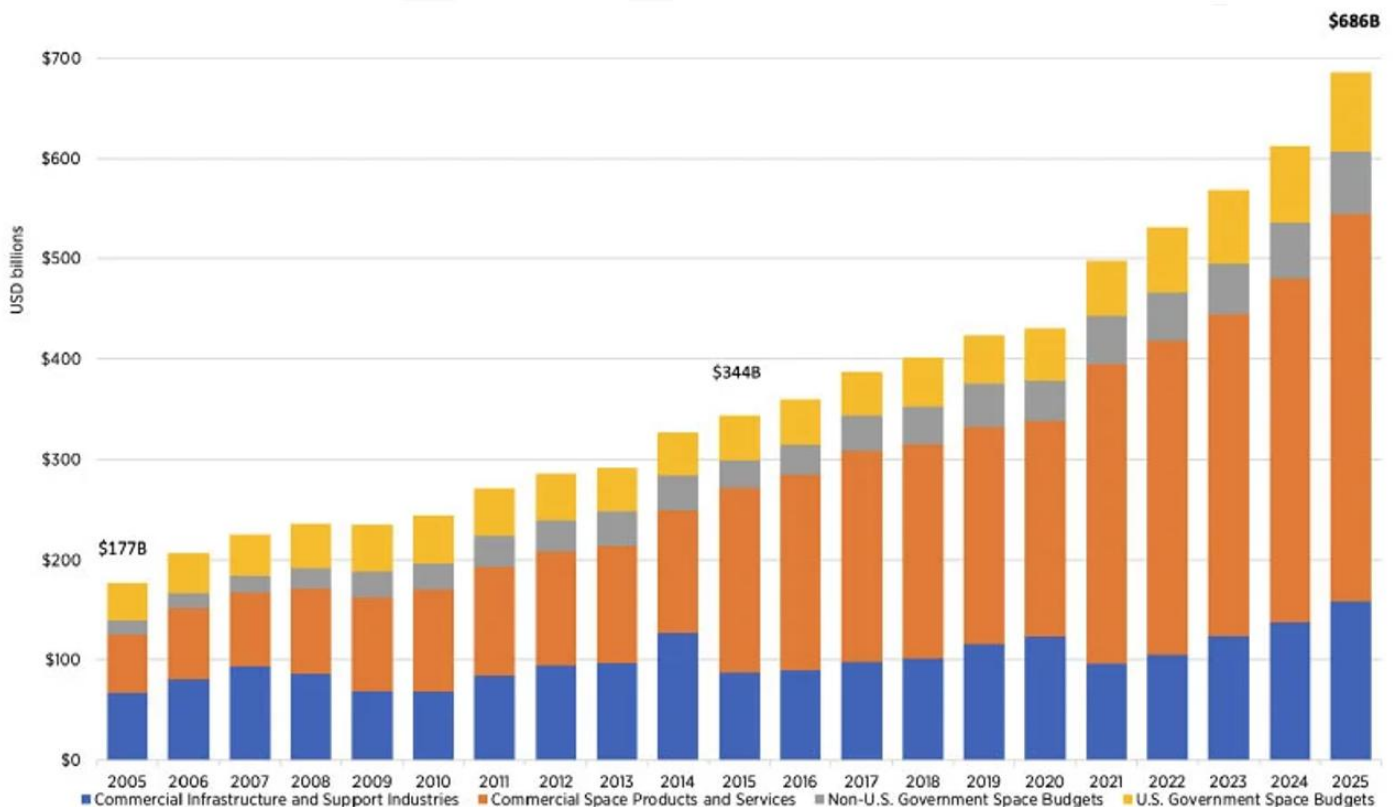


La Revolución Espacial Comercial

La revolución espacial comercial está redefiniendo los límites de la actividad orbital. El coste de acceso al espacio se ha reducido de forma estructural, la conectividad de alta velocidad alcanza cualquier punto del planeta sin necesidad de infraestructura terrestre, las empresas privadas desarrollan y operan sus propias estaciones espaciales, y la exploración de la Luna y Marte deja de ser un dominio exclusivo de las agencias gubernamentales para convertirse en un mercado con ingresos recurrentes.

Lo que hace apenas una década constituía un monopolio de los Estados y de los presupuestos públicos se ha transformado en una industria de cientos de miles de millones de dólares. Este cambio se sustenta en la reutilización de cohetes, el despliegue de grandes constelaciones (redes masivas de satélites que orbitan la Tierra de forma coordinada, casi siempre en órbita baja) y la creciente demanda de conectividad, capacidades de defensa y datos.

