

A nuestra querida comunidad de Stripe,

Los negocios que trabajan con Stripe generaron un volumen total de pagos de 1,4 billones de dólares en 2024, un 38% más que en el año anterior, y alcanzaron una escala equivalente a cerca del 1,3% del PIB mundial. Atribuimos el rápido crecimiento de este año, en parte, a nuestras inversiones a largo plazo para incorporar el *machine learning* y la inteligencia artificial en nuestros productos. Nuestras apuestas siguen dando frutos: han aumentado los ingresos de nuestros clientes actuales, han animado a más negocios a pasarse a Stripe y han ayudado a nuevas empresas a alcanzar una escala significativa con una rapidez sin precedentes. Profundizaremos en todos estos temas más adelante. Las tasas de crecimiento fluctuarán en el futuro (sabemos que 2024 fue un año excepcionalmente bueno) pero seguimos igual de ilusionados con las tendencias a largo plazo de la economía de Internet.

Stripe fue rentable en 2024 y esperamos que lo siga siendo en 2025 y durante muchos años más. Esta rentabilidad sostenible nos permite reinvertir gran parte de nuestros beneficios operativos en investigación y desarrollo. Durante los últimos seis años, Stripe ha reinvertido en I+D un porcentaje mucho mayor de sus beneficios que cualquier otra empresa comparable. Creemos que esta ventaja será especialmente importante en los próximos años, a medida que las *stablecoins*, la inteligencia artificial y otras fuentes de innovación transformen el sector. El crecimiento de Stripe hasta la fecha es una prueba de la enorme demanda que existe en el mercado por unos servicios financieros programables. La transformación que esto conlleva no ha hecho más que empezar.

Stripe Billing es un claro ejemplo de cómo una inversión de este tipo está dando sus frutos. Durante el año pasado, tanto [Forrester](#) como [Gartner](#) nombraron a Billing como líder del sector y reconocieron su poder y madurez. Como pronosticamos en nuestra [carta de 2023](#), el paquete de automatización contable de Stripe, cuyo elemento central es Billing, ya ha superado los 500 millones de dólares de ingresos anuales. Más de 300.000 empresas ya usan Billing, que gestiona casi 200 millones de suscripciones y se está convirtiendo en el motor de ingresos de la era de la IA.

Las empresas que trabajan con Stripe se extienden por todo el espectro del panorama económico, desde los máximos líderes corporativos (la mitad de las empresas de la lista Fortune 100 utilizan Stripe) hasta nuevas empresas que están creciendo a un ritmo vertiginoso (el 80% de las empresas de la lista Forbes Cloud 100 y el 78% de las de la lista Forbes AI 50 son clientes de Stripe¹) pasando por *startups* muy jóvenes (una de cada seis nuevas empresas constituidas en Delaware lo hace con Stripe Atlas). Sea cual sea su tamaño, los clientes de Stripe comparten una característica importante: un crecimiento extraordinario. En su conjunto, los ingresos que las empresas procesan en Stripe están creciendo 7 veces más rápido que los de todas las empresas del índice S&P 500.

¹ Todas las empresas del índice AI 50 que venden un producto en línea utilizan Stripe. 11 de ellas todavía no comercializan ningún producto.

Destrucción creativa y reconstrucción

El sector corporativo estadounidense es, al mismo tiempo, la cuna de grandes inventos y un cementerio abarrotado de empresas a las que se les auguraba un gran futuro (mucho tiempo atrás). De las 500 empresas que formaban parte del S&P 500 en 1957, solo 53 siguen en el índice actualmente. Y más de la mitad de esas 53 usan Stripe.

En 1957, una empresa podía prever mantenerse en el índice durante 61 años. En 1980, la permanencia media era de 36 años. Hoy día, algo menos de 20.² Los negocios duraderos son cada vez más escasos.

