

Por qué Figma es una buena compra para Adobe

NOTA DEL EDITOR: El siguiente texto es obtenido de una carta trimestral de Only Compounders.

* * *

La posición más controvertida ha sido **Adobe [ADBE]**, líder en software para la creación de contenido digital, propietaria de Photoshop, Illustrator, Premier Pro o After Effects. Su modelo de negocio por suscripción ha seguido componiendo a doble dígito, incrementando sus ingresos un +13% (+15% en divisa constante) en el tercer trimestre y con perspectivas de seguir haciéndolo a futuro (en 2023 esperan crecer un +9% o +13% en divisa constante). Buenos datos que no se vieron reflejados en la cotización, puesto que la acción cayó un -17% tras el anuncio de estos resultados.

¿Por qué? Adobe anunciaba la adquisición de **Figma**, una de sus grandes rivales, por un importe que a priori parece demasiado elevado: 20 mil millones de dólares o 50 veces los ingresos esperados de 2022. Además del precio, la transacción transmite la sensación de que la competencia puede hacerle más daño de lo esperado, lo cual podría provocar mayores inversiones futuras en aras de proteger su monopolio, ya sea a través de I+D o de nuevas adquisiciones.

En otras palabras, han pagado mucho porque les han hecho daño, lo cual es malo por el hecho en sí y porque además puede repetirse a futuro, disminuyendo de este modo el retorno para sus accionistas.

Sin embargo, no todo es negativo. Nuestras fuentes son unánimes: Figma es líder en el diseño de interfaces de usuario, sus capacidades son únicas y este mercado crece de manera vertiginosa. De hecho, Figma lo hace actualmente en un 100%. Por ello, aunque el precio es aparentemente alto, resulta difícil valorar cuánto vale una empresa con un liderazgo tan claro, en un nicho tan prometedor y que pasará a estar dentro del ecosistema de Adobe con todas las ventajas que eso conlleva. Además, las capacidades *cloud*, colaborativas y su funcionamiento en el navegador son elogiados, pudiendo trasladarse a toda la familia Adobe, haciéndola aún más competitiva.

Canva y Figma figuraban en nuestra tesis de inversión como las dos grandes amenazas de Adobe, desapareciendo con este movimiento al menos una de ellas. Si bien la compra demuestra la incapacidad de desarrollar un producto competitivo en el tiempo necesario ("Adobe XD" no lo es), si los reguladores autorizan la transacción, algo que está por ver, la posición competitiva de Adobe será envidiable.

La gran amenaza pasará a ser Canva, empresa que se ha posicionado como la gran alternativa en el mercado no profesional, si bien las nuevas capacidades adquiridas de Figma, el lanzamiento de "Express" y la ayuda de Microsoft, que recientemente ha lanzado "Designer", harán mucho más complicada la monetización de la startup australiana. Y es que, su éxito y el incremento de sus funcionalidades, la han puesto en el punto de mira de las grandes compañías, a quienes no les importará tirar los precios para frenar su avance.

El contenido de este sitio web no es una oferta de venta ni la solicitud de una oferta para comprar ningún tipo de valor en ninguna jurisdicción. El contenido se distribuye solo con fines informativos y

no debe interpretarse como un consejo de inversión o una recomendación para vender o comprar cualquier valor u otro tipo de inversión, o emprender cualquier estrategia de inversión. No hay garantías, expresas o implícitas, en cuanto a la exactitud, integridad o resultados obtenidos de cualquier información establecida en este sitio web. Los directivos, ejecutivos, empleados, y/o autores contribuyentes de BeyondProxy pueden tener cargos y pueden, de vez en cuando, realizar compras o ventas de los valores u otras inversiones discutidas o evaluadas en este sitio web.