

EL MERCADO DEL SECTOR ESPACIAL EN CANADÁ

2025

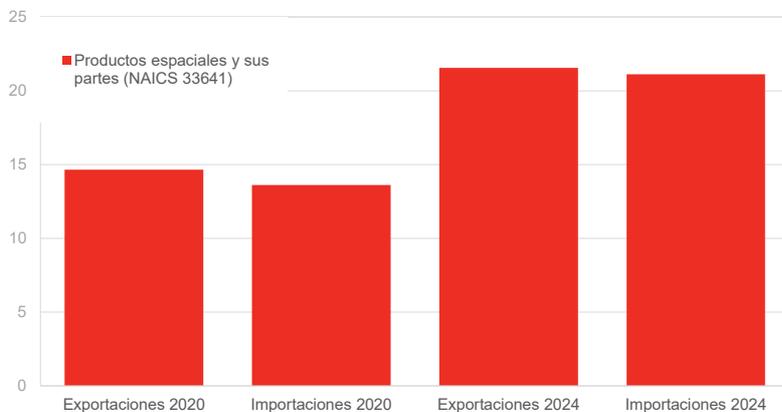
Definición del sector

Productos	Satélites, cohetes, naves espaciales, sensores, cargas útiles, antenas, propulsores	Principales regiones	Ontario, Quebec, Columbia Británica, Halifax, Terranova y Labrador
Categorías	Segmento <i>upstream</i> (fabricación de componentes) Segmento <i>downstream</i> (servicios satelitales)	Principales productos demandados	Componentes electrónicos avanzados, IA espacial, software para análisis de datos

Comercio exterior

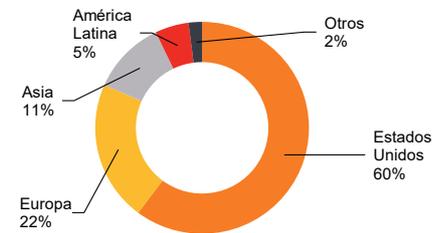
Importaciones y exportaciones (2020 - 2024)

Datos en millones de dólares canadienses



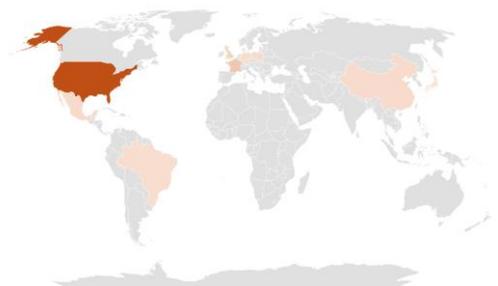
Principales destinos de exportación

Exportaciones en 2022



Top 10 países de importación

Importaciones en 2024



- En 2023, los ingresos del sector sobrepasaron los 5 000 millones de dólares canadienses.
- Las exportaciones de productos espaciales y sus partes en 2024 alcanzaron los 21 500 millones de dólares canadienses. Las importaciones ligeramente por encima de los 21 000 millones de dólares canadienses hacen que la balanza comercial en el sector sea positiva.
- Estados Unidos** se mantiene como el principal destino y origen del comercio exterior del sector del espacio en Canadá, mientras que **Europa** se consolida como el segundo socio comercial.
- Las exportaciones en 2022 supusieron casi un 40 % de los ingresos del sector, mientras que las actividades domésticas dentro de Canadá representan el mayor aporte en ingresos.

Principales empresas del sector

Empresa	Actividad principal	Proyecto estrella
CALIAN Confidence. Engineered.	Calian, Space Solutions Innovación en la comunicación por satélite	EarthMesh
CGI	CGI Soluciones de software y análisis de datos para dar apoyo a operaciones satelitales	Harmony Medical Module
GHG SAT	GHCSAT Detección de emisiones a través de una constelación de 12 satélites	Global Methane Tracker
MAGELLAN AEROSPACE	Magellan Aerospace Diseño y fabricación de motores, estructuras y componentes para la industria aeroespacial	LISSA (<i>Little Innovator in Space Situational Awareness</i>)
MARITIME LAUNCH	Maritime Launch Desarrollo del primer puerto espacial comercial de Canadá	Spaceport Nova Scotia
MDA SPACE	MDA Space Fabricación de tecnología espacial como robótica, sistemas satelitales y observación de la Tierra	Canadarm3, satélites de la constelación Lightspeed
MISSION CONTROL	Mission Control Optimización de las operaciones de exploración espacial y robótica a través de soluciones de inteligencia artificial y software avanzado	Persistence Mission
NORTHSTAR EARTH & SPACE	Northstar Earth & Space Vigilancia espacial, seguimiento de objetos y satélites en órbita y monitorización del medio ambiente terrestre	Primera constelación de satélites de vigilancia espacial (<i>space domain awareness</i>) de uso comercial
TELESAT	Telesat Operador de satélites geoestacionarios y de órbita baja	Constelación Lightspeed LEO