Las empresas más consolidadas están recurriendo a Stripe para modernizarse y romper con esta tendencia. Aquí tienes algunos ejemplos de empresas históricas que trabajan con Stripe:

- La [Universidad de Oxford](#) (fundada en 1096)³ ahora acepta pagos en línea de sus estudiantes, que pueden pagar por sus libros o cuotas de socio del club náutico con Apple Pay o Link.
- La [Iglesia de Inglaterra](#) (fundada en 1534) ahora recauda donaciones en línea y puede financiar mediante programación las más de 16.000 parroquias de todo el Reino Unido.
- La [Gaelic Athletic Association](#) (fundada en 1884) ha digitalizado 2200 clubes con 600.000 miembros en Irlanda y el resto del mundo.
- [The Hershey Company](#) (fundada en 1894) ofrece ahora a los amantes de los dulces la posibilidad de comprar directamente [en línea](#) y al por mayor desde Hershey's Kisses hasta Reese's Pieces.
- [PepsiCo](#) (fundada en 1898) está ahorrando tiempo a sus clientes profesionales (como restaurantes y supermercados) al permitirles reponer automáticamente las existencias de productos de marcas de Pepsi como Gatorade, SodaStream, Rockstar Energy, Lay's, Doritos y muchas más.
- [Comcast](#) (fundada en 1963) automatizó todo su proceso de reserva de publicidad en televisión. En [Universal Ads](#), cualquiera puede comprar un espacio publicitario para emitir su anuncio en NBCUniversal o Fox como si fuera en Facebook.
- [NVIDIA](#) (fundada en 1993) permite que los desarrolladores compren GPU sin intermediarios y vende recursos de computación como servicio en la nube.
- [Perplexity](#) (fundada en 2022) es un motor de búsqueda con inteligencia artificial que recibe 500 millones de consultas mensuales y está pasando del modelo de «comercio humano» al de «comercio de máquinas» con Stripe.

² Según la [metodología](#) desarrollada por Innosight, "2021 Corporate Longevity Forecast", que extrapola las tasas anualizadas.

³ A pesar de que la Universidad de Oxford sobresale en muchos temas de investigación, nadie ha podido determinar la fecha de su fundación. La primera mención que se tiene de sus clases se remonta a 1096.

Las empresas, a menudo, eligen trabajar con Stripe para rediseñar sus modelos de negocio. En otros casos, simplemente buscan aumentar los ingresos de su actividad actual; y los resultados hablan por sí solos. Estos son algunos de los ejemplos más destacados del año pasado:

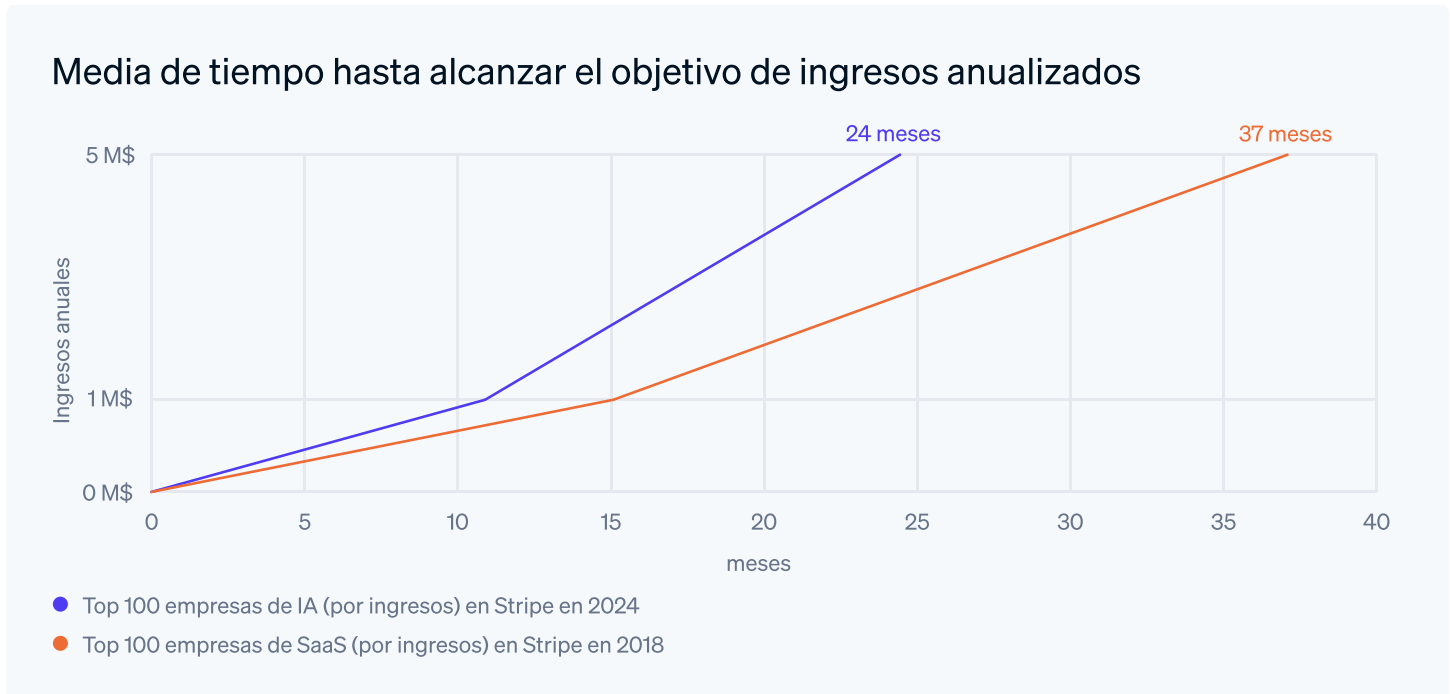
- [Hertz](#) trasladó sus pagos a Stripe en 2024. Desde entonces, la compañía ha experimentado un aumento del 4% en las tasas de autorización de sus pagos *online*.
- [Turo](#), el *marketplace* de coches compartidos más grande del mundo, utilizó nuestro paquete de optimización del *checkout* y logró recuperar un 4,7% más de ingresos que, de otro modo, se hubiesen perdido: 114 millones de dólares en ingresos adicionales cada año.
- [Intercom](#) aumentó la conversión en un 2,1% y ahorró una cantidad incalculable de horas de desarrollo tras pasarse a Stripe Billing.
- [Forbes](#) migró su infraestructura de pagos a Stripe para gestionar sus suscripciones y, en los últimos seis meses, ya ha logrado un aumento del 23% en sus ingresos.
- [News Corp Australia](#), la empresa matriz de Sky News Australia, ha experimentado un aumento del 5% en las tasas de autorización. Además, ha logrado mantener a más de 10.000 lectores que, sin las herramientas de Stripe, hubiesen interrumpido sus suscripciones involuntariamente.

