

EL MERCADO AEROESPACIAL EN GRECIA

2026

Definición del sector

Productos	Diseño y operación de sistemas espaciales Explotación de datos satelitales	Principales productos demandados	Predominio claro del segmento <i>downstream</i> .
Categorías	Upstream: fabricación e infraestructura espacial Downstream: servicios y aplicaciones de datos	Midstream: actividades de apoyo y transferencia	

Contexto del mercado

- Ecosistema emergente y orientado a servicios: Grecia participa en la industria espacial principalmente mediante *software*, datos y proyectos de microsatélites.
- Comercio exterior tecnológico: Importa *hardware* y componentes avanzados y exporta servicios de alto valor añadido (*software*, consultoría).
- Integración europea: Alta participación en programas como ESA, Copernicus y Galileo, clave para su posicionamiento internacional.

Empresas relevantes del sector espacial

Entidades públicas y asociaciones

- Hellenic Space Technologies and Applications Cluster (si-Cluster): agregador de más de 70 entidades orientadas a tecnologías y aplicaciones espaciales
- ESA Business Incubation Centre Greece: incubadora para *startups* tecnológicas en el ámbito espacial
- Hellenic Space Center: representante de Grecia en programas de la ESA y cooperación con instituciones europeas para promover proyectos espaciales

Entidades privadas

- Planetek Hellas: Desarrolla soluciones de *software*
- Open Cosmos: Lidera el Programa Nacional de Satélites
- ICEYE: Línea de producción de satélites de radar (SAR)
- OHB Hellas: ingeniería de sistemas espaciales, análisis de misiones
- Libre Space Foundation: desarrollo de CubeSats y tecnología espacial de código abierto
- Hellas Sat: operador de satélites de telecomunicaciones

Coyuntura del sector espacial

- El sector espacial griego ha duplicado su tamaño en los últimos años, alcanzando ~500 M€ en 2024 (vs. 230 M€ en 2020). El ecosistema cuenta con unas 60 empresas y un creciente número de *startups* impulsadas por programas como ESA BIC Greece. Se trata de un modelo basado en servicios tecnológicos y proyectos europeos, con alta dependencia de financiación institucional.
- El principal motor actual es el Programa Nacional de Microsatélites (~200 M€), que prevé el despliegue de una constelación de 7 satélites. El lanzamiento del DUTHSat-2 ha validado las capacidades técnicas del país. Este programa refuerza la autonomía tecnológica en integración, control de misión y explotación de datos, consolidando el posicionamiento de Grecia en el sector espacial.

Percepción del producto español

- España es percibida como socio tecnológico de referencia, destacando por su fiabilidad y experiencia en proyectos de la ESA. Se valoran especialmente sus capacidades en *software* de misión, sistemas de control (*ground segment*) e integración de plataformas. No compete en precio, sino en especialización tecnológica y capacidad de ejecución en entornos complejos.
- El comercio aeroespacial presenta un volumen moderado, pero de alto valor añadido, centrado en sistemas de navegación, componentes satelitales y servicios de ingeniería. Se trata de una relación complementaria: España aporta integración y experiencia internacional, mientras Grecia contribuye con agilidad en *software* y aplicaciones *downstream*. Las oportunidades están ligadas a programas europeos y licitaciones públicas.
- La cooperación se articula a través de consorcios ESA y programas UE, con creciente participación en áreas como *software*, datos espaciales e integración de sistemas. Se prevé una intensificación de alianzas en ámbitos como observación de la Tierra, análisis de datos y seguridad, impulsada por el desarrollo del sector griego y nuevas oportunidades de subcontratación para empresas españolas.

