelo de prueba previsto en 2026; complejo propio en Kourou; objetivo declarado de más de 30 lanzamientos anuales en 2030.
Sateliot	Conectividad IoT-NTN	6 satélites en órbita, 5 más previstos en 2026; Serie C de 100 M€ abierta; 270 M€ en precontratos, más de 400 clientes en 60 países; acuerdos con Telefónica, Deutsche Telekom, Telenor, Turkcell y VIVO.
Satlantis · Hydra Space · FOSSA Systems	Smallsats / IoT	Observación (Garai B, Constelación Atlántica), comunicaciones críticas (14 satélites de Hydra) y nanosatélites IoT (FossaSat-2E).
Pangea Aerospace · Arquimea · Alén Space y ecosistema startup	Propulsión / componentes	Propulsión aerospike, componentes cualificados y smallsats; la capa emergente que el propio sector reclama integrar en la ordenación del mercado.

Selección J&H por segmento, no censo exhaustivo. Cifras de compañías, TEDAE y prensa especializada, fechadas en el texto.

05 · SEGMENTOS

Mapa de calor por segmento

El mapa cruza cada segmento de la cadena de valor con sus dimensiones de riesgo. La lectura cromática —verde bajo, ámbar medio, rojo alto— identifica de un vistazo dónde se concentra la exposición.

Segmento	Demanda	Financ.	Compet.	Ejecuc.	Regul.
Comunicaciones gubernamentales	BAJO	BAJO	MEDIO	MEDIO	BAJO
Conectividad IoT-NTN / D2D	BAJO	MEDIO	ALTO	MEDIO	MEDIO
Lanzamiento	MEDIO	MEDIO	ALTO	ALTO	MEDIO
Observación de la Tierra	BAJO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	BAJO
Segmento terreno y operaciones	BAJO	BAJO	MEDIO	BAJO	BAJO
Fabricación smallsat y componentes	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO
Propulsión y tecnologías emergentes	MEDIO	ALTO	MEDIO	ALTO	MEDIO

Verde = riesgo bajo · ámbar = riesgo medio · rojo = riesgo alto para la inversión y la ejecución. Estimación J&H; no constituye asesoramiento de inversión.

CLAVE PARA EL DECISOR

El rojo se concentra en dos franjas: la ejecución del lanzamiento —cuyo primer vuelo orbital es el hito binario del ciclo— y la financiación de las tecnologías emergentes. Los segmentos donde España tiene profundidad histórica —segmento terreno, comunicaciones gubernamentales, observación— presentan el perfil más favorable y sostienen al resto del ecosistema.

06 · CONECTIVIDAD

IoT-NTN, D2D y comunicaciones seguras

La conectividad es el segmento donde el ecosistema español compite simultáneamente en las tres capas del mercado: gubernamental (Hispasat/Hisdesat e IRIS²), telco (operadores NTN sobre estándar 3GPP) y comercial directa (IoT para agro, logística, energía y defensa civil).

Programa / actor	Estado	Lectura
IRIS ² · segmento terreno	Hispasat responsable; concesión SpaceRISE firmada	La posición española en el corazón de la infraestructura pública europea; servicios en 2029–2030.
SpainSat NG (Hisdesat)	NG I operativo; NG II con daños en órbita (ene-2026) y reemplazo en preparación con Defensa	Continuidad de la capa soberana de comunicaciones seguras; el plan original preveía servicio conjunto desde la primavera de 2026 a Fuerzas Armadas, GOVSATCOM y OTAN.
Constelación Sateliot	6 satélites en órbita; 5 más previstos en 2026; 2. ^a generación (Tritó) para 2027	El caso español del estándar 3GPP NTN: integración con Telefónica, Deutsche Telekom, Telenor, Turkcell y VIVO; aplicaciones declaradas en protección civil y defensa.
Hydra Space	14 satélites en órbita	Comunicaciones críticas desde constelación propia; segunda vía española en conectividad.
Acuerdo Telefónica–Sateliot	Firmado abr-2026	Extensión de cobertura a zonas remotas con aplicación declarada en seguridad y defensa; validación telco del modelo.

Estados a la fecha de corte según comunicaciones de compañías y prensa especializada. Los despliegues previstos se expresan siempre como previsión, no como hecho.

