



EL M&A DESPEGA EN DEFENSA: AUJE INVERSOR EN UN SECTOR CADA VEZ MÁS ESTRATÉGICO

“EL SECTOR DEFENSA HA DEJADO DE SER UN NICHOS RESERVADO A INDUSTRIALES: HOY ES UN POLO DE ATRACCIÓN PARA EL CAPITAL PRIVADO E INSTITUCIONAL”

Juan Romero, Counsel de Derecho Público y Sectores Regulados, y **Guillermo Guerra**, Socio de Mercantil y Co-Director de Mercado de Capitales de GA_P.

// El interés por el sector defensa se ha disparado con los nuevos equilibrios geopolíticos. ¿Qué tipo de inversores están entrando en el juego?

El interés por el sector defensa ha aumentado significativamente debido al nuevo contexto geopolítico global. En este sentido, la presentación por parte de la Comisión Europea y la Alta Representante de la Unión para Asuntos Exteriores del Libro Blanco sobre la defensa europea y el Plan ReArmar Europa/Preparación 2030, el pasado marzo, marca un hito clave. Este Plan propone soluciones para cubrir lagunas críticas en capacidades, así como crear una sólida base industrial en defensa, impulsando a los Estados miembros a invertir masivamente en el sector, adquirir sistemas de defensa y reforzar la preparación industrial a largo plazo. Como consecuencia, el pasado 22 de abril el Gobierno presentó el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa de España y Europa, con el objetivo de alcanzar el 2% del PIB en Defensa en 2025. Este Plan, aprobado por el Consejo de Ministros, se articula en cinco pilares, destacando la inversión en nuevas tecnologías de telecomunicación y ciberseguridad (31%) y en la fabricación o compra de instrumentos de defensa (19%), con una inversión total prevista de €10.741M. Este nuevo escenario ha generado un indudable atractivo inversor por las oportunidades de crecimiento y

estabilidad del sector, ampliando el espectro de perfiles interesados. Junto al inversor tradicional, de corte industrial, se ha producido la entrada de perfiles financieros, como fondos de inversión, capital riesgo o inversores institucionales, así como empresas tecnológicas, debido a la creciente conexión del sector defensa con el ámbito tecnológico y la ciberseguridad.

// En un momento en el que Europa quiere blindar su soberanía tecnológica, ¿cómo están afectando esas prioridades a las operaciones de M&A?

Los gobiernos están aplicando regulaciones más estrictas para garantizar que las operaciones de M&A en sectores estratégicos estén alineadas con los intereses nacionales y europeos. Esto se traduce en mayores controles sobre la inversión extranjera, ampliación de sectores sujetos a autorización previa y exigencia de compromisos adicionales a los compradores, especialmente en activos críticos para la autonomía tecnológica o la seguridad de la información. Las autoridades, tanto nacionales como comunitarias, han intensificado su vigilancia,

evaluando no solo el impacto económico de las operaciones, sino también los riesgos para la soberanía tecnológica y la resiliencia de las cadenas de suministro. En este nuevo contexto, los operadores deben anticipar y gestionar con mayor precisión los riesgos regulatorios y desarrollar estrategias de cumplimiento adecuadas. Como consecuencia, ha aumentado la revisión y supervisión de las operaciones por parte de las autoridades, lo que puede ralentizar los procesos y añadir complejidad a las transacciones.

// Habéis asesorado a Indra en la compra de Hispasat. ¿Qué barreras regulatorias hubo que sortear en una operación con tantas implicaciones en materia de telecomunicaciones, defensa y seguridad nacional?

La adquisición por parte de Indra del 89,68% del capital social de Hispasat, propiedad de Redeia Corporación (e indirectamente, del 43% de Hisdesat), ha supuesto un importante reto desde el punto de vista regulatorio. La diversidad de actividades desarrolladas por Hispasat, tanto en el ámbito nacional como en otros países, ha obligado a

▲ El sector defensa ha irrumpido con fuerza en el radar del M&A europeo. La nueva agenda geopolítica, el impulso público a la industria y el creciente atractivo para el capital institucional y tecnológico han disparado las operaciones en un sector que hasta ahora había estado mayormente reservado a actores industriales tradicionales. Sin embargo, junto a las oportunidades, surgen también importantes desafíos regulatorios y administrativos. Las transacciones en defensa deben afrontar una normativa estricta, con controles específicos sobre inversiones extranjeras, seguridad de la información y contratos públicos, lo que exige una preparación técnica y jurídica exhaustiva. El equipo de Gómez-Acebo & Pombo, presente en algunas de las operaciones más relevantes, como la compra de Hispasat por parte de Indra, nos da las claves para posicionarse en este sector en auge.

considerar distintos regímenes regulatorios para garantizar el cumplimiento normativo en cada jurisdicción. En esencia, las exigencias regulatorias se han centrado en el control de concentraciones y en el ámbito de las telecomunicaciones, tradicionalmente sujeto a una regulación intensa. En este último caso, ha sido especialmente relevante la transmisión indirecta de recursos órbita-espectro satelitales y otras concesiones sobre el dominio público-radioeléctrico.

// En sectores tan regulados como defensa, donde cada operación pasa por múltiples filtros institucionales, ¿cómo se gestiona el timing legal para no frenar el ritmo del deal?