Mejoras como estas se deben —por lo menos, en parte— a la escala de la red de datos de Stripe: no dejamos de entrenar y perfeccionar decenas de modelos de *machine learning* que optimizan cada paso del flujo de las transacciones basándose en un conjunto de datos a escala de la economía mundial. Las optimizaciones son tan grandes que las empresas pueden verlas en los ingresos totales del negocio. Podemos resumir el resultado de forma muy simple: las empresas empiezan a ganar más dinero cuando se pasan a Stripe.

El otro gran motivo por el que empresas tan consolidadas apuestan por Stripe es que el panorama de los pagos sigue evolucionando a un ritmo vertiginoso. Todas las empresas necesitan adaptarse a la aparición de nuevos métodos de pago y modelos de negocio, además de hacer frente a unos ciberdelincuentes cada vez más sofisticados, adaptarse a unos clientes cada vez más exigentes y estar preparadas para la transformación de las experiencias de compra que está provocando la inteligencia artificial. Nuestros clientes reconocen que seguir trabajando con una plataforma de pagos heredada supone un claro riesgo: no poder seguirle el ritmo al resto del sector.

La economía de la IA

El auge de la IA en Stripe parece imparable. Nos hemos asociado con muchísimas empresas cuyos negocios están creciendo a un ritmo vertiginoso, como [OpenAI](#), [Anthropic](#), [Suno](#), [Perplexity](#), [Midjourney](#), [Cognition](#), [ElevenLabs](#), [LangChain](#), [Pinecone](#), [Mistral](#), [Cohere](#), [Sierra](#), [Decagon](#), [Invideo](#), y un sinfín de soluciones que, aunque quizá no sean aún muy conocidas, pueden llegar a serlo en cualquier momento. Nuestros datos de 2024 muestran que estas *startups* están creando nuevos negocios a un ritmo sin precedentes.



Fuente: Datos de Stripe

[Cursor](#), el asistente para escribir código con la ayuda de la IA, alcanzó los más de 100 millones de dólares en ingresos recurrentes en tan solo 3 años. También [estamos viendo casos](#) como los de [Lovable](#) (que alcanzó **los 17 millones** de dólares en ingresos recurrentes anuales en solo 3 meses), [Bolt](#) (alcanzó **los 20 millones** de dólares en ingresos recurrentes anuales en 2 meses) y [Qodo](#) reducir radicalmente la barrera de entrada para convertir ideas en aplicaciones funcionales.