CLAVE PARA EL DECISOR

La conectividad española reproduce a escala nacional la tesis europea de la colección: capa gubernamental anclada (IRIS², SpainSat NG), capa telco en validación acelerada (acuerdos en cadena de los operadores NTN) y capa comercial expuesta a la compresión post-2030. La ventana para consolidar las dos primeras capas —las defendibles— se cierra con el ciclo regulatorio europeo, hacia 2028.

07 · LANZAMIENTO Y OBSERVACIÓN

Acceso al espacio y datos

El lanzamiento concentra el mayor potencial simbólico e industrial del ciclo y, a la vez, el mayor riesgo de ejecución. La observación de la Tierra es el segmento de tracción institucional más estable.

Programa / actor	Estado	Lectura
Miura 5 (PLD Space)	Primer vuelo de prueba previsto en 2026 desde Kourou; complejo de lanzamiento en fase final de obras	Hito binario del ciclo: su éxito situaría a España en el reducido grupo de países con acceso orbital autónomo.
Misión PLD–Sateliot	Contrato firmado feb-2026; lanzamiento previsto finales de 2027	Primera misión espacial privada 100 % española prevista: fabricación, lanzamiento, operación y explotación nacionales.
Constelación Atlántica	Primeros satélites en órbita (Garai B de Satlantis)	Programa nacional de observación; la AEE ha optado por Ariane 62 para sus misiones críticas.
PAZ (Hisdesat)	Operativo · vigilancia radar	Capa soberana de observación con aplicación en infraestructuras críticas.
Ecosistema smallsat (FOSSA, Alén Space, Arquimea)	En despliegue comercial	Nanosatélites IoT y componentes; la capa emergente de la cadena.

Estados a la fecha de corte. El primer vuelo del Miura 5 y la misión conjunta de 2027 son previsiones, no hechos consumados.

CLAVE PARA EL DECISOR

La incertidumbre estructural del segmento no es «si» España tiene programa de lanzamiento, sino si el primer vuelo orbital llega en plazo y con éxito: de él dependen la credencial de cadena completa, el calendario de la misión de 2027 y la credibilidad exportadora del ecosistema. El inversor debe tratarlo como el evento binario de mayor impacto del ciclo 2026–2028, y la planificación no debe depender de un único éxito técnico.

08 · RESTRICCIONES

Los límites estructurales del ecosistema

Antes que los escenarios, el marco J&H identifica las restricciones: los límites de fondo que ningún nivel de demanda elimina por sí solo y que condicionan la conversión de oportunidad en cuota efectiva.

Restricción	Naturaleza	Severidad
Talento cualificado	Escasez y fuga por salarios no competitivos frente al exterior; señalada por el sector como reto principal.	ALTO
Escala de capital	Rondas de un orden de magnitud inferior a las estadounidenses; dependencia de coinversión pública.	ALTO
Ejecución del lanzamiento	Hito binario pendiente; la cadena completa depende de un primer vuelo exitoso.	MEDIO
Marco regulatorio nacional	Ley de Actividades Espaciales en consulta previa (nov-2025), sin plazos definitivos; convive con la tramitación del EU Space Act.	MEDIO
Componentes y cadena de suministro	Dependencia exterior en componentes críticos y espectro de la cadena global.	MEDIO

Severidad estimada por J&H sobre evidencia a la fecha de corte.

CLAVE PARA EL DECISOR

La restricción decisiva es doble: talento y capital. La demanda está anclada y la tecnología validada; lo que puede frenar la conversión es la capacidad de retener ingenieros frente a salarios exteriores y de cerrar rondas a la escala que exige la competencia. El sector que no invierta en aliviar estas dos restricciones verá fugarse la oportunidad hacia competidores europeos mejor capitalizados.

09 · ESCENARIOS SECTORIALES

Tres escenarios de inversión 2026–2035

Los escenarios traducen restricciones y variables en consecuencias para la inversión. El propósito no es predecir, sino dimensionar la exposición y preparar la cobertura. De las variables que mueven la tesis, dos son controlables por el actor industrial —el cierre de rondas y el posicionamiento ante la ordenación del sector— y tres son exógenas o binarias —el primer vuelo, el PEM de IRIS² y el calendario regulatorio dual—: la estrategia correcta concentra el esfuerzo en lo controlable y cubre lo exógeno por escenarios.