La obtención de autorizaciones y requisitos regulatorios en el sector de Defensa conlleva exigencias y plazos específicos, previstos normativamente. En algunos casos, ciertos permisos pueden requerir la previa obtención de otros, actuando como condición necesaria para avanzar en el proceso. Por ello, resulta esencial realizar una planificación inicial de los requerimientos regulatorios que puedan surgir, ya sea como condición previa al cierre de la operación o como obligación posterior. Esta anticipación permite coordinar adecuadamente los tiempos y exigencias tanto del marco regulatorio como de la propia dinámica de la transacción. Así, las obligaciones regulatorias pueden integrarse desde el inicio en los documentos que sustentan la operación, minimizando posibles impactos derivados de incidencias administrativas.

// ¿Qué papel está jugando la coordinación entre los equipos legales internos y externos en operaciones tan sensibles como las de Indra?

La coordinación entre los equipos legales internos y externos resulta absolutamente fundamental en operaciones tan sensibles como las de Indra. La complejidad regulatoria, la necesidad de cumplir con estrictos requisitos de confidencialidad y la importancia estratégica de las decisiones hacen imprescindible una comunicación fluida y una colaboración constante entre ambos equipos. Los equipos internos aportan un conocimiento profundo del negocio, de la

cultura corporativa y de los riesgos específicos de la compañía, mientras que los equipos externos contribuyen con su experiencia en operaciones similares, su visión independiente y su capacidad para anticipar y gestionar contingencias legales complejas. Entre las principales lecciones que nos llevamos de estos procesos destaca la importancia de planificar con antelación, identificar desde el inicio los posibles cuellos de botella regulatorios y establecer canales de comunicación claros y eficientes. Además, es esencial definir roles y responsabilidades de manera precisa para evitar solapamientos o lagunas en la gestión de la operación por los distintos equipos.

// ¿Qué fórmulas están utilizando las empresas del sector para crecer sin perder el control?

En el sector de defensa, las empresas están adoptando diversas estrategias para crecer sin perder el control. Una de las fórmulas más comunes es la formación de alianzas estratégicas, que permiten a las compañías colaborar en proyectos específicos sin comprometer su independencia. Las joint ventures también están ganando terreno, ya que ofrecen una estructura más formal para la cooperación, facilitando la combinación de recursos y conocimientos mientras se mantiene una gestión compartida. Además, las compras cruzadas están siendo utilizadas como una manera de fortalecer la posición en el mercado y acceder a nuevas tecnologías, sin la necesidad de realizar adquisiciones completas que podrían diluir el control de la empresa. Estas estrategias permiten a las empresas del sector de defensa expandirse y adaptarse a las demandas del mercado, manteniendo al mismo tiempo un control firme sobre sus operaciones y decisiones estratégicas.

// ¿Qué retos legales añadidos presentan estas operaciones respecto a otros sectores? ¿Dónde están los puntos clave en las due diligence?

La especificidad del sector jurídico aplicado a la Defensa deriva de la singularidad de su objeto, ligado a la preservación de la paz y la seguridad pública, su carácter reservado, su proyección exterior y su vinculación con compromisos del Estado a nivel

comunitario e internacional. Todo ello justifica una regulación más estricta y un régimen más intenso de intervención y control públicos. Más allá de regulaciones sectoriales comunes a otras industrias, el ámbito de la Defensa presenta particularidades que deben considerarse cuidadosamente y que se concentran en dos grandes bloques. Por un lado, el marco regulatorio administrativo, que abarca cuestiones como la contratación pública en defensa y seguridad, el comercio exterior de productos de defensa y doble uso, la seguridad de la información y de la información clasificada, el aseguramiento de la calidad o el régimen de inversiones extranjeras en actividades vinculadas a la Defensa Nacional. Por otro, destaca el impacto del régimen jurídico aplicable a la propiedad industrial, así como a los secretos empresariales y comerciales. Todos estos elementos deben ser tenidos en cuenta tanto en las fases de análisis y due diligence como en la preparación y ejecución de las transacciones mercantiles posteriores.

// Y mirando al futuro, ¿hacia dónde creéis que evolucionará la actividad M&A en este sector?

En este sentido, es previsible que la actividad de M&A en el sector de defensa europeo experimente una tendencia hacia una mayor consolidación, impulsada por la necesidad de crear campeones nacionales industriales capaces de competir a nivel global y de responder a los crecientes retos tecnológicos y geopolíticos. La integración de capacidades, la optimización de recursos y la búsqueda de sinergias serán factores clave que motivarán la concentración de empresas, especialmente en segmentos estratégicos como la ciberseguridad, la inteligencia artificial aplicada a la defensa, y los sistemas de defensa avanzados. No obstante, también podrían observarse movimientos de fragmentación en nichos muy especializados o en aquellos ámbitos donde la innovación disruptiva permita la entrada de nuevos actores más ágiles y flexibles. En cualquier caso, el marco regulatorio, las políticas de control de inversiones extranjeras y la evolución de la cooperación europea en materia de defensa serán determinantes para configurar el ritmo y la dirección de estas operaciones de M&A en los próximos años. &