Del mismo modo que el SaaS nació como un modelo horizontal y luego pasó a ser vertical (primero fue Salesforce, luego Toast), estamos viendo una dinámica similar en la IA: empezamos con ChatGPT, pero ahora estamos viendo cómo proliferan herramientas específicas para cada sector. Hay quien ha llamado a estas *startups* «LLM con un envoltorio bonito», pero no están entendiendo el fondo de la cuestión. El «modelo de O-ring» en economía nos demuestra que, en un proceso con tareas interdependientes, el resultado o la productividad general están limitados por el componente menos eficaz: no solo desde el punto de vista del coste, sino del éxito de todo el sistema. Siguiendo esta idea, consideramos que estas nuevas herramientas de IA específicas garantizan que cada sector pueda aprovechar al máximo el impacto que tienen los LLM en la economía, y que la integración del contexto, los datos y los flujos de trabajo demostrará ser muy valiosa.

En este sentido, podemos encontrar ejemplos como [Abridge](#), [Nabla](#) y [DeepScribe](#), que están redefiniendo la atención médica y las relaciones con los pacientes; por su parte, [Studeo](#) está cambiando la forma en que las inmobiliarias promocionan su cartera de propiedades. Los arquitectos están utilizando [SketchPro](#) para renderizar diseños al instante con *prompts* muy sencillos, los restaurantes están utilizando [Slang.ai](#) para gestionar las reservas por teléfono y los encargados de alojamientos están unificando la atención al cliente con [HostAI](#). [Harvey](#), el asistente con inteligencia artificial para asuntos legales al que recurren muchas empresas de la lista Fortune 500, [cuadruplicó sus ingresos](#) en 2024.

La IA transformará incluso las formas más básicas de comercio electrónico. Llevamos mucho tiempo optimizando el *checkout* para las personas. Ahora, también lo hacemos para los [agentes de IA](#): nuestro [Agent SDK](#), que lanzamos en noviembre del año pasado, es el primer gran paso. También estamos facilitando que esos agentes puedan gastar dinero con tarjetas virtuales creadas a través de [Stripe Issuing](#). Con Issuing, los usuarios pueden aprobar o rechazar autorizaciones de forma programática, lo que garantiza que los agentes solo compren lo que tú quieres. Y, sí, también hay controles de gastos incorporados: nadie quiere que un robot se vaya de compras indiscriminadas con la tarjeta de crédito de la familia.

Nuestro kit de herramientas para agentes de IA ya tiene miles de descargas semanales, porque cada vez más desarrolladores están creando nuevos agentes autónomos para su *startup*. [ElevenLabs](#) usó nuestro kit de herramientas para que su agente virtual de soporte, con funciones de comunicación por voz, pudiese administrar de forma autónoma suscripciones y reembolsos, mientras que [Perplexity](#) y [Payman](#) están utilizando Stripe para lograr que sus agentes tengan nuevas formas de gastar y mover dinero.

En resumen, podemos decir que nos estamos asegurando de que Stripe esté en una posición ventajosa que nos permita dar servicio al próximo capítulo de la economía. En el último año, se lanzaron en Stripe más de 700 *startups* de agentes de IA, y esperamos que esa cifra quede eclipsada por los datos de 2025.

SaaS verticales: La palanca de crecimiento de los negocios tradicionales

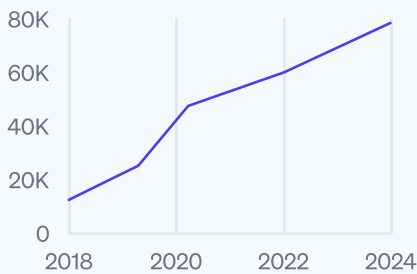
Entre 2005 y 2017, la cantidad de pizzerías independientes en Estados Unidos fue disminuyendo a medida que el sector adoptaba el modelo de franquicias. Pero esa tendencia [se invirtió](#) en 2017. Para 2023, [se abrieron más pizzerías independientes](#) en Estados Unidos que en ningún otro año desde que registran esos datos.

Creemos que el crecimiento de los SaaS verticales es, cuanto menos, un factor responsable. Con una plataforma como [Slice](#), especializada en atender las necesidades de las pizzerías, un nuevo negocio puede crear un logotipo, una página web, un sistema de pagos, un sistema de pedidos, un kit de herramientas de marketing y cajas personalizadas; todo lo que necesita para poner en marcha su local de pizzas (solo le faltará el horno y la salsa perfecta). Esto les permite trabajar de forma independiente y, al mismo tiempo, aprovechar los beneficios de operar a gran escala que ofrecen las franquicias.

