

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN 14 MINUTOS

Invertir en la economía espacial:

De la ciencia ficción a la realidad



Una hoja de ruta hacia la "última frontera": respondiendo a la pregunta que todos se hacen: ¿qué hay en el espacio más allá de SpaceX?

Sitara Sundar

Jefe de Estrategia de Inversiones Alternativas e Inteligencia de Mercado



Audrey Weiss

Estratega de inversiones globales

Publicado el 5 de agosto de 2026

Introducción

El interés en la economía espacial ha aumentado considerablemente durante el último año por varias razones. SpaceX salió a bolsa en junio, 24 años después de su fundación, en la mayor salida a bolsa de la historia del mercado financiero. Los humanos viajaron a la órbita lunar por primera vez en 54 años con el lanzamiento de Artemis II en abril. Las primeras estaciones espaciales comerciales se están construyendo en serio, en respuesta a una transición inminente: la Estación Espacial Internacional (ISS) se retira en 2030, y la NASA ha optado por no construir una de reemplazo, confiando en cambio en operadores privados. Y finalmente, las señales soberanas son inequívocas: Estados Unidos

La solicitud para el año fiscal 2027 incluye 71.100 millones de dólares para la Fuerza Espacial, un aumento de aproximadamente el 77% con respecto al nivel de aproximadamente 40.000 millones de dólares del año fiscal 2026; la ESA europea aprobó un presupuesto civil récord de 22.000 millones de euros para tres años en noviembre de 2025, incorporando por primera vez un mandato de seguridad y defensa; y las empresas espaciales comerciales chinas recaudaron un récord de 26.600 millones de yenes en 137 rondas privadas en 2025.

A medida que ha aumentado el interés, también lo han hecho la volatilidad y las preguntas: ¿qué es exactamente la economía espacial y hacia dónde nos dirigimos a partir de ahora?

En este artículo, dividimos el tema en cinco segmentos: la historia de la economía espacial, estimaciones sobre el mercado total potencial, la desmitificación de los pilares de la economía espacial, las condiciones que deben cumplirse para alcanzarla y las implicaciones para la inversión.

En resumen, el espacio es mucho más que cohetes y lanzamientos. Si bien la disminución del costo de los lanzamientos es un factor clave para la proliferación de la economía espacial, se espera que para 2040 los lanzamientos representen menos del 5 % del mercado total disponible. ¿Y el 95% restante? Satélites. Fabricación en el espacio. Servicios en el espacio. Análisis de datos espaciales. La lista continúa. Dicho esto, dado lo temprano que estamos en este ciclo de innovación y la rapidez con la que evoluciona, la mejor manera de aprovechar esta oportunidad es mediante un enfoque diversificado e intencional a lo largo de toda la cadena de valor espacial: un enfoque estratégico a corto plazo.

Experiencia en infraestructura habilitadora, al tiempo que se adoptan posiciones disciplinadas y selectivas en la capa de aplicaciones en órbita a través de empresas emergentes/de crecimiento y líderes destacados del mercado público.

La historia como guía: la trilogía espacial

Hace mucho tiempo, en una galaxia no tan lejana... la economía espacial comenzó y posteriormente se ha desarrollado en tres etapas: prestigio impulsado por el gobierno, infraestructura comercial y, ahora, un desarrollo del sector privado.

- Episodio I: La carrera armamentística gubernamental (1957-1990). El Sputnik encendió la mecha en 1957, y la era espacial comenzó no como una industria, sino como una carrera armamentística entre las superpotencias de Estados Unidos y la Unión Soviética. Cada hito que siguió, desde la primera órbita de Yuri Gagarin con la Unión Soviética en 1961 hasta el alunizaje del Apolo 11 estadounidense en 1969, fue financiado por el Estado y cargado de connotaciones geopolíticas. Los presupuestos nacionales para el espacio aumentaron en consecuencia: por ejemplo, en su apogeo en 1966, la NASA por sí sola controlaba aproximadamente el 4,5 % del gasto federal total de Estados Unidos⁵ (frente al 0,5 % actual).
- Episodio II: Los satélites como infraestructura invisible (décadas de 1980 a 2010). La siguiente era se desarrolló silenciosamente. Los satélites GPS, de comunicaciones y de observación de la Tierra se integraron en la economía global sin hacer ruido, hasta que los registros de tiempo bancarios, la monitorización agrícola, las rutas aéreas y las cadenas de suministro se volvieron silenciosamente dependientes de la infraestructura orbital. Sin embargo, a pesar de su gran alcance, la industria era grande y estaba estancada. Los costes de lanzamiento apenas variaron durante décadas, manteniendo un límite estricto en lo que era comercialmente posible.
- Episodio III: La Revolución Comercial (década de 2010-presente). El avance se produjo por etapas. El primer lanzamiento orbital privado tuvo lugar en 2008; la carga comercial comenzó a acoplarse a la ISS en 2012, lo que marcó el giro decisivo de la NASA de construir a comprar; y en 2015, finalmente se probaron los propulsores de cohetes reutilizables. El efecto fue dramático: el costo por kilogramo a la órbita terrestre baja (LEO) se desplomó a 3868 dólares en 2025 (aproximadamente un 95 % menos que el costo en 1960) y, según un estudio reciente de la Universidad de Cambridge, podría caer por debajo de los 300 dólares para 2040. Ese único cambio abrió las puertas a lo que había estado fuera⁶ del alcance durante medio siglo: megaconstelaciones, estaciones espaciales comerciales, internet satelital para el mercado masivo, observación de la Tierra a gran escala y una segunda carrera lunar, esta vez con empresas privadas como actores centrales. De hecho, la tecnología espacial fue el segundo segmento líder dentro de la actividad de acuerdos de capital de riesgo en tecnología de defensa en el primer trimestre de 2026, tanto por valor de las operaciones como por número de operaciones, con 40 acuerdos que totalizaron aproximadamente 2.700 millones de dólares (detrás de⁷ los sistemas autónomos).

