

INSIGHT

Cambio regulatorio sobre Nuevas Técnicas Genómicas (NGT) en Europa: ¿un nuevo catalizador de fusiones y adquisiciones?

Berta Esteban | Directora, Clearwater

Septiembre
2026

¿Qué son las NGT?

Las NGT (New Genomic Techniques o Nuevas Técnicas Genómicas) son herramientas que permiten realizar modificaciones muy precisas en el material genético de una planta para desarrollar variedades con determinadas características, como una mayor resistencia a enfermedades, sequías o cambios de temperatura. Su desarrollo puede representar un cambio importante para el sector europeo de semillas.

Nuevo marco regulatorio en Europa de las NGT

Hasta ahora, una de las principales barreras para desarrollar determinadas innovaciones genéticas en Europa era su tratamiento regulatorio. El nuevo marco (Reglamento (UE) 2026/1388) puede facilitar algunas aplicaciones de NGT y acelerar el desarrollo y llegada al mercado de nuevas variedades.

¿Qué implicaciones puedes tener esta nueva regulación para la actividad de fusiones y adquisiciones en este sector?

La posibilidad de comercializar nuevas variedades de una forma más rápida puede hacer que determinadas capacidades sean cada vez más importantes. Ya no se trata únicamente de las variedades que una empresa comercializa actualmente, sino también de su capacidad para desarrollar las variedades del futuro.

En este contexto, pueden resultar estratégicas para un comprador las compañías españolas que cuentan con:

Capacidades estratégicas

01

Material genético propio

02

Programas de mejora y desarrollo de variedades

03

Variedades registradas

04

Conocimiento agronómico

05

Experiencia en determinados cultivos

06

Capacidad tecnológica propia o acceso a NGT mediante colaboraciones

Impacto en M&A

Para un comprador estratégico, una empresa de semillas puede resultar atractiva no solo por sus ventas, su posicionamiento actual o sus variedades existentes. También puede serlo por los activos y capacidades que le permitan desarrollar nuevos productos en el futuro.

“La nueva regulación puede aumentar el atractivo de las empresas con capacidad de innovación en el sector.”

Berta Esteban
Directora, Clearwater

Una multinacional que quiera reforzar su posición en un determinado cultivo o mercado podría encontrar más eficiente **adquirir una compañía que ya disponga del material genético, el conocimiento técnico y la presencia local necesarios** que desarrollar esas capacidades desde cero.

Por tanto, activos como el **material genético propio, el know-how, las capacidades de I+D, la distribución y el conocimiento del mercado local** pueden adquirir una mayor importancia estratégica.



Consolidación del sector

¿Puede esto acelerar la consolidación del sector? El mercado europeo de semillas sigue estando relativamente fragmentado más allá de los grandes grupos internacionales, con numerosas compañías especializadas por cultivo, región o nicho.

En este contexto, las NGT pueden contribuir a aumentar la diferencia entre las compañías capaces de invertir en tecnología y desarrollar nuevas variedades y aquellas con menos recursos o escala para hacerlo.

No todas las empresas podrán capturar este potencial de la misma manera. Además de contar con buenas variedades, será cada vez más importante disponer de:

- capacidad de I+D;
- acceso a tecnología;
- financiación;
- propiedad intelectual;
- conocimiento regulatorio; y
- escala.

Esto puede generar un doble efecto: aumentar el valor estratégico de las compañías mejor posicionadas y, al mismo tiempo, incentivar procesos de colaboración, inversión o consolidación entre aquellas que necesiten incorporar nuevas capacidades.



¿Por qué España puede resultar interesante?

España reúne varios elementos relevantes: agricultura intensiva, diversidad climática, una industria semillera consolidada, centros de investigación y una fuerte presencia de cultivos mediterráneos.

Además, el ecosistema español ya está movilizándose alrededor de la nueva regulación. En septiembre de 2026, el CRAG, el MAPA y la Fundación Antama organizaron una jornada específica sobre NGT para analizar el nuevo marco regulatorio y sus implicaciones para el sector agroalimentario español

Desde una perspectiva de M&A, esto puede ser una señal relevante: **el mercado empieza a prepararse para transformar el avance tecnológico en nuevas oportunidades comerciales.**

Para los accionistas de empresas de semillas, el desarrollo de las NGT puede abrir

una nueva reflexión estratégica: qué capacidades serán necesarias para competir en los próximos años, qué inversiones deberán realizarse y si tiene sentido crecer de forma independiente, buscar alianzas o incorporarse a una plataforma de mayor escala.

Las NGT no son, por tanto, únicamente una evolución tecnológica. También pueden cambiar qué activos valoran los compradores, qué compañías resultan estratégicas y cómo evoluciona la consolidación del sector europeo de semillas.