Según los datos de la Space Foundation, la economía espacial global alcanzó los 686.000 millones de dólares en 2025, casi cuadruplicando los 177.000 millones de 2005. Se dirige hacia el billón de dólares (1 trillion) a mediados de la próxima década, con proyecciones más ambiciosas que alcanzan los 1,8 billones en 2035 (1,8 trillions). En la actualidad, entre el 78% y el 80% de esta actividad ya es de carácter comercial.

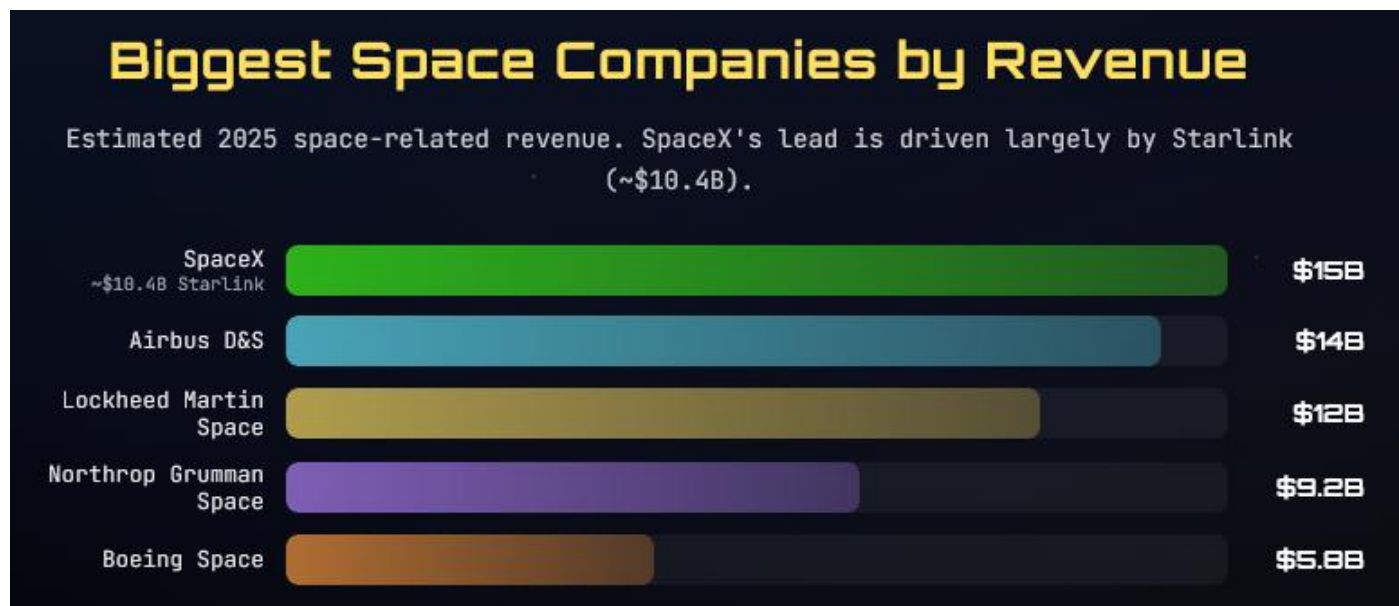


Source: Space Foundation database

Este crecimiento extraordinario se sostiene sobre varios motores interrelacionados, que explican por qué la economía espacial ha dejado de ser un dominio casi exclusivo de los países para convertirse en una industria comercial en expansión.

- 1) **Reutilización de cohetes y el consiguiente desplome de los costes de acceso al espacio.** Este ha sido el factor más determinante. Al poder recuperar y volver a emplear los vehículos de lanzamiento, el precio de poner un kilo en órbita baja se ha reducido de forma estructural. Lo que antes era un privilegio de agencias estatales se ha convertido en una infraestructura accesible, multiplicando el volumen de misiones posibles y abriendo la puerta a una verdadera economía de escala.
- 2) **Las grandes constelaciones de satélites y la conectividad global.** Sobre la base anterior se han desplegado las grandes constelaciones de satélites, capaces de ofrecer internet de baja latencia (respuesta rápida) en cualquier punto del planeta. Estas redes generan ingresos recurrentes procedentes de consumidores, empresas, barcos, aviones y gobiernos. Starlink es el caso más visible, aunque no el único. El modelo de suscripciones y contratos de alto valor ha demostrado su potencia, aunque también enfrenta los desafíos de la saturación orbital y de una competencia creciente que puede presionar los precios a la baja.
- 3) De forma paralela, ha surgido una demanda específica de **lanzamientos para satélites de menor tamaño y de sistemas espaciales más ágiles.** No todas las misiones requieren cohetes pesados; muchas necesitan respuestas rápidas, flexibles y dirigidas a órbitas precisas. Este segmento permite diversificar la actividad y obtener márgenes atractivos, aunque depende en gran medida de la madurez y fiabilidad de los nuevos vehículos de tamaño medio.
- 4) Otro vector de expansión es la **conectividad directa a teléfonos móviles convencionales y las aplicaciones de defensa.** La posibilidad de conectar satélites con dispositivos abre un mercado potencial de millones de usuarios, mientras que las constelaciones orientadas a vigilancia y comunicaciones militares aportan contratos gubernamentales de largo plazo que actúan como un suelo estable de ingresos. Ambos frentes están sujetos a ritmos de despliegue, regulaciones y presupuestos públicos.
- 5) Por último, el valor más duradero tiende a concentrarse cada vez más en los **servicios que se habilitan una vez que el satélite está en órbita:** datos de observación de la Tierra, IA aplicada al espacio, comunicaciones seguras y, más adelante, estaciones comerciales y manufactura orbital. La integración de toda la cadena, desde el lanzamiento hasta la explotación de los datos, permite márgenes superiores, aunque exige inversiones intensivas y plazos más largos a la hora de empezar a generar ingresos relevantes.