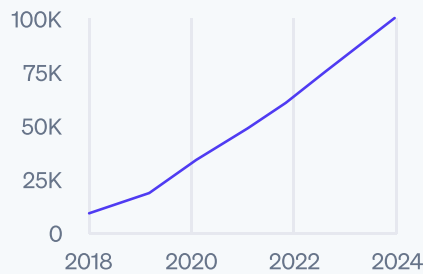
Hoy en día, el 60% de todas las pequeñas empresas en Estados Unidos utilizan plataformas de SaaS verticales para ayudar a hacer funcionar su negocio. Los jardineros usan [SingleOps](#), las grúas usan [Traxero](#) (que incluso tiene un [podcast](#) sobre el sector), y las licorerías usan el sistema de gestión de inventarios con la IA de [Transformity](#). Si quieres abrir un spa médico, [Moxie](#) puede ayudarte a ponerlo en marcha en 30 días. Los bufetes de abogados independientes usan [Clio](#); las empresas de limpieza de piscinas, [Skimmer](#); las iglesias, [Planning Center](#), [Tithe.ly](#), [Subsplash](#) o [Pushpay](#); las sinagogas usan [Shulware](#); los concesionarios de camiones usan [Procede](#) y las funerarias, [Meadow Memorials](#) o [Tribute Technology](#).

Pymes que utilizan SaaS verticales con tecnología de Stripe

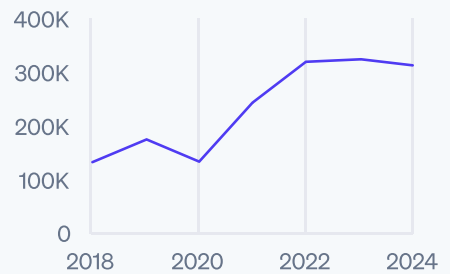
Iglesias



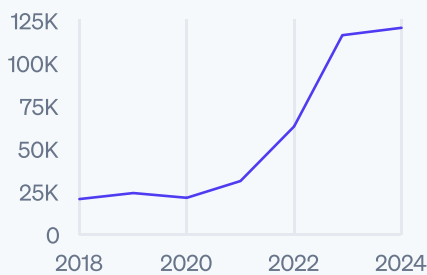
Gimnasios y centros deportivos



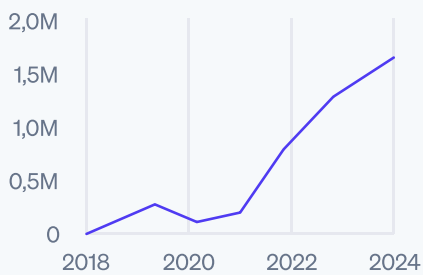
Servicios para bodas



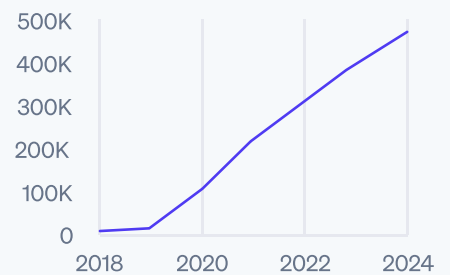
Cuidado de niños y personas mayores



Festivales y eventos



Logística



Fuente: Datos de Stripe

Estas son solo algunas de las más de 14.000 plataformas que utilizan Stripe para ofrecer servicios de pagos a sus clientes. Y cada vez vemos más empresas independientes, de casi cualquier sector, que aprovechan las plataformas de software para crecer de forma asombrosa. En EE. UU., el 6,3% de las pymes que utilizan plataformas de SaaS verticales que funcionan con Stripe alcanzan el millón de dólares en ingresos durante su primer año, casi un 60% más que el [grupo de comparación](#) de referencia.

El 43% del PIB estadounidense que generan las pequeñas empresas encierra un potencial que sigue sin explotar. El 77% de estas empresas afirma que es difícil conseguir financiación para el crecimiento. En estos casos, trabajar con un SaaS vertical y con Stripe Capital puede ser de gran ayuda. El año pasado, cientos de miles de empresas independientes que utilizan plataformas como [Jobber](#) o [Housecall Pro](#) accedieron a su software y encontraron una oferta de financiación para el crecimiento a su disposición. Los fondos llegan en menos de 48 horas y se van devolviendo conforme a un porcentaje de las ventas. No hay que rellenar solicitudes eternas, ni ir al banco con montañas de papeles, ni enfrentarse a un gestor que no es capaz de entender el modelo de negocio. La mayoría de los beneficiarios afirman que utilizan los préstamos para invertir en el crecimiento su negocio, y el 98% de las empresas que recibieron este tipo de financiación aseguró que volvería a hacerlo.