HORIZONTE 2026–2035

Base · Cadena completa con fricciones

ALTA 60–80 %

Desencadenante: primer vuelo con éxito en 2026–2027; rondas cerradas con coinversión pública · Consecuencia: credencial de cadena completa; crecimiento a doble dígito sostenido

Favorable · Salto de escala

BAJA 20–40 %

Desencadenante: vuelo en plazo + PEM IRIS² dotado + captura creciente de programas ESA/UE · Consecuencia: España como hub europeo de New Space; capital exterior al alza

Adverso · Fricción y fuga

MEDIA 40–60 %

Desencadenante: retraso o fallo del primer vuelo + rondas incompletas + fuga de talento · Consecuencia: calendario 2027 comprometido; consolidación defensiva; dependencia de demanda pública

Cola · Choque sistémico

MUY BAJA 5–20 %

Desencadenante: choque sistémico europeo (ver Doc II) trasladado al ecosistema nacional · Consecuencia: parálisis de despliegues; repliegue hacia programas gubernamentales

J&H Scenarió Tree™ · probabilidad en bandas, confianza analítica independiente. Estimación J&H.

CLAVE PARA EL DECISOR

La estrategia correcta no es apostar por un ganador, sino cubrirse por escenarios: concentrar la inversión en los segmentos de demanda pública y canal telco (defendibles en los cuatro escenarios) y tratar la exposición al lanzamiento como una posición de alto potencial condicionada a un evento binario.

10 · CRONOGRAMA

Cronograma de inversión 2026–2035

El horizonte se ordena en torno al primer vuelo orbital, al cierre regulatorio europeo hacia 2028 y al inicio de servicios de IRIS² en 2029–2030. El cuadro sitúa los hitos que calibran la planificación de inversión.

Año	Hitos sectoriales	Naturaleza
2026	Primer vuelo de prueba del Miura 5 (previsto); cierre previsto de la Serie C abierta; concreción del PEM de IRIS ² ; avance del anteproyecto de Ley de Actividades Espaciales.	VENTANA
2027	Primera misión privada 100 % española (prevista, finales de año); despliegue de segundas generaciones de constelaciones; expiración de licencias de la banda 2 GHz.	HITO CRÍTICO
2028	Cierre esperado de la ventana regulatoria europea; balance de captura de programas ESA tras la contribución récord.	INFLEXIÓN
2029–2030	Inicio de servicios de IRIS ² (banda según fuente); materialización del retorno industrial español en el segmento terreno.	HITO CRÍTICO
2031–2033	Fase de compresión competitiva en nichos comerciales; consolidación del segmento europeo y su reflejo en el ecosistema nacional.	RIESGO
2034–2035	Balance del ciclo: posición española definida por la captura previa de demanda pública, canal telco y credencial de lanzamiento.	HORIZONTE

Los hitos previstos se expresan como previsión; los regulatorios carecen de plazo legal cerrado a la fecha de corte.

CLAVE PARA EL DECISOR

2026–2027 es la bisagra de inversión del ecosistema español: en dieciocho meses coinciden el primer vuelo orbital, el cierre de las rondas en curso, la concreción del PEM de IRIS² y la misión conjunta prevista. Las posiciones tomadas antes de esa ventana determinan la captura del resto del ciclo.

11 · RECOMENDACIONES

Líneas de actuación por segmento

Las recomendaciones traducen el análisis en postura operativa por segmento. Son realistas, proporcionales y orientadas a la captura de la oportunidad bajo cobertura de escenarios.

COMUNICACIONES GUBERNAMENTALES

Sobreponderar: el ancla del ciclo. Posicionarse en la cadena de IRIS² (segmento terreno, terminales, servicios) y en los programas nacionales de comunicaciones seguras antes de la concreción del PEM.

CONECTIVIDAD IoT-NTN

Acompañar la validación telco del estándar: cada acuerdo de roaming firmado antes de 2030 eleva el coste de sustitución. Vigilar el cierre de las rondas en curso y la conversión de precontratos en ingresos.

LANZAMIENTO

Posición asimétrica: alto potencial condicionado al evento binario del primer vuelo. Dimensionar la exposición de forma que un retraso no comprometa la cartera, y mantener cobertura con capacidad de lanzamiento alternativa.

OBSERVACIÓN Y SMALLSATS

Acompañar la Constelación Atlántica y la tracción institucional. Buscar escala vía consorcios europeos y programas ESA tras la contribución récord española.

SEGMENTO TERRENO Y OPERACIONES

Sobreponderar: menor riesgo, profundidad histórica y demanda asegurada por IRIS². Es la posición española de mayor solidez estructural.