Como se observa en el gráfico de las mayores compañías espaciales por ingresos estimados de 2025, **SpaceX** lidera con aproximadamente 15.000 millones de dólares (de los cuales unos 10.400 millones corresponden a Starlink), seguida por las grandes divisiones espaciales de los conglomerados tradicionales: **Airbus** Defence & Space, **Lockheed Martin** Space, **Northrop Grumman** Space y **Boeing** Space.



Aunque el espacio institucional y de defensa sigue representando una parte relevante de la actividad, en este informe nos centramos en la revolución espacial comercial. Nos referimos, en concreto, a la fuerte reducción de costes gracias a la reutilización de cohetes, al despliegue de grandes redes privadas de satélites, a la expansión de la conectividad global y al auge de los lanzamientos dedicados a satélites pequeños, junto con los servicios de datos que estos generan.

A continuación, analizaremos las empresas que mejor representan este cambio, dejando a un lado el estudio detallado de las compañías tradicionales de defensa, cuyos modelos de negocio funcionan de manera sustancialmente distinta.

1) SPACEX (Ticker SPCX) (Mercado: Nasdaq) (Capitalización: 1.9T)

Es el actor dominante en este campo. Combina lanzamientos reutilizables a escala industrial, la mayor constelación de internet por satélite del mundo (Starlink, ya con más de 12 millones de suscriptores a mediados de 2026) y una creciente línea de negocio en IA

En el segundo trimestre de 2026 facturó 7.800 millones de dólares (+92% interanual). La caja supera los 100.000 millones tras el mayor IPO de la historia de Estados Unidos. Starlink es el motor de generación de caja; el resto de las divisiones (Starship y AI) siguen absorbiendo capital. Es la empresa que marca el ritmo del sector: reduce costes, fija precios y captura la mayor parte de la masa puesta en órbita. Su posición es de un enorme liderazgo en lanzamientos y conectividad de baja latencia. Los principales riesgos son la ejecución de Starship a gran escala y la elevada inversión en otras áreas (IA y nuevas actividades espaciales).

A nivel técnico presenta la limitación de sus pocos datos históricos, aunque ya se aprecia tres zonas bien delimitadas, a saber, un soporte clave en los mínimos de julio y agosto, en 104,8 dólares y dos zonas de resistencia, en 150 dólares y en los máximos históricos en 225,64 dólares.