Creemos que las plataformas verticales de SaaS tienen un gran potencial que va más allá de los servicios financieros. Ya hemos hablado en esta carta sobre el auge de la IA vertical, por lo que no debería sorprendernos que las empresas de SaaS verticales también se estén convirtiendo en protagonistas. [Jobber Copilot](#) analiza datos, prepara campañas de marketing e incluso responde automáticamente a las llamadas de los clientes en nombre de las empresas que ofrecen servicios a domicilio (como fontaneros o cerrajeros); [Practice Better](#) ayuda a que los profesionales de la salud puedan tomar mejores notas sobre sus visitas y centrarse en atender a sus pacientes; y [Fundraise Up](#) utiliza la inteligencia artificial para que las organizaciones benéficas puedan fomentar la generosidad de sus donantes. Las pequeñas empresas tuvieron que esperar muchos años para poder aprovechar al máximo las anteriores revoluciones tecnológicas, pero los SaaS verticales están llevando la IA a la economía de las pymes con una velocidad sin precedentes.

Si bien es cierto que los SaaS verticales nacieron (y hoy día gozan de una mayor madurez) en los EE. UU., se están convirtiendo en un fenómeno global. Más de una cuarta parte de las pequeñas empresas australianas y casi una quinta parte de las del Reino Unido ya utiliza algún SaaS vertical. Otros mercados como Singapur (14%), Francia (8%) y Alemania (5%) están dando ahora sus primeros pasos, pero la adopción está creciendo rápidamente. Estamos viendo plataformas como [ServiceM8](#) e [Ignition](#) en Australia (para servicios a domicilio y profesionales administrativos, respectivamente), [alIO](#) en Alemania (para restaurantes), [Playtomic](#) en España, [Anybuddy](#) en Francia (para clubes deportivos), y [Canterly](#) en Singapur (para gestión de hípicas) despegar con una inercia increíble.

Todos los países quieren que sus pequeñas empresas tengan éxito, sin embargo, los análisis de la economía nos indican que las grandes empresas son más rápidas a la hora de adoptar nuevas tecnologías. Los SaaS verticales son la forma de garantizar que las pymes puedan sacarle el máximo partido al software, a Internet y a la IA. Esto, a su vez, destaca la importancia de contar con unos servicios financieros programables y nativos de Internet: son la base que necesitan las plataformas de SaaS verticales para progresar.

La lucha contra el fraude industrializado

El fraude tiene un impacto mucho más negativo para la economía global de lo que podrías llegar a imaginar: un informe detectó que el fraude le costaba el **3%** de sus ingresos a un negocio en línea. Hoy día, estos actores fraudulentos trabajan a una escala industrial: tienen sus propios equipos de ingenieros, analistas de datos y directores de operaciones. (Seguimos sin saber si tienen departamentos de recursos humanos. Si tienes alguna información al respecto, avísanos, por favor. Nos gustaría darles nuestra opinión sobre lo que hacen.) Los estafadores generalmente actúan cuando los equipos antifraude no están operativos —hay más casos de fraude los sábados, domingos y lunes— pero también hemos detectado patrones más sutiles, como los horarios de trabajo de estos ciberdelincuentes. Por ejemplo, sabemos que son muy estrictos con la pausa para el almuerzo.

La palanca más efectiva que tenemos para garantizar la seguridad de los negocios es la red de reputación de Stripe. Trabajar con los datos de un volumen de pagos anual de 1,4 billones de dólares nos ayuda a que cada pago sea más seguro que el anterior. Y esa rueda gira ya con una inercia considerable. Stripe Radar asigna una puntuación de confianza no solo a las tarjetas de crédito, sino a direcciones de correo electrónico, IP, números de teléfono, direcciones de envío, dispositivos y muchos otros datos. Gracias a esa puntuación, Stripe puede distinguir de forma precisa entre un comportamiento esperado y uno sospechoso.