La siguiente fase de la economía espacial: una industria multimillonaria en la próxima década.

La economía espacial global se ha convertido en una de las historias de crecimiento más atractivas de la década. En 2024, alcanzó aproximadamente los 613 mil millones de dólares, un 7,8 % más que el año anterior y cerca de 1,9 veces su nivel de 2014, según la Space Foundation. El mercado casi se ha duplicado en diez años y no muestra signos de desaceleración.

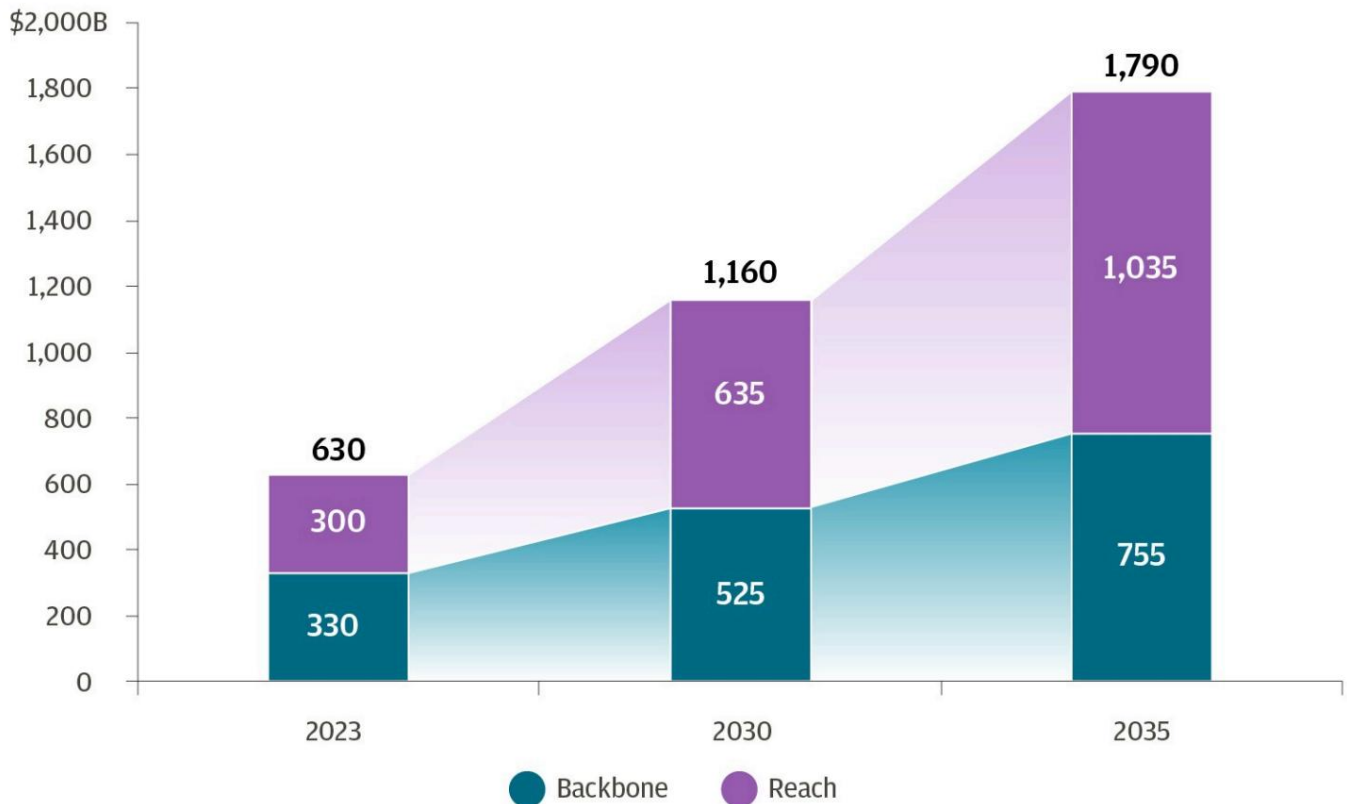
Lo que la distingue es su estructura: una economía impulsada por el comercio que se sustenta en una demanda gubernamental. La actividad comercial representó aproximadamente el 78% del total de 2024, mientras que el gasto público supuso el 22% restante. Esta demanda soberana actúa como un ancla duradera y contracíclica, expandiéndose a medida que los gobiernos aumentan sus presupuestos y creando una base difícil de desplazar, lo que proporciona estabilidad bajo la capa comercial, de mayor dinamismo, que se sitúa por encima.

Los analistas discrepan únicamente en cuanto a los plazos. La Space Foundation prevé un billón de dólares para 2032, McKinsey 1,8 billones para 2035 y PwC 2 billones para 2040. La diferencia radica en el ritmo, no en la dirección, y el consenso apunta al alza.

Por lo tanto, una economía espacial de entre 1 y 2 billones de dólares para mediados de la década de 2030 es plausible, aunque no inevitable, y la diferencia entre ambas cifras es lo que debe sopesar quien evalúe la oportunidad. Primero, analicemos cuáles son los pilares de la economía espacial. Segundo, las condiciones necesarias para alcanzarla.