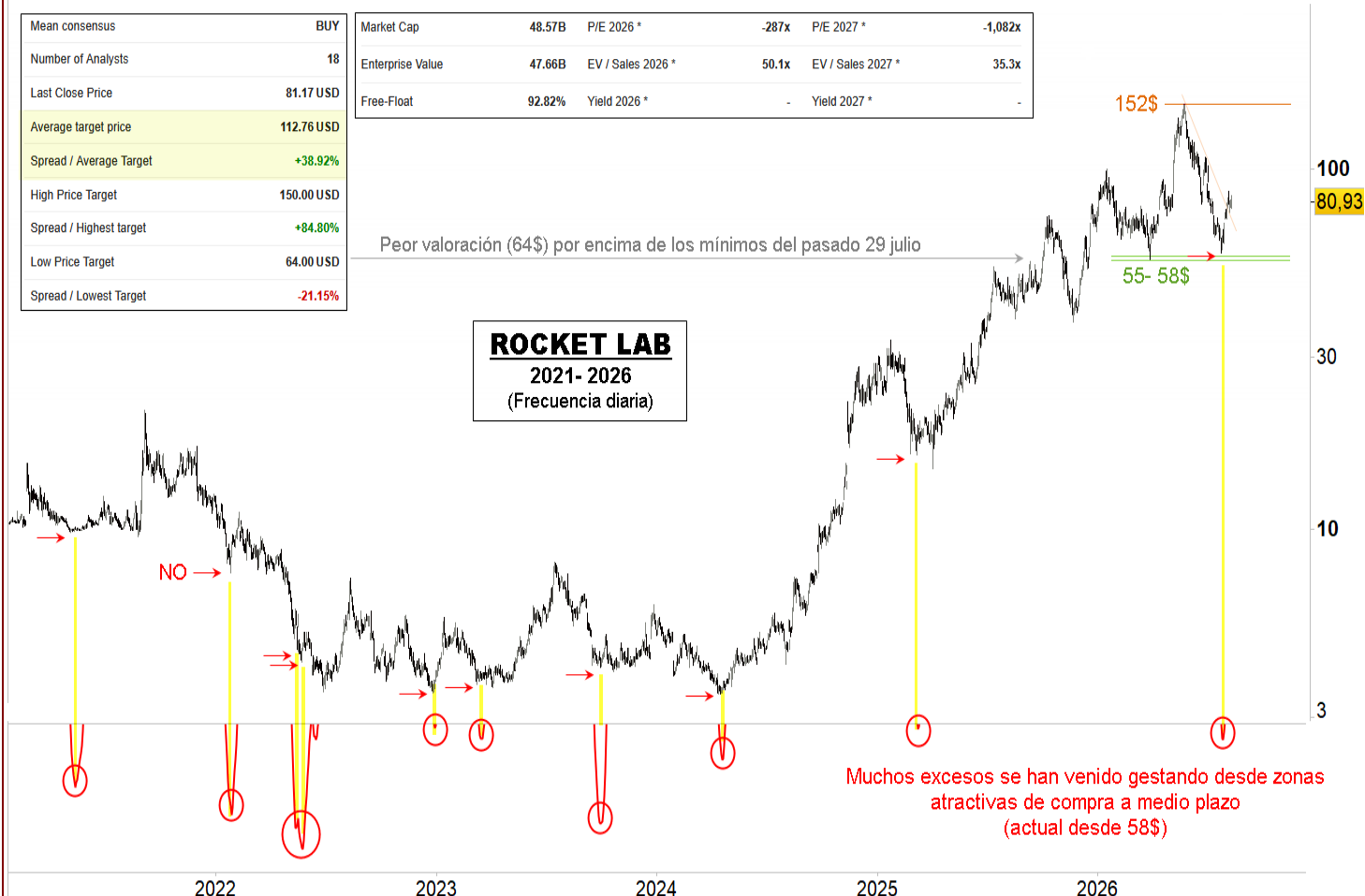


2) ROCKET LAB (Ticker RKLB) (Mercado: Nasdaq) (Capitalización: 48.5B)

Es la empresa pública más pura y especializada en el segmento de cohetes medianos y pequeños. Domina los lanzamientos dedicados con su cohete Electron (ofrece misiones exclusivas para un solo cliente o muy pocos, en lugar de compartir el cohete con muchos satélites de distintos dueños. El cliente elige la órbita exacta y la fecha que necesita, algo especialmente valorado por misiones científicas, de defensa o de satélites pequeños que requieren precisión. Además, está desarrollando Neutron, un cohete reutilizable de tamaño medio, y está creciendo con fuerza en la fabricación de satélites y sistemas espaciales completos.

En el 2T de 2026 logró ingresos de 234 millones de dólares, un 62% más que el año anterior, y cuenta con pedidos pendientes por valor de 2.360 millones de dólares. Su caja se acerca a los 2.400 millones de dólares. La división de sistemas espaciales ya genera la mayor parte de su facturación. Recientemente anunció la compra de Iridium para avanzar hacia una integración completa: fabricar los satélites, lanzarlos y operarlos. Es la compañía mejor situada para atender la demanda de misiones flexibles y de defensa que no encajan en el modelo de gran volumen de SpaceX.

A nivel técnico, el precio ha conformado una zona de demanda (soporte) entre 55 y 58 dólares, zona de mínimos de marzo y julio de este año, que será clave en adelante. El exceso registrado en las ultimas correcciones de julio refuerzan la importancia de este nivel como futuro soporte.