En este sentido, la escala resulta fundamental. Cuando se utiliza una tarjeta de crédito para un pago, hay más del 92% de probabilidades de que Stripe ya haya visto antes los datos de esa tarjeta. Podemos comparar esta transacción con el comportamiento anterior. Por ejemplo, si vemos que se utiliza una tarjeta con una nueva dirección de correo electrónico, sabemos que esa pequeña diferencia resulta sospechosa (y que tiene un 60% más de posibilidades de tratarse de una transacción fraudulenta).

También hay patrones menos evidentes que conviene vigilar. Nuestros modelos aprenden de forma pasiva qué direcciones de envío pertenecen a empresas de transporte (por ejemplo, porque hay un número elevado de compradores distintos por dirección o porque las direcciones de facturación están lejos de las direcciones de envío), y lo tienen en cuenta en sus cálculos. (Queremos facilitar que las personas que viajan realicen sus compras; pero no queremos que nadie defraude a empresas inocentes). Ningún dato aislado es concluyente, pero al analizar miles de ellos podemos formarnos una idea más precisa.

El sector del fraude es altamente competitivo: los estafadores buscan continuamente formas de mejorar sus métodos. El año pasado, vimos cómo los probadores de tarjetas (las «pruebas de tarjetas» son intentos ilícitos de averiguar si una tarjeta funciona) pasaron de intentar adivinar los datos de las tarjetas a clonaras en línea. Los ciberdelincuentes utilizan las redes sociales para compartir sitios web falsos con ofertas muy tentadoras (demasiado buenas para ser verdad), con el único objetivo de conseguir los datos de las tarjetas. Esos datos de pago a menudo se venden en lotes y, después, se prueban en tiendas reales. Como se trata de tarjetas reales, detectar esta actividad no es nada fácil. Quizá pienses que lo más obvio es monitorizar picos repentinos en el volumen de pagos de una sola empresa, pero es fácil confundir esto con ofertas puntuales legítimas o con el lanzamiento de un nuevo producto, y ese sería el peor momento para intervenir por error. Nuestros equipos de contrainteligencia se infiltran en los foros más oscuros de Internet para detectar proactivamente datos robados y asegurarse de que Stripe los señale. Aunque esta es solo una de nuestras tácticas.

Los LLM trabajan, sobre todo, con información que evoluciona lentamente (las leyes de la física no han cambiado desde que empezamos a pedirle a Claude que nos las explicase), pero no ocurre lo mismo con el fraude: los estafadores adaptan su comportamiento cada vez que sus planes fracasan. Por eso permitimos que nuestros modelos se adapten en tiempo real: necesitamos que todas las decisiones que tomen en el futuro aprovechen lo que han aprendido de los últimos intentos de fraude. Cuando un modelo antifraude de Stripe Radar toma una decisión sobre un pago, conoce los eventos que ocurrieron hace 100 milisegundos en toda la red Stripe ([hemos compartido abiertamente](#) parte de la infraestructura que desarrollamos para esto).

Con estas y otras técnicas, reducimos las pruebas de tarjetas en Stripe en más del 80% en los últimos dos años, lo que ha protegido a nuestros clientes de miles de millones de transacciones fraudulentas. Lo sentimos mucho, ciberdelincuentes, pero tendréis que empezar a trabajar a la hora de comer.

Intentos de pruebas de tarjetas completados en Stripe



Stablecoins: Superconductores a temperatura ambiente para servicios financieros

En octubre, anunciamos que Stripe había adquirido [Bridge](#), la plataforma de orquestación de *stablecoins* líder en el mundo. Bridge facilita que las empresas hagan casi cualquier cosa con estas criptomonedas estables: permiten implementar y escalar aplicaciones basadas en *stablecoins* de forma mucho más sencilla. Desde [Scale AI](#), hasta el gobierno de los Estados Unidos —el mayor propietario de *stablecoins* del mundo—, todo el mundo está utilizando estas criptomonedas.

Los principales casos de uso de las *stablecoins* de hoy día pasan por una actividad tangible y real. Los directores financieros utilizan las *stablecoins* para gestionar la tesorería del negocio, los inmigrantes las utilizan para enviar dinero a su país de origen, los ciudadanos de países con monedas inestables las utilizan para ahorrar con mayor seguridad y los equipos de pagos las utilizan para que los clientes de países en los que las tarjetas no están tan extendidas puedan pagar sus compras. Estos son algunos de nuestros ejemplos favoritos: [SpaceX](#) utiliza Bridge para repatriar fondos de las ventas de Starlink en