180+

participantes en el encuentro sobre NGT de CRAG, MAPA y la Fundación Antama (septiembre 2026)

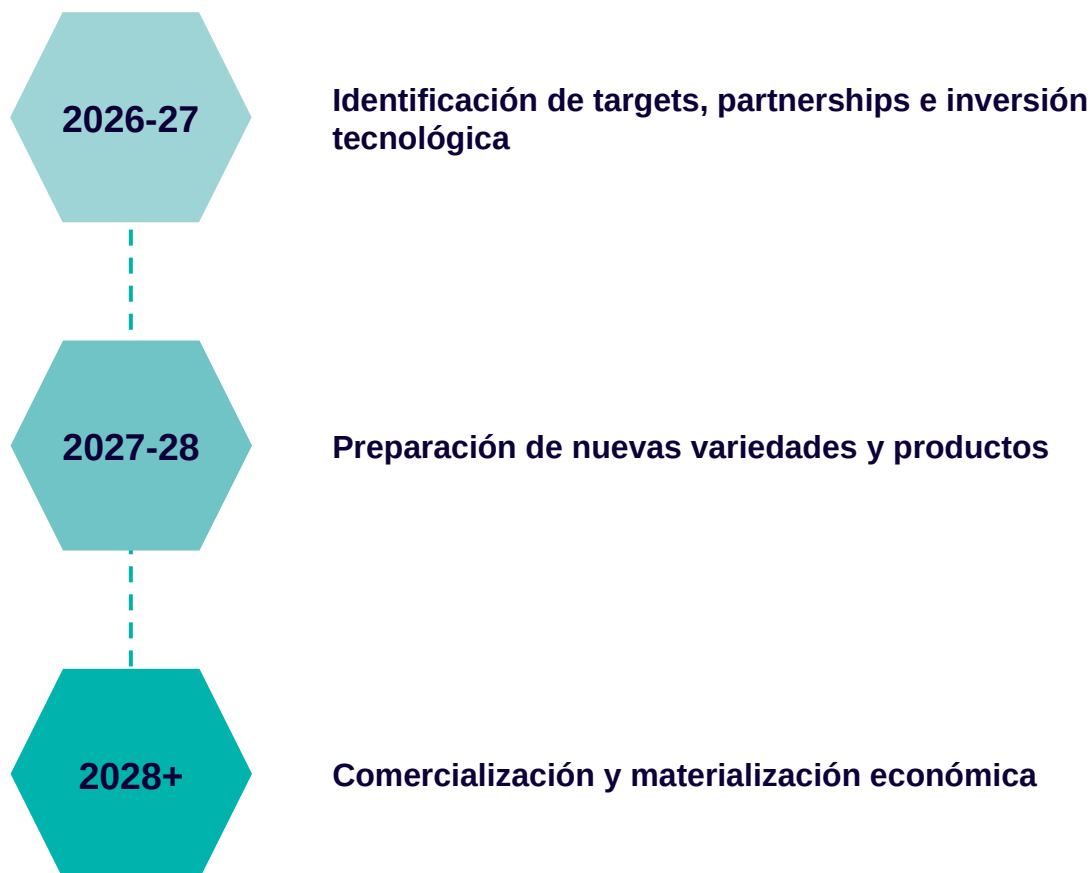
90+

organizaciones del sector agroalimentario español representadas

Calendario de impacto

¿Y cuándo empezaremos a ver su impacto en M&A? No esperar hasta 2028 para que esto empiece a afectar al mercado. Los compradores estratégicos ya pueden empezar a posicionarse, identificando compañías, estableciendo partnerships o invirtiendo en capacidades tecnológicas.

Y esto puede traducirse en:



Sobre Clearwater

En Clearwater trabajamos para que cada empresa pueda desarrollar todo su potencial.

Con más de 20 años de experiencia, ayudamos a compañías a seguir creciendo mediante un asesoramiento experto y personalizado, orientado a identificar oportunidades y generar valor a largo plazo.

Sabemos el esfuerzo que supone construir y hacer crecer una empresa. Por eso, nos implicamos en cada proyecto para ayudar a nuestros clientes a obtener el mejor resultado posible. Como asesor independiente, la transparencia y la confianza son pilares fundamentales de nuestra forma de trabajar, siempre poniendo los intereses de nuestros clientes en el centro.

Combinamos un profundo conocimiento local con el alcance de nuestra plataforma internacional para ofrecer un servicio cercano, personalizado y de alta calidad, adaptado a las necesidades específicas de cada cliente.



Nueva regulación NGT en Europa: ¿una oportunidad de M&A para el sector de semillas?



CLEARWATER

Denmark | Finland | France & Belgium | Germany | Ireland | Italy |
Netherlands | Portugal | Spain | Sweden | Switzerland | UK | US

clearwatercf.com

For recipients based in the United Kingdom the document has been issued and approved for the purpose of COBS 4 of the FCA Handbook by Clearwater Corporate Finance LLP (otherwise trading as "Clearwater"). Clearwater is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FRN 483062). Any person falling outside of a professional client under FCA rules should not treat this presentation as a promotion or act on it for any purpose whatsoever.