TALENTO Y CAPITAL · TRANSVERSAL

Prioridad transversal: retención de ingenieros (la restricción que el propio sector declara crítica) y estructuras de coinversión público-privada para cerrar rondas a escala competitiva.

CLAVE PARA EL DECISOR

El perfil agregado es de oportunidad real con riesgo medio: demanda, tecnología y anclaje institucional por encima del umbral; talento, competencia y regulación pendiente, por debajo. La cartera óptima sobrepondera segmento terreno, comunicaciones gubernamentales y conectividad con canal telco, y trata el lanzamiento como posición asimétrica de alto potencial y riesgo binario.

Las recomendaciones son evaluaciones cualitativas; no constituyen asesoramiento de inversión. Las dos secciones finales sitúan la capa tecnológica transversal y la posición relativa de España frente a sus pares europeos.

12 · CAPA TECNOLÓGICA

Tecnología como variable de transformación

La tecnología no es un segmento más: es la variable transversal que modifica la posición relativa de España en cada capa del mercado. El estándar 3GPP NTN, la propulsión reutilizable, el procesado a bordo, la distribución cuántica de claves y la fabricación ágil de smallsats redefinen quién captura cuota, no solo cuánto se invierte.

8,0	IoT-NTN estándar 3GPP	referencia europea
8,0	Segmento terreno	referencia europea
7,5	Comunicaciones seguras gubernamentales	referencia europea
7,0	Observación de la Tierra	referencia europea
7,0	Lanzamiento ligero reutilizable	referencia europea
6,5	Fabricación smallsat	referencia europea
6,0	Propulsión avanzada	referencia europea
6,0	Cuántica y procesado a bordo	referencia europea

Posición relativa, no medición; estimación J&H. España destaca en IoT-NTN sobre estándar y en segmento terreno; los focos de mejora son propulsión avanzada, cuántica y procesado a bordo.

CLAVE PARA EL DECISOR

La tecnología puede compensar una escala de capital comparativamente baja: la posición temprana en el estándar 3GPP NTN y la profundidad en segmento terreno elevan la posición relativa de España por encima de lo que sugeriría su volumen de inversión. Consolidar esas dos ventajas antes de 2030 es la palanca de mayor retorno estratégico del ciclo.

13 · POSICIÓN RELATIVA

España frente a sus pares europeos

La comparada no describe a otros países: evalúa la posición relativa de España. Se contrasta con Francia (institucionalidad y lanzamiento pesado), Alemania (lanzadores emergentes y capital), Italia (primes y servicios) y Reino Unido (ecosistema startup y regulación propia).

Dimensión	España	Francia	Alemania	Italia	R. Unido
Cadena de valor completa	ALTA	ALTA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
Institucionalidad espacial	MEDIA	ALTA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
Lanzamiento	MEDIA	ALTA	MEDIA	MEDIA	BAJA
Conectividad NTN/IoT	ALTA	MEDIA	MEDIA	BAJA	MEDIA
Segmento terreno	ALTA	ALTA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
Capital privado disponible	MEDIA	ALTA	ALTA	MEDIA	ALTA
Talento (retención)	BAJA	MEDIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
Marco regulatorio nacional	EN CURSO	ALTA	ALTA	MEDIA	ALTA

Posición relativa, no ranking absoluto; estimación J&H a partir de evidencia pública. «En curso» = anteproyecto en elaboración.

Documento III de la colección New Space 2026. Complementa el Executive Brief (Documento I) y el Strategic Risk Assessment (Documento II). Los datos de compañías proceden de comunicaciones propias y prensa especializada con fecha explícita; la facturación sectorial de 2025 es dato provisional de TEDAE. La ronda de financiación abierta a la fecha de corte se expresa como abierta, no como cerrada. Evaluaciones cualitativas; no constituyen asesoramiento de inversión. © J&H Consulting Group · CONFIDENCIAL.

J&H CONSULTING GROUP

STRATEGIC CONSULTING · PUBLIC AFFAIRS · POLITICAL RISK

Spain Defence Collection 2026

Doc I · Executive Brief · Doc II · Strategic Risk Assessment · Doc III · Sector / Business Outlook

jaicoherrero.com · info@jaicoherrero.com

MADRID · ZÜRICH/WALLISELLEN · BRUSELAS · LATAM

Este informe es un producto confidencial de J&H Consulting Group.

No constituye asesoramiento de inversión. Datos a 21 de junio de 2026.

© J&H Consulting Group · Todos los derechos reservados · CONFIDENCIAL