Se prevé que la infraestructura, los facilitadores y las aplicaciones espaciales crezcan a una tasa de crecimiento anual compuesta del 9 % durante la próxima década.

Economía espacial global, \$B



Fuente: McKinsey & Company, estudio sobre el futuro de la economía espacial. Datos a fecha de 2024.

El gráfico titulado “Economía espacial global, \$B” muestra tres barras apiladas para 2023, 2030 y 2035 en un eje vertical que va de \$0 a \$2,000B. Cada barra está dividida en dos componentes: Backbone (verde azulado, parte inferior) y Reach (púrpura, parte superior). • En 2023, la economía espacial global total es de \$630B, compuesta por \$330B de Backbone y \$300B de Reach. • Para 2030, el total aumenta a \$1,160B, con Backbone aumentando a \$525B y Reach aumentando a \$635B. • Para 2035, el total alcanza \$1,790B, compuesto por \$755B de Backbone y \$1,035B de Reach.

Desmitificando la economía espacial actual: la cadena de valor y el mercado total al que se puede acceder.

En los próximos años, es muy posible que las mayores empresas que operan en el espacio no sean, en absoluto, “empresas espaciales”. El espacio se convertirá en un elemento fundamental para casi todos los negocios, al igual que lo fue internet a principios de la década de 2000. Y la clave para que todo esto sea posible reside en la disminución del coste de alcanzar y regresar a la órbita, lo que divide la oportunidad en tres vías.

Ruta 1 — En la Tierra: La capa satelital como columna vertebral

- Sustitución de la infraestructura física. Primer uso de la capa más densa.
es la conectividad, y el cambio más interesante es el uso de satélites como sustitutos.
redes terrestres por completo. El servicio directo al dispositivo convierte los satélites en
"Torres de telefonía celular en el espacio", que cubren las zonas sin cobertura donde las torres terrestres no pueden.
alcance, comenzando con la mensajería y añadiendo progresivamente voz y datos.
Esta es la capa que ya tocas, el SOS en tu teléfono en una zona muerta,
El Wi-Fi a 35.000 pies. La trayectoria es sorprendente: directo al dispositivo es
Se espera que alcance más de 350 millones de suscriptores para 2030 y genere
más de 60 mil millones de dólares en ingresos por servicios durante la próxima década.⁹
La próxima generación va más allá, con constelaciones vinculadas por comunicación entre satélites.
Enlaces láser que se mueven a más de 100 gigabits por segundo, creando efectivamente una malla.
red en órbita.
- La columna vertebral invisible de la autonomía. Una vez una capa barata y omnipresente.
existe tanto para la conectividad como para el posicionamiento preciso, se convierte en el
Infraestructura habilitadora para el traslado físico de empresas que no pueden
Funcionar sin él. El posicionamiento preciso y resistente es la clave:
Los sistemas autónomos necesitan mucho más que un GPS de consumo; necesitan un sistema PNT
(posicionamiento, navegación y sincronización) de alta precisión y corregido que además sea difícil de interferir o falsificar.
La vulnerabilidad es real: los datos de seguridad aérea de 2025 muestran incidentes de interferencia de GPS.
Un aumento del 67% y la suplantación de identidad un 193% en ¹⁰, y un gobierno de Estados Unidos-
comparación con 2023. Un estudio citado estimó que una interrupción prolongada del GPS podría costarle a la economía 1 dólar.
mil millones al día o más. ¹¹ Una capa satelital más densa no solo permite
La autonomía es lo único que puede garantizarla.
- Los ganadores de segundo orden.

- Aquí es donde la economía autónoma de la Tierra se basa en el espacio.

infraestructura: drones, vehículos autónomos, robótica y conectividad

logística. La entrega con drones autónomos es el ejemplo más claro,

Se espera que las entregas en EE. UU. aumenten de aproximadamente 3.000 a 5.000 en la actualidad a entre 3 y 5 millones.

un día para 2030, un salto de 1.000x.¹² La dependencia es directa: a diferencia de un

persona leyendo un mapa, un dron autónomo no tiene respaldo, por lo que debe

Conocer continuamente su posición en tiempo real para volar una ruta, evitar

obstáculos, y aterrizar en una puerta específica. Eso es precisamente

Por qué la capa PNT asegurada de arriba importa aquí, ya que varios metros

Una deriva o una señal falsificada se convierte en un fallo crítico para la seguridad en vuelo,

superpuesto a la conectividad omnipresente que mantiene el dron

vinculado a lo largo de la misión. La misma dependencia se ejecuta a través de

vehículos autónomos e IoT satelital (seguimiento de activos, marítimo, inteligente)

agricultura), se espera que crezca aproximadamente un 19,5% anual a partir de 2025.¹³ Cada uno es,

En efecto, un negocio que depende de la infraestructura espacial.

- Este camino se sustenta en la observación de la Tierra, donde surge la oportunidad.

No está en las imágenes, pero en el análisis de valor agregado de observación por en arriba. Tierra

capas alcanzó los \$3.2 mil millones en servicios en 2024, 14

ahora crecer demasiado

bruto datos en Inteligencia por ____, con el valor migrando desde la imagen a el

valor de 2.200 millones de dólares.

- Riesgos clave: concentración de clientes, ejecución, regulación, capital extremo intensidad.