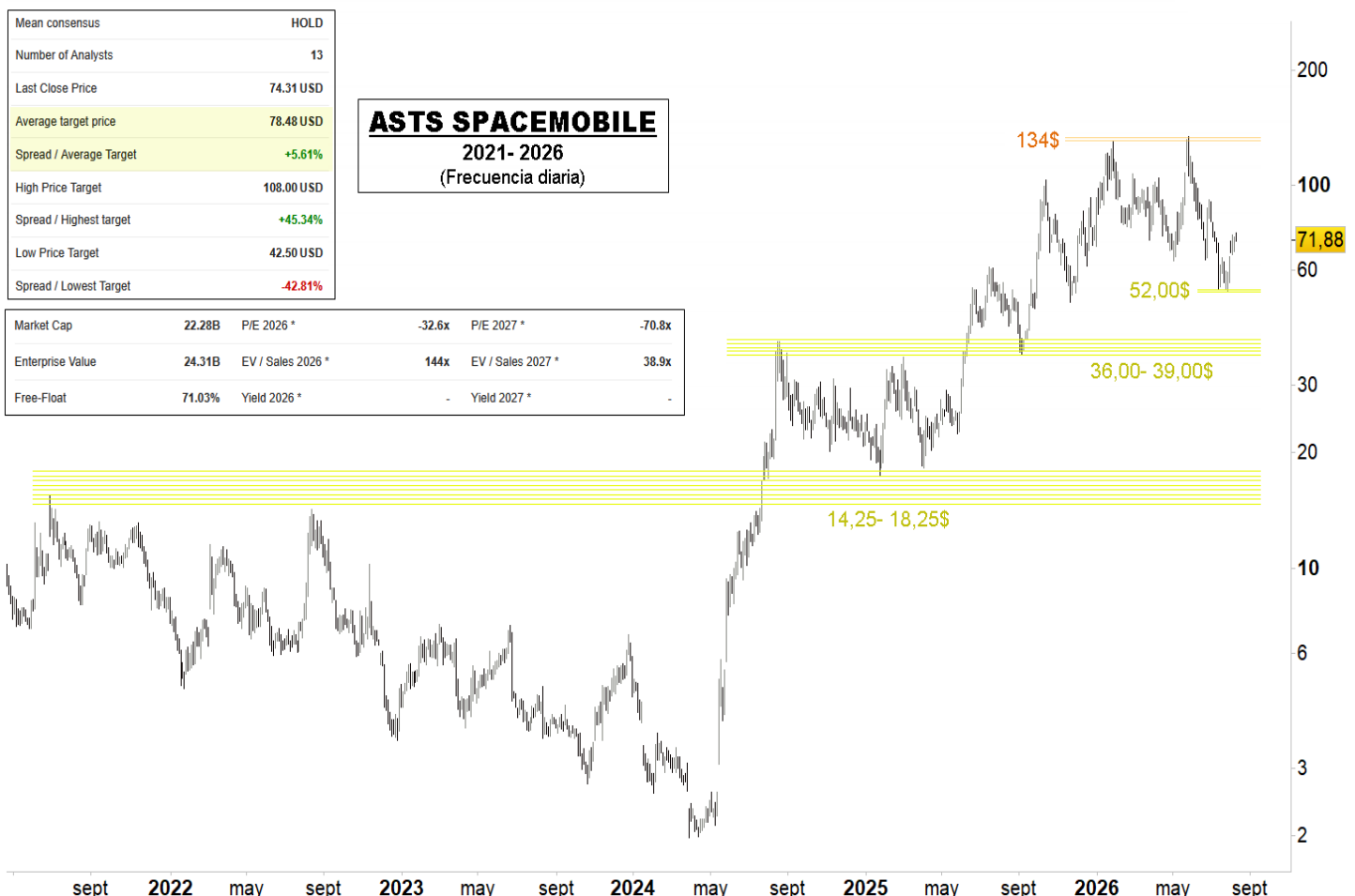
3) AST SPACEMOBILE (Ticker ASTS) (Mercado: Nasdaq) (Capitalización: 22B)

Es la apuesta más directa a la conectividad directa desde el satélite hasta el teléfono móvil. Construye una red de satélites de gran tamaño capaces de conectar con cualquier teléfono móvil convencional, sin necesidad de antenas ni dispositivos especiales. Ya tiene acuerdos con decenas de operadores de telefonía móvil que, en conjunto, llegan a miles de millones de posibles usuarios.

Es una de las compañías más puras y centradas en ofrecer cobertura móvil desde el espacio. El negocio aún se encuentra en fase de despliegue y de primeros ingresos, por lo que resulta clave que cumpla los plazos de lanzamiento y los hitos comerciales previstos. Si consigue ampliar la red con éxito, el potencial de crecimiento es muy elevado. Al mismo tiempo, los riesgos de retrasos y de tener que emitir nuevas acciones para financiar el proyecto también son importantes.