Demanda

La **demanda** en Canadá está impulsada por:

- Instituciones públicas (CSA, DND, NRC)
- Grandes contratistas
- Nuevas *startups*

La concepción del espacio como un **dominio estratégico** moviliza la demanda en defensa, seguridad y vigilancia.

Precios

Datos en CAD

No existen precios estandarizados en el sector, especialmente en el segmento *upstream* (desarrollo de naves, lanzamiento de objetos) dado que se trata de contratos de desarrollo personalizado y con alto componente en I+D.

Los precios del segmento *downstream* (servicios derivados de tecnologías espaciales) presentan una presión a la baja por la entrada de nuevos actores.

EL MERCADO DEL SECTOR DEL ESPACIO EN CANADÁ

2025

Percepción del producto español

- La experiencia española es vista como competente desde el punto de vista de la tecnología, aunque está poco presente en el mercado canadiense.
- La presencia del producto y los servicios españoles se materializa a través de la participación en programas de la Agencia Espacial Europea (ESA), con quien la Agencia Espacial Canadiense mantiene una estrecha colaboración.

Acceso al mercado

El acceso al mercado está condicionado por:

- Proteccionismo industrial
- Controles a la inversión en sectores estratégicos
- Normativa de productos de doble uso
- Requisitos técnicos exigentes
- Retirada de la CSA del capítulo de contratación pública del CETA

Canales de distribución

Cientes gubernamentales

Los clientes institucionales como la Agencia Espacial Canadiense, el Departamento de Defensa, Natural Resources Canada, Transport Canada y otras agencias, canalizan sus necesidades a través de **licitaciones públicas** (BuyCanada) o por **programas de contratación específicos** (IDEaS). Suele requerir formar un consorcio con socios locales para poder acceder a las ofertas.

Cientes comerciales

Incluyen el resto de perfiles de compradores. El acceso a este tipo de clientes se realiza a través de **contratación directa B2B**, principalmente.

Perspectivas del sector

Las perspectivas son positivas debido a la apuesta de Canadá por recuperar su larga tradición como país con capacidad espacial. Esto se traduce en:

- Compromiso de Canadá por aumentar su gasto en defensa al 5 % en línea con lo acordado por la OTAN, siendo el espacio un área clave para ello.
- El desarrollo de puertos espaciales para lograr una autonomía en los lanzamientos orbitales y suborbitales.
- La modernización del *North American Aerospace Defense Command* y la vigilancia del Ártico.

El sector espacial se consolida como un dominio fundamental en términos de soberanía, defensa y seguridad, así como de desarrollo económico y de innovación.

Oportunidades

- El sector presenta diversas áreas de oportunidades a lo largo de toda la cadena de valor:
- Las soluciones *downstream* se pueden utilizar en campos tan diversos como la gestión de emergencias, la vigilancia climática, la logística o la agricultura. Es creciente la
- El mercado en el segmento *upstream* es creciente, con especial énfasis en la construcción de pequeños satélites y robótica espacial.
- La participación en programas como Horizon Europe, DIANA de la OTAN e IDEaS del Departamento de Defensa Canadiense abre la puerta a las colaboraciones entre empresas españolas y actores canadienses.

Información práctica

Ferias	Publicaciones	Asociaciones
CANSEC www.defenceandsecurity.ca	SpaceQ www.spaceq.ca	Space Canada www.space-canada.ca
Space Horizons www.space-horizons.ca	SpaceNews www.spacenews.com	Agencia Espacial Canadiense www.asc-csa.gc.ca

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Aloxi Centeno Escala

05 de junio de 2025
Ottawa

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Ottawa

<http://canada.oficinascomerciales.es>

Editado
ICEX España Exportación
e Inversiones, E.P.E.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es
www.icex.es

JUNIO, 2025 · NIPO 224250273