Ruta 2 — En órbita: El espacio como lugar para hacer negocios

- El espacio como capa energética. La crisis energética de la IA traslada la principal limitación de los chips a la electricidad, impulsando una idea de décadas de antigüedad en tres formas cada vez más atractivas para la inversión: la transmisión de energía de satélite a satélite (a corto plazo y que ya genera ingresos, recargando satélites con láser para que puedan deshacerse de las pesadas baterías); la computación en órbita (las empresas tecnológicas trasladan las cargas de trabajo de IA para aprovechar la energía solar casi continua, con la primera GPU para centros de datos ya lanzada y conceptos multigigavatios en fase de diseño); y la energía solar espacial transmitida a la Tierra (a largo plazo, demostrada en 2023 pero aún en fase de viabilidad, con costes muy superiores a los de la energía solar terrestre con almacenamiento).
- El foco de atención en los centros de datos orbitales. El principal cuello de botella es la temperatura. En el vacío, donde la conducción y la convección son inexistentes, el hardware solo puede disipar el calor irradiándolo en forma de infrarrojos, un mecanismo débil que exige enormes conjuntos de radiadores; incluso una instalación de 1 MW necesitaría radiadores del tamaño aproximado de una pista de hockey¹⁵. Piense en un termo: el vacío que mantiene el café caliente es precisamente lo que atrapa el calor de un centro de datos, y la radiación es la única salida. La ubicación es un ejercicio de equilibrio. La órbita terrestre baja mantiene los tiempos de ida y vuelta por debajo de los 10 milisegundos para el trabajo en tiempo real, mientras que las órbitas más altas y los puntos de Lagrange ofrecen a los radiadores una vista despejada del frío espacio profundo, pero extienden los tiempos de espera a varios segundos, lo que limita su uso al procesamiento por lotes. Los ingenieros también deben garantizar un suministro eléctrico continuo, a menudo mediante órbitas sincrónicas con el sol (amanecer-anocheecer), y proteger el hardware de la radiación cósmica, orientando los radiadores lejos de la luz solar y el resplandor de la Tierra, para que los conjuntos destinados a enfriar la instalación no terminen calentándola.
- Fabricación en el espacio. La microgravedad elimina las fuerzas gravitatorias (sedimentación, convección) que distorsionan la formación de materiales en la Tierra, lo que permite que los cristales crezcan de forma mucho más uniforme y sin defectos. La fibra óptica ZBLAN puede transmitir más de 10 veces la cantidad de datos que la fibra de sílice sobre la que ¹⁶, pero funciona internet, la cual falla al ser estirada bajo la gravedad; en microgravedad, no se forman defectos. La industria farmacéutica ya cuenta con una recompensa aprobada por la FDA: la investigación en la estación espacial contribuyó al desarrollo de un inyectable recientemente aprobado por la FDA para el tratamiento de cánceres en etapa temprana. La ventaja comercial no reside en el cristal en sí, sino en su administración, ya que los cristales más uniformes reducen la viscosidad de un producto biológico, transformando las infusiones intravenosas hospitalarias de varias horas en inyectables más rápidos y económicos. La rentabilidad es relativamente atractiva: el material cristalino necesario para vacunar a 450 millones de personas contra la COVID-19 ocuparía tan solo ¹⁷ dos envases de leche. Y con el cierre de la ISS alrededor de 2030, la oportunidad se está desplazando del laboratorio gubernamental a los destinos comerciales en órbita terrestre baja (LEO, por sus siglas en inglés).
- Mantener la órbita utilizable. El agotamiento de toda esta actividad crea su propio mercado. Con las agencias espaciales rastreando ahora unos 40.000 objetos en órbita¹⁸,

La sostenibilidad orbital se convierte en un negocio que abarca software de conocimiento de la situación espacial (SSA), mantenimiento en órbita y eliminación activa de desechos espaciales.

Los sistemas de eliminación de desechos ahora combinan brazos robóticos de captura, cables electromagnéticos y "velas de arrastre" que desorbitan varios objetos a la vez, mientras que el mantenimiento en órbita está evolucionando desde la simple extensión de la vida útil hasta el ensamblaje en órbita y las reparaciones mediante impresión 3D que podrían extender la vida útil de los satélites durante décadas. Se espera que el gasto global acumulado en SSA alcance los 61 mil millones de dólares en los próximos diez años. ¹⁹

- Riesgos clave: largos periodos previos a la generación de ingresos, lagunas regulatorias, ejecución y financiación.

Ruta 3: El hilo conductor: facilitadores (lanzamiento, cadena de suministro)