En el 2T de 2026 facturó 31,5 millones de dólares. A cierre de junio disponía de unos 2.700 millones de dólares en caja. Tras la emisión de deuda convertible realizada en julio, la liquidez total supera los 3.700 millones de dólares. El negocio sigue en fase de fuerte inversión, ya que la mayor parte del capital se destina al despliegue de satélites y a la construcción de la red.

A nivel técnico ha delimitado una zona de resistencia relevante en 134 dólares, máximos de enero y mayo de este año, presentando soporte inmediato en los mínimos de finales de julio, en 52 dólares, zona que precede al soporte más importante, entre 36 y 39 dólares.



4) **FIREFLY AEROSPACE (Ticker FLY) (Mercado: Nasdaq) (Capitalización: 4.4B)**

Es una de las apuestas más puras dentro del acceso comercial al espacio de tamaño medio. Opera el cohete Alpha, especializado en lanzamientos rápidos y responsivos (capacidad de lanzar en muy poco tiempo desde que el cliente lo solicita), y ha logrado un hito histórico: ser la primera empresa comercial en completar con éxito un aterrizaje suave en la Luna con su lander Blue Ghost, dentro del programa CLPS de la NASA.

Combina servicios de lanzamiento con capacidad lunar y contratos de defensa. Se posiciona como un actor ágil frente a los grandes lanzadores, ofreciendo misiones de respuesta rápida e integradas.

El negocio se encuentra en fase de fuerte aceleración de ingresos. En el 2T de 2026 registró unos ingresos récord de 117,7 millones de dólares (+659 % interanual) y una pérdida neta de 92,3 millones. A cierre de junio disponía de aproximadamente 635 millones de dólares en caja e inversiones a corto plazo (liquidez total superior a 940 millones incluyendo la línea de crédito disponible). La compañía sigue invirtiendo de forma intensiva en aumentar la frecuencia de lanzamientos y las capacidades lunares. Los riesgos típicos del sector (retrasos, ejecución de misiones y necesidad de capital) siguen presentes.

A nivel técnico, la cotización histórica es todavía limitada. Sin embargo, ya se aprecia una clara zona de demanda entre los 16 y los 18 dólares. Dado que las valoraciones más pesimistas se sitúan claramente por encima de ese rango, esta franja se perfila como un soporte sólido que el mercado debería respetar.



En conclusión, la revolución espacial comercial ya no es una promesa lejana y genera ingresos reales, atrayendo capital institucional y convirtiendo el acceso al espacio en una verdadera infraestructura. SpaceX marca el ritmo del sector y captura la mayor parte del valor. Rocket Lab y Firefly ofrecen las exposiciones públicas más puras al crecimiento de los lanzamientos medianos y pequeños, así como a los sistemas espaciales. AST SpaceMobile, por su parte, representa la opción de mayor riesgo y potencial en la conectividad directa al móvil.

Cualquier inversión en este ámbito debe asumir volatilidad, posibles diluciones y plazos de maduración largos. A cambio, permite posicionarse en una de las grandes megatendencias de las próximas décadas.

1. Información objetiva

Esta publicación constituye una nota de análisis técnico. El análisis técnico, a diferencia del análisis fundamental, no tiene en cuenta los datos internos de las compañías o indicadores macroeconómicos, sino que se basa en las series históricas de precios del activo analizado. La herramienta básica para este análisis es el chart o gráfico. Intenta identificar una pauta de comportamiento pasado, para poder predecir la evolución futura de los precios.

Renta 4 Banco S.A. (en adelante, Renta 4 Banco) cuenta con dos equipos diferenciados: (i) el Departamento de Análisis (dedicado al análisis fundamental) y (ii) el Departamento de Análisis Técnico.

El Departamento de Análisis aporta cobertura a una serie de emisores.

En el siguiente enlace (<https://www.r4.com/digital/re analisis/empresas.html>) podrá consultar, a fecha actual, de las recomendaciones elaboradas por el Departamento de Análisis de Renta 4 Banco para el universo de compañías en cobertura: (i) la cotización del último informe; (ii) el precio objetivo; (iii) el tipo de recomendación; (iv) la fecha y hora del último informe; (v) el analista; (vi) la validez del precio objetivo y (vi) el porcentaje de las categorías de recomendación (sobreponderar, infraponderar, mantener o en revisión) sobre el total de las recomendaciones realizadas en los últimos 12 meses.