EL MERCADO AEROESPACIAL EN GRECIA

2026

Claves de acceso al mercado

- El mercado espacial griego no sigue canales comerciales tradicionales, sino que está altamente institucionalizado y orientado a proyectos tecnológicos. El acceso se articula mediante licitaciones públicas, consorcios europeos y contratos ESA, con una relación directa entre proveedor y entidad contratante. El Hellenic Space Center (HSC) actúa como coordinador del ecosistema, conectando administración, empresas y universidades. Para empresas extranjeras, la entrada depende de alianzas locales, participación en programas europeos y capacidad de adaptación a estándares técnicos.
- El marco legal está en proceso de modernización hacia el modelo New Space, con avances como la Ley 5162/2024, que introduce incentivos a la I+D y simplificación administrativa. La adaptación a la normativa europea refuerza requisitos en sostenibilidad y seguridad, pero también mejora la seguridad jurídica y reduce barreras burocráticas.
- El desarrollo del sector está fuertemente apoyado por fondos europeos, especialmente el Programa Nacional de Microsatélites (~200 M€) dentro del plan Greece 2.0. Este modelo se basa en compra pública de innovación y colaboración internacional. La ESA actúa como pilar estructural de financiación y acceso a contratos, mientras que iniciativas como el ESA BIC Greece impulsan startups. Además, acuerdos con empresas internacionales facilitan transferencia tecnológica y desarrollo de capacidades locales.
- Las principales barreras de acceso al mercado espacial griego están relacionadas con su fuerte dependencia de licitaciones públicas y procesos competitivos, así como con los elevados requisitos técnicos y de certificación exigidos por la ESA y la Unión Europea. A ello se suma el tamaño limitado del mercado interno, que reduce las oportunidades fuera del ámbito institucional. Como contrapartida, el entorno presenta factores facilitadores relevantes, como un marco europeo estable y predecible, la continuidad de la financiación pública y un ecosistema empresarial abierto a la colaboración internacional.

Perspectivas y oportunidades

- El sector espacial griego entra en una fase de consolidación y diversificación, con creciente presencia de actores internacionales. El modelo combina servicios globales de datos satelitales con el desarrollo de capacidades industriales locales, favoreciendo la transferencia tecnológica. Esta dualidad refuerza el ecosistema y posiciona a Grecia en segmentos de mayor valor añadido.
- El mercado ofrece oportunidades especialmente en *software* y explotación de datos satelitales, destacando: Resiliencia climática: monitorización ambiental, alertas tempranas (incendios, inundaciones); Seguridad y ciberseguridad espacial: protección de infraestructuras y comunicaciones; Subcontratación industrial: colaboración con integradores presentes en Atenas; Aplicaciones sectoriales: agricultura de precisión, gestión hídrica, logística; Compra pública de innovación: acceso mediante licitaciones tecnológicas.
- Las empresas españolas parten de una posición favorable, gracias a su reputación en proyectos ESA y experiencia en soluciones complejas. El acceso no requiere gran implantación inicial, sino participación en consorcios, alianzas locales y subcontratación especializada. Existe potencial especialmente para pymes en nichos como software de control, análisis de datos e integración de sistemas, apoyándose en la presencia consolidada de actores españoles en el mercado.

Información práctica

Ferias	Entidades	Asociaciones
ICSEAT ICSEAT	Si Cluster Si-cluster	SpaceTalk (Space Hellas) Spacetalk
Greek Space Tech Forum 2026 Greek Space Tech Forum	Enterprise Greece – Sector Espacial Enterprisegreece	Hellenic Space Center (HSC) News HSC
International Conference on Space Environment and Aerospace Technology International Conference	ESA BIC Greece ESA-BIC	HASI / EVIDITE HASI
DEFEA – Defence exhibition Defea		Enterprise Greece Communications Enterprisegreece
International Conference on Aviation Engineering and Space Exploration International Conference		

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

Realización
Alejandra Barbero Ortega

13 de marzo de 2026
Atenas

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Atenas
<https://grecia.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:

Información y atención al cliente
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
www.icex.es/es/contacto
www.icex.es

MARZO, 2026 · NIPO 224260160