- Estas son las empresas que diseñan, construyen y lanzan naves espaciales, vendidas como misiones dedicadas o como viajes compartidos por kilogramo, con una economía que se basa en una idea: volar el mismo cohete una y otra vez, y volarlo con frecuencia. Pero el cohete es solo la punta visible. Debajo de él corre una cadena de suministro intensiva en capital de aleaciones especiales, gases de propulsión y electrónica resistente a la radiación, donde los ciclos de calificación de varios años atan silenciosamente a los clientes. La historia gira en torno a la concentración, y funciona en ambos sentidos: SpaceX voló aproximadamente el 52% de los 259 lanzamientos orbitales globales en la industria ²⁰, un dominio rara vez visto en cualquier de 2024, y China controla entre el 60 y el 90 % de materiales clave como tierras raras, tungsteno y germanio. Dos puntos de estrangulamiento ²¹ en extremos opuestos de la misma cadena de valor. Esta capa no es un camino en sí mismo; es el facilitador que se encuentra aguas arriba de ambos, y la disminución del costo de lanzamiento es lo que hace que todo lo que está por debajo sea invertible.
- Mirando más allá, el primer recurso fundamental de la economía espacial podría no ser el oro ni las tierras raras, sino el propulsor orbital. Así como el petróleo, la electricidad y la fibra óptica redujeron el costo de participación en sus respectivas épocas, el espacio podría seguir el mismo camino: el hielo de agua en la Luna y los asteroides se puede separar mediante electrólisis en hidrógeno y oxígeno líquidos, los mismos propulsores que ya utilizan los cohetes. Reabastecerse en órbita en lugar de transportar cada kilogramo desde la Tierra reduciría drásticamente la masa de lanzamiento y la complejidad de la misión, el mismo factor de costo que se analiza en esta sección, convirtiendo al propulsor orbital en el recurso fundamental para las naves espaciales reutilizables, el mantenimiento de satélites y una economía cislunar permanente. El horizonte es amplio y el riesgo a gran escala, pero la lógica refleja la reutilización de lanzamientos.
- Riesgos clave: ejecución, concentración de mercado y cadena de suministro, regulación, financiación.

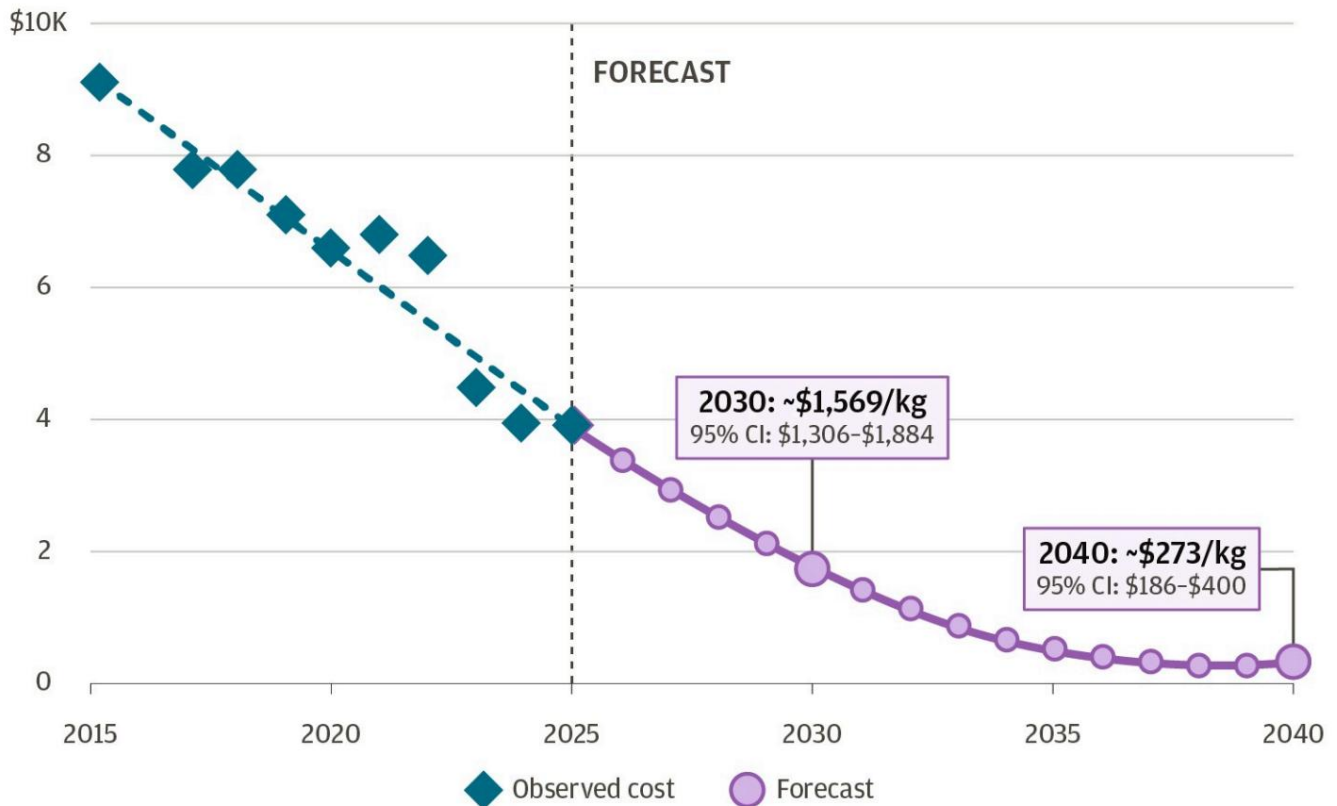
Cinco condiciones que deben cumplirse para llegar allí.

La posibilidad de que la economía espacial alcance entre 1 y 2 billones de dólares a mediados de la década de 2030 depende de que se cumplan simultáneamente cinco condiciones clave, cada una razonable de forma aislada, pero que en conjunto constituyen una apuesta compleja.

- En primer lugar, los costes de lanzamiento deben seguir disminuyendo para cargas útiles más grandes. Los lanzamientos exitosos han crecido a una tasa de crecimiento anual compuesta del 25 % durante cinco años (32 intentos globales en 2025), y la reutilización ya ha reducido el coste por kilogramo, pero la siguiente etapa, la reutilización completa y rápida, debe comercializarse según lo previsto. Esta es la curva de costes fundamental para toda la cadena de valor; si se estanca, habrá que revisar las previsiones de margen de los operadores de satélites, los proveedores de datos y las aplicaciones posteriores.
- En segundo lugar, la banda ancha satelital debe alcanzar una penetración masiva en el mercado, especialmente en los mercados emergentes, donde el mercado potencial es amplio pero la disposición a pagar es limitada. Esta oportunidad solo se materializa si los operadores logran establecer un precio que convenza a quienes aún no tienen conexión, lo que convierte la subvención del hardware y la economía del espectro en aspectos cruciales a considerar.
- En tercer lugar, la capa de aplicaciones en órbita debe madurar hasta convertirse en un mercado operativo, lo que requiere que la tecnología siga avanzando, que los datos obtenidos desde el espacio sean utilizables y estandarizados, y que las industrias posteriores pasen de los proyectos piloto a la integración operativa. Mientras no se cumplan estas tres condiciones, la monetización seguirá siendo irregular y será difícil garantizar la rentabilidad de la capa de aplicaciones.
- En cuarto lugar, el gasto militar en el sector espacial debe seguir aumentando. Los contratos de defensa son el principal motor de ingresos del sector, con mayor visibilidad y durabilidad, lo que convierte el compromiso presupuestario sostenido de las grandes potencias en una variable macroeconómica clave para reducir el riesgo de las inversiones iniciales en infraestructuras.
- En quinto lugar, el entorno orbital debe seguir siendo utilizable. Las megaconstelaciones están reduciendo los márgenes de colisión de meses a días, la eliminación de desechos aún no se realiza a gran escala, los incentivos están desalineados y la legislación espacial sigue sin estar definida. La congestión orbital representa un riesgo sistémico existencial: una sola cascada de colisiones podría desencadenar restricciones regulatorias, una revisión de precios de los seguros y depreciaciones de constelaciones que perjudicarían a toda la clase de activos a la vez.

Se prevé que los costes de lanzamiento continúen su tendencia a la baja.

Coste por kilogramo de carga útil a órbita terrestre baja, histórico y proyectado (USD 2024)

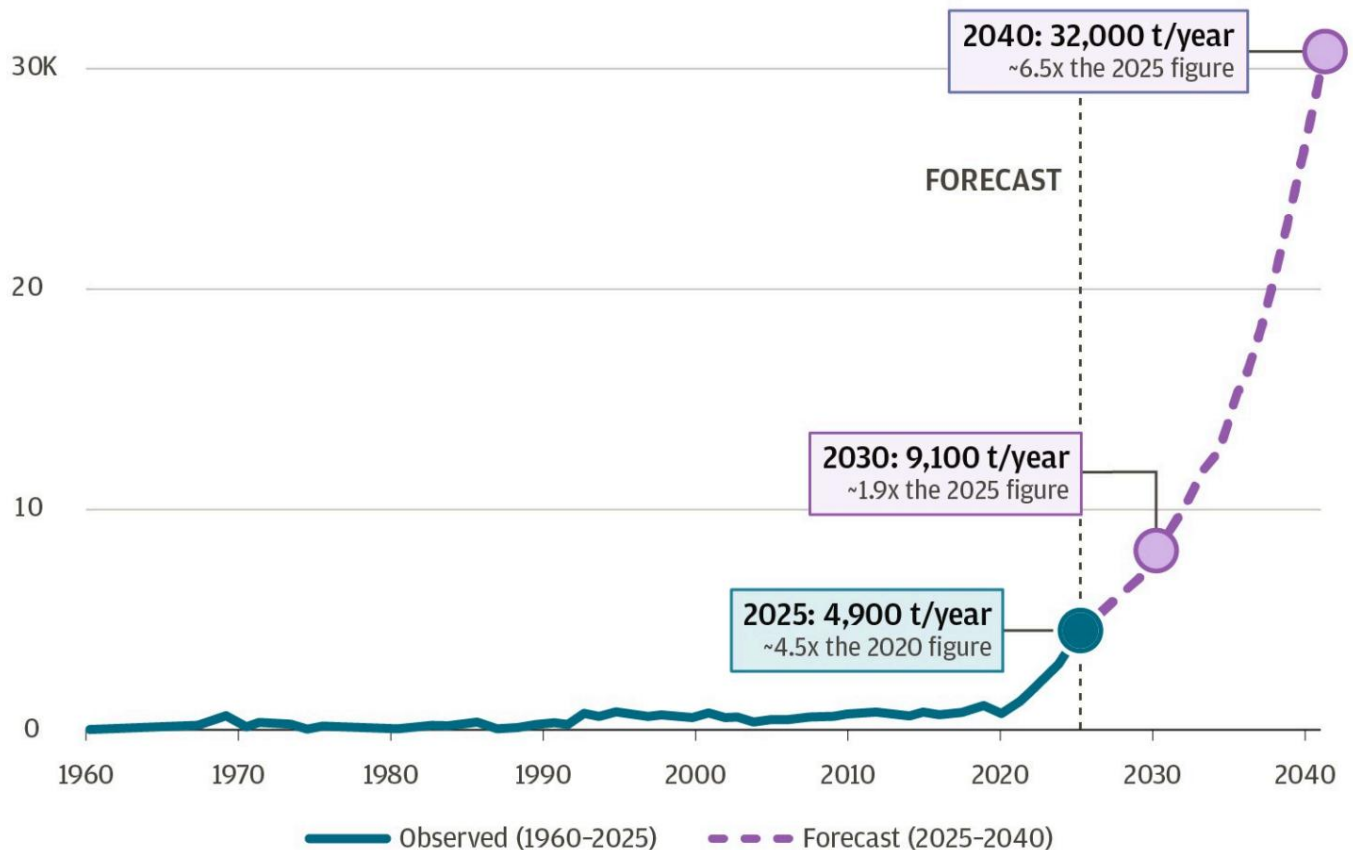


Fuente: Universidad de Cambridge, Terzi y Nicoli. Datos a fecha de 2026.

