

EN DIRECTO Siga el primer cara a cara entre Sánchez y Feijóo en el Congreso

OPINIÓN / DESPUÉS DE LA PANDEMIA

Figma y Adobe: ¿el fin del mito de la startup billonaria?

por Enrique Dans • X

20 diciembre, 2023 - 02:52

GUARDAR



El 18 de septiembre del pasado año 2022, el gigante del software **Adobe anunció su intención de adquirir a su mayor competidor, Figma**, en una operación valorada en nada menos que veinte mil millones de dólares.

La cifra, que se correspondía con unas doscientas cincuenta veces la facturación de la compañía, **reflejaba el enorme interés de Adobe por dominar el mercado del software de edición**, y sobre todo, del convencimiento de que una compañía tan pujante como Figma, que estaba convirtiéndose en un quebradero de cabeza para la mucho más grande Adobe, podría llegar a tener una proyección incalculable si contase con los recursos que la adquisición le proporcionaría.

PUBLICIDAD

Para los fundadores de Figma, Dylan Field y Evan Wallace, la adquisición suponía pasar a convertirse en billonarios tras algo más de una década trabajando y haciendo crecer una compañía que Field comenzó tras abandonar sus estudios en 2012 con una beca de Peter Thiel. Para los accionistas de la compañía, **la operación suponía unos retornos impresionantes**, de esos que ya no abundan habitualmente.

Ayer, exactamente quince meses después, **Adobe y Figma anunciaron su intención de no continuar con la operación**, anticipando los problemas regulatorios que las autoridades antimonopolio de los Estados Unidos, Reino Unido y la Unión Europea iban a plantear. - de hecho, estaban planteando - a la operación. Ahora, los fundadores y los

accionistas de Figma tendrán que conformarse con los mil millones de dólares con los que Adobe les compensará por el tiempo perdido, y se pasarán bastante tiempo soñando con los cambios que podría haber experimentado su vida si la operación se hubiera llevado a cabo.

¿Qué supone esta operación para el mundo de las startups y la innovación? Durante muchos años, la idea idílica de “monta una compañía en un garaje, hazla crecer y vendrá un gigante a comprarte y a hacerte rico” se expandió por todo el mundo, hasta el punto de que, para muchos emprendedores, **el fin último de su proyecto no era ya vender mucho o triunfar, sino ser adquiridos.**

Adobe y Figma anunciaron su intención de no continuar con la operación, anticipando los problemas regulatorios que las autoridades antimonopolio

Sin embargo, desde que la idea de revivir la legislación antimonopolio comenzó a cuajar entre los reguladores, este tipo de operaciones se han hecho cada vez más complejas, y en muchos casos, prácticamente imposibles. **El número de intentos de adquisición desbaratados por la presión de los reguladores ha ido subiendo**, hasta convertir la idea de una adquisición en un auténtico via crucis por el que cada vez menos compañías quieren pasar.

¿Tienen los reguladores buenas razones para actuar así? Posiblemente sí. El resultado de pasar varias décadas sin hacer cumplir la legislación antimonopolio ha sido el de una concentración descomunal de muchos mercados en manos de unas pocas compañías, que además se han emborrachado de poder y ambición y se ha comportado en muchos casos

como si no tuvieran que rendir cuentas a nadie ni a nadie. Esto ha desencadenado una menor competencia y, como resultante, un menor nivel de innovación.

Sin embargo, para muchos, esta época ha significado pingües beneficios. Para algunos emprendedores, aunque muchos fuesen los llamados y pocos los elegidos, el ser adquiridos representaba el sueño dorado, la motivación y la posibilidad de prácticamente retirarse. Para los **capitalistas de riesgo**, suponía la posibilidad de tomar startups prometedoras, abastecerlas de dinero de manera completamente artificial para que no tuviesen siquiera que responder a criterios de mercado —podían hacer barbaridades de todo tipo, como dar su producto o servicio gratis, porque “tiraban con pólvora del rey”— y, cuando también de manera artificial tuviesen una cierta cuota de mercado o una cierta reputación de éxito, venderlas y obtener multiplicadores astronómicos de su inversión.

Restringir las adquisiciones en virtud de la legislación antimonopolio va a ensombrecer la vida de muchos emprendedores y de muchos inversores... pero en el fondo, tiene sentido: lo que no lo tenía era la exuberancia de las pasadas décadas. Pero sobre todo, en ningún sitio se dice que las operaciones de adquisición estén restringidas: lo que se dice es que será más difícil que te compre una empresa líder, porque eso supone afianzar su posible posición de monopolio.

Hay más empresas, y la **legislación antimonopolio** parte de una base fundamental: no actúa contra todas las empresas, solo contra aquellas que sean susceptibles de entrar en competencia abusiva o desleal. Si te compra una empresa más pequeña, en principio, estás fuera del alcance del regulador. Eso sí, las empresas líderes, como les salía el dinero por las orejas, pagaban mejor.

Restringir las adquisiciones en virtud de la legislación antimonopolio va a ensombrecer la vida de muchos emprendedores y de muchos inversores

A lo mejor es que poner un poco de racionalidad en este tipo de operaciones tiene sentido. Si Adobe comprase Figma, además de hacer billonarios a sus fundadores y a sus inversores, **se convertiría en un monopolio de facto con el que sería prácticamente imposible**

competir... y eso no es bueno para la innovación.

¿Ha muerto el mito del emprendedor que se convierte en billonario? No, lo que ha muerto es el atajo artificial que muchos habían encontrado para ello. **Muchos, sin duda, maldecirán al regulador y a la legislación antimonopolio en su conjunto.** Pero francamente, y como profesor de innovación, creo que son buenas noticias.

PUBLICIDAD

****Enrique Dans es Profesor de Innovación en IE University.*



SIGUE LOS TEMAS QUE TE INTERESAN

⊕ COLUMNAS DE OPINIÓN

⊕ TECNOLOGÍA