Para consultar el histórico de las publicaciones del Departamento de Análisis Técnico se ofrecen los siguientes enlaces:

<https://www.r4.com/analisis-actualidad/informes-y-analisis/analisis?category=2>

<https://www.r4.com/analisis-actualidad/informes-y-analisis/seguimiento-de-companias?category=2>

En cada documento se puede acceder, entre otra, a la siguiente información: (i) compañía a la que se refiere el análisis técnico; (ii) cotización del activo que se ha tenido en cuenta para la elaboración del informe (ver gráfico en el cuerpo del documento); (iii) precio objetivo (entendido como tal los distintos niveles de resistencia se marquen en el propio gráfico); (iv) categoría de la recomendación; (v) fecha y hora del último informe; (vi) identificación del analista que ha elaborado el documento; (vii) validez del precio objetivo (corto plazo: entre 1 día y 3 meses; a medio plazo: entre 3 y 18 meses; a largo plazo: más de 18 meses).

En consecuencia, la opinión facilitada por el Departamento de Análisis Técnico puede diferir en todo o en parte de la que contienen los informes, notas o publicaciones emitidos por el Departamento de Análisis. El motivo se debe a la metodología utilizada en cada uno de los métodos de análisis. Mientras que el análisis técnico responde a criterios exclusivamente cuantitativos, el análisis fundamental se basa en seleccionar acciones en función de la información financiera de una compañía. A través del análisis de los activos de la compañía, sus ventas, beneficios y dividendos, se pretende llegar a una estimación de su valor intrínseco.

La fecha y la hora identificadas en la presente nota se identifican con las de la primera difusión de la recomendación a la que hacen referencia y se corresponden con la fecha y hora en la que se finalizó.

2. Certificación de analistas

El Departamento de Análisis de Renta 4 Banco está integrado por los siguientes analistas: Natalia Aguirre y César Sánchez-Grande (Directores), Álvaro Arístegui, Ana Gómez, David Cabeza, Javier Díaz, Pablo Fernández, Nuria Álvarez, Eduardo Imedio, Ángel Pérez e Iván San Felix (Analistas)

El/los analista/s que participan en la elaboración de la recomendación o recomendaciones de este informe de análisis, identificados en el mismo, certifican por la presente que las opiniones que se expresan reflejan fielmente sus opiniones personales.

Además, certifican que no han recibido, reciben ni recibirán, directa o indirectamente, remuneración alguna a cambio de ofrecer una recomendación determinada en este informe.

El sistema retributivo del/los analista/s del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por Renta 4 Banco, aunque éstos no reciben compensación directamente vinculada a operaciones relativas a servicios de inversión o auxiliares prestados por Renta 4 Banco a cualquier otro tipo de operaciones o comisiones de negociación que Renta 4 Banco o cualquier otra persona perteneciente al Grupo Renta 4 (en adelante "el Grupo") realice o reciba.

3. Información importante

El presente informe no presta asesoramiento financiero personalizado. Ha sido elaborado con independencia de las circunstancias y objetivos financieros particulares de las personas que lo reciben. El inversor que tenga acceso al presente informe debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que éstos no han sido tomados en cuenta para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario.

El contenido del presente documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por el Departamento de Análisis Técnico con la finalidad de proporcionar a sus clientes información a la fecha de emisión del informe y está sujeto a cambios sin previo aviso.

Este documento está basado en informaciones de carácter público y en fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por ninguna de las personas del Grupo por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las entidades del Grupo no asumen compromiso alguno de comunicar cambios ni de actualizar el contenido del presente documento. Ni el presente documento ni su contenido constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni puede servir de base a ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo. Las entidades del Grupo no asumen responsabilidad alguna por cualquier pérdida directa o indirecta que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o resultados históricos de las inversiones no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores.

De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas.

Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes de los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

Los empleados del Grupo pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opciones contrarias a las expresadas en el presente documento.

Salvo que se indique lo contrario en el presente informe, no existe intención de actualizar esta información.