El gráfico titulado "Costo por kilogramo de carga útil a órbita terrestre baja, histórico y proyectado (USD 2024)" muestra el costo de lanzamiento a lo largo del tiempo desde 2015 hasta 2040. El eje vertical está en dólares por kilogramo (hasta \$10 000), y el eje horizontal está en años. Se muestran dos series: • Costo observado (rombos verde azulado) desde aproximadamente 2015 hasta 2025, con una línea de tendencia descendente discontinua. Los puntos observados indican que los costos disminuyeron sustancialmente durante el período, desde alrededor de \$9000/kg a mediados de la década de 2010 hasta aproximadamente \$4000/kg a mediados de la década de 2020. • Un divisor vertical discontinuo alrededor de 2025 marca la transición al período de PRONÓSTICO. En la sección de pronóstico, los círculos morados muestran que los costos proyectados continúan disminuyendo año tras año desde mediados de la década de 2020 hasta 2040, con círculos más grandes que resaltan los años clave. Dos recuadros con etiquetas resumen las proyecciones y la incertidumbre: • 2030: aproximadamente \$1,569/kg, con un intervalo de confianza del 95% de \$1,306-\$1,884. • 2040: aproximadamente \$273/kg, con un intervalo de confianza del 95% de \$186-\$400.

El nuevo auge espacial

Masa lanzada al espacio cada año, histórica y proyectada (toneladas por año)



Fuente: Universidad de Cambridge, Terzi y Nicoli. Datos a fecha de 2026.

El gráfico titulado “Masa lanzada al espacio cada año, histórica y proyectada (toneladas por año)” muestra la masa anual enviada al espacio desde 1960 hasta 2040. El eje vertical es toneladas por año (con líneas de cuadrícula hasta aproximadamente 30K), y el eje horizontal es año. Se muestran dos series: • Observada (1960–2025) como una línea verde azulada continua. Desde 1960 hasta aproximadamente 2020, la línea se mantiene relativamente baja con aumentos graduales y pequeñas fluctuaciones. A principios de la década de 2020, la serie observada aumenta bruscamente, culminando en un punto etiquetado en 2025: 4900 toneladas por año, lo que se indica como ~4,5 veces la cifra de 2020. • Un divisor vertical discontinuo cerca de 2025 marca el inicio del período de PRONÓSTICO. En el período de pronóstico (2025–2040), una línea discontinua morada con marcadores circulares muestra el crecimiento proyectado que se acelera con el tiempo. Dos recuadros resaltan hitos clave: • 2030: 9100 t/año, lo que representa aproximadamente 1,9 veces la cifra de 2025. • 2040: 32 000 t/año, lo que representa aproximadamente 6,5 veces la cifra de 2025.

Conclusión: posicionamiento para la próxima evolución de la economía espacial

Definir la economía espacial únicamente como la de los cohetes es subestimar considerablemente tanto su escala actual como su trayectoria futura. Este es un ciclo de innovación que aún está en sus inicios, y esta etapa temprana conlleva riesgos reales. El mayor potencial de crecimiento a largo plazo probablemente se encuentre en la capa de aplicaciones en órbita, pero también conlleva el mayor riesgo, ya que los modelos de negocio y los eventuales ganadores aún no se han materializado. Creemos que para los clientes atraídos por este tema, el enfoque más sólido es el diversificado: basar la exposición a corto plazo en la infraestructura habilitadora, mientras se toman

Puestos disciplinados y selectivos en la capa de aplicaciones en órbita a través de capital de riesgo/crecimiento y líderes destacados del mercado público selectos.

En el ámbito espacial, como en el de las inversiones, el lanzamiento es solo el principio.

1. Materiales presupuestarios de la Fuerza Espacial de EE. UU. / Departamento de la Fuerza Aérea para el año fiscal 2026/27

2. Consejo Ministerial de la ESA, Bremen, 26-27 de noviembre de 2025.

3 Space Watch Global, 13 de enero de 2026.

4 Asociación de la Industria Satelital; Morgan Stanley, 2026.

5. La Sociedad Planetaria, NASA, última versión a junio de 2026.

6. De Sputnik a Starship: Estimación de la curva de experiencia de la tecnología de lanzamiento espacial, Universidad de Cambridge, 14 de julio de 2026.

7. Tendencias de capital riesgo en tecnología de defensa de PitchBook, primer trimestre de 2026, a fecha de 27 de mayo de 2026.

8 Space Foundation, Informe Espacial 2025 T2.

9 Analysys Mason, a agosto de 2022.

10 MiGFlug, a partir de abril de 2026.

11 Oficina de Comercio Espacial, a junio de 2019.

12 Bank of America, Matternet, a junio de 2026.

13 Grand View Research, a agosto de 2025.

14 Novaspaces, a octubre de 2025.

15 Novaspaces, a octubre de 2025.

16 Laboratorios Nacionales de la ISS, a diciembre de 2018.

17 CNBC, a junio de 2026.

18 Agencia Espacial Europea, Informe sobre el Entorno Espacial 2025 de la ESA.

19. Informe de Novaspaces sobre la situación espacial, a mayo de 2026.

20 BryceTech, a partir de 2024.

21 Morgan Stanley, a julio de 2026.

22 SpaceNews, a enero de 2026.

DIVULGACIONES:

Invertir en activos alternativos conlleva mayores riesgos que las inversiones tradicionales, incluyendo, entre otros, la liquidez limitada y el riesgo de valoración, y solo es adecuado para inversores con el conocimiento y la experiencia suficientes para evaluar las ventajas y los riesgos de dichas inversiones. Las inversiones alternativas no deben considerarse un programa de inversión completo y las distribuciones no están garantizadas. Es posible que no sean fiscalmente eficientes, por lo que se recomienda al inversor consultar con su asesor fiscal antes de invertir.

Las inversiones alternativas suelen tener comisiones más altas que las inversiones tradicionales y también pueden estar altamente apalancadas y emplear técnicas de inversión especulativas, lo que puede magnificar la pérdida o ganancia de la inversión, incluido el riesgo de perder la totalidad del capital invertido.

Inversión. Para obtener información detallada sobre los riesgos específicos de cada inversión alternativa, consulte el folleto informativo.

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Este material tiene fines meramente informativos y puede informarle sobre determinados productos y servicios ofrecidos por las empresas de banca privada, que forman parte de JPMorgan Chase & Co.

(«JPM»). Los productos y servicios descritos, así como las comisiones, cargos y tasas de interés asociados, están sujetos a cambios de acuerdo con los contratos de cuenta aplicables y pueden variar según la ubicación geográfica. No todos los productos y servicios se ofrecen en todas las sucursales.

RIESGOS Y CONSIDERACIONES GENERALES

Las opiniones, estrategias o productos que se comentan en este material pueden no ser adecuados para todos los inversores y están sujetos a riesgos. Los inversores pueden recuperar menos de lo invertido, y el rendimiento pasado no es un indicador fiable de los resultados futuros. La asignación/diversificación de activos no garantiza beneficios ni protege contra pérdidas. No se debe confiar en la información contenida en este material de forma aislada para tomar una decisión de inversión. Le recomendamos que considere detenidamente si los servicios, productos, clases de activos (por ejemplo, acciones, renta fija, inversiones alternativas, materias primas, etc.) o estrategias que se comentan se ajustan a sus necesidades. También debe considerar los objetivos, riesgos, comisiones y gastos asociados a un servicio, producto o estrategia de inversión antes de tomar una decisión de inversión. Para obtener esta y otra información más completa, incluyendo un análisis de sus objetivos/situación, póngase en contacto con su asesor de inversiones.

Equipo Morgan.

NO CONFIANZA

Se considera que cierta información contenida en este material es fiable; sin embargo, JPM no garantiza su exactitud, fiabilidad ni exhaustividad, ni acepta responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño (directo o indirecto) derivado del uso total o parcial de este material. No se ofrece ninguna garantía ni declaración con respecto a los cálculos, gráficos, tablas, diagramas o comentarios incluidos en este material, que se proporcionan únicamente con fines ilustrativos o de referencia. Las opiniones, estimaciones y estrategias expresadas en este material constituyen nuestro criterio basado en las condiciones actuales del mercado y están sujetas a cambios sin previo aviso. JPM no asume ninguna obligación de actualizar la información contenida en este material en caso de que esta cambie.

Los puntos de vista, opiniones, estimaciones y estrategias expresadas en este documento pueden diferir de las expresadas por otras áreas de JPM, puntos de vista expresados para otros fines o en otros

Obtenga más información sobre nuestra firma y nuestros profesionales de inversión a través de FINRA BrokerCheck.

y riesgo proyectado se basa únicamente en los ejemplos hipotéticos citados, y los resultados y riesgos

información sobre el negocio de inversión de JP Morgan, incluidas nuestras cuentas, productos y servicios, así como nuestras Formulario CRS para LLC y guía de servicios de inversión y productos de corretaje. Para obtener más

Nada en este documento se interpretará como la creación de ningún deber de diligencia para con usted o cualquier tercero. Nada en este documento se considerará una oferta, solicitud, recomendación o asesoramiento (ya sea financiero, contable, legal, fiscal u otro) proporcionado por JP Morgan o sus funcionarios o empleados, independientemente de si dicha comunicación se realizó o no a su solicitud. JP Morgan Chase Bank, NA y sus filiales (colectivamente "JPMCB") ofrecen productos de inversión, que pueden incluir servicios de corretaje a través de una agencia SIP. Los productos de Services, Inc. en Florida, JPMCB, JPMS y CIA son empresas afiliadas bajo el control común de JPMorgan Chase, independientemente de si dicha comunicación se realizó o no a su solicitud.

Por favor, lea el Aviso Legal para las filiales regionales de JP Morgan Private Bank y otra información importante en c

Debe consultar con sus propios asesores fiscales, legales y contables antes de participar en cualquier
LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN Y SEGUROS: • NO ESTÁN ASEGURADOS POR LA FDIC • NO ESTÁN ASEGURADOS POR NINGUNA TRANSACCIÓN
FINANCIERA DEL GOBIERNO FEDERAL.
OBLIGACIÓN DE, O GARANTIZADA POR, JPMORGAN CHASE BANK, NA O CUALQUIERA DE SUS AFILIADAS • SUJETO A
EL IMPORTE PRINCIPAL INVERTIDO

JPMor Lend ofrece productos de depósito bancario, como cuentas corrientes, de ahorro y préstamos bancarios, así como servicios relacionados. Todas las concesiones de crédito están sujetas a aprobación.