4. Información respecto a la comunicación de intereses o conflictos de intereses

- No aplicable: El analista que firma el presente informe de análisis mantiene posiciones en la compañía analizada.
- Las entidades del Grupo cuentan con barreras de información, conforme a la normativa vigente.
- El Grupo dispone de medidas organizativas y técnicas para evitar y gestionar los conflictos de intereses. Entre otras, cuenta con un Reglamento Interno de Conducta <https://www.r4.com/normativa>, así como con una Política de Conflictos de Interés https://www.r4.com/download/pdf/mifid/mifid_conflictos.pdf, ambos de obligado cumplimiento para todos los empleados. En estos documentos se recogen, entre otros, los procedimientos de control aplicables al departamento de Análisis (normas para evitar el uso de información privilegiada, la independencia en la elaboración de los informes o el régimen de incentivos, de operaciones personales o de remuneraciones).
- Aplicable: las entidades del Grupo poseen una posición larga o corta neta que sobrepase el umbral del 0,5 % del capital social total emitido por el emisor: Making Science
- No aplicable: el emisor posee participaciones que sobrepasan el 5 % de su capital social total emitido.
- No aplicable: cualquiera de las entidades del Grupo es parte en un acuerdo con el emisor relativo a la elaboración de la recomendación.
- No aplicable: cualquiera de las entidades del Grupo ha sido gestor principal o adjunto durante los doce meses anteriores a cualquier oferta de instrumentos financieros del emisor comunicada públicamente.
- El sistema retributivo del autor/es del presente informe no está basado en el resultado de ninguna transacción específica de banca de inversiones.
- RENTA 4 es comercializador de las siguientes emisiones: CAF, GAM, AMPER, ELECNOR, GREENERGY, IZERTIS, ACCIONA, ENDESA, ECOENER, TUBACEX, FCC, ENCE, TALGO, TÉCNICAS REUNIDAS
- RENTA 4 es agente de pagos de las siguientes emisiones: IZERTIS, AMPER
- Asimismo, tiene contratos de análisis esponsorizado con AMPER, AZKOYEN, DIA, EBRO EV MOTORS, GENERAL DE ALQUILER DE MAQUINARIA, GREENING, IFLEX, INDEXA CAPITAL, INMOBILIARIA DEL SUR, NATAC NATURAL INGREDIENTS, NEXTIL, SERESCO y SQUIRREL MEDIA, servicios por los que cobra honorarios
- Renta 4 Banco tiene contratos de liquidez con: CLÍNICA BAVIERA, GRUPO ECOENER, CASTELLANA PROPERTIES, IZERTIS, LLORENTE Y CUENCA, MILLENIUM HOTELS, REVENG SMART SOLUTIONS, UNICAJA E INVERSA PRIME SOCIMI.
- Renta 4 Banco es asesor registrado de: CASTELLANA PROPERTIES, IZERTIS, LLORENTE Y CUENCA, MILLENIUM HOTELS, INVERSA PRIME SOCIMI Y GIGAS HOSTING.
- Don Juan Carlos Ureta, Presidente Ejecutivo de Renta 4 Banco S.A., es miembro del Consejo de Administración de GRUPO ECOENER S.A. y de IZERTIS S.A.

5. Sistemas de recomendaciones

La información que se incluye en este informe se ha obtenido de fuentes fiables y, aunque se ha tenido un cuidado razonable para garantizar que la información que incluye y en la que se basa el presente informe no sea ni incierta ni inequívoca en el momento de su publicación, no podemos acreditar que sea exacta y completa y no debe confiarse en ella como si lo fuera.

En este sentido indicamos las principales fuentes que se han utilizado: Compañías objeto de análisis, CNMV, Bloomberg, Factset, Prensa económica (entre otros Expansión, Cinco Días, El Economista, FT, etc.), Prensa General (El Mundo, El País, ABC, La Razón, etc.), Webs de Información económica (Bolsa de Madrid, Sociedad de Bolsas, BME Growth, versiones digitales de prensa económica y general, etc.), Banco de España, Instituto Nacional de Estadística, BCE, FED, Bank of England, Bank of Japan.

El sistema de recomendaciones de las notas de Análisis Técnico se basa en las siguientes categorías: (i) Comprar (a corto plazo: entre 1 día y 3 meses; a medio plazo: entre 3 y 18 meses; a largo plazo: más de 18 meses); (ii) Vender y (iii) Mantener. Se recomienda al inversor revisar la justificación de cada recomendación en la propia nota.

Cabe indicar que determinadas publicaciones emitidas por el Departamento de Análisis Técnico sólo tienen carácter informativo. En estos casos no se incluirá ninguna categoría de recomendación. En la propia nota se indicará la finalidad del documento.

Las técnicas que se llevan a cabo en el análisis técnico son, principalmente, las siguientes: análisis cuantitativo, chartista y técnico. Se utilizan metodologías matemáticas de estadísticas, medias móviles, volúmenes, correlaciones, ratios comparativos, así como otros indicadores sobre precios, como RSI, MACD, etc.

Ninguna parte de este documento puede ser: (1) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (2) redistribuida o (3) citada, sin permiso previo por escrito de Grupo Renta 4. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Renta 4 Banco, S.A., es una empresa domiciliada en Madrid, Paseo de la Habana, 74, 28036 Madrid, teléfono 91 384 85 00. Es una entidad regulada y supervisada por el Banco de España (BdE) y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) respecto a los servicios de inversión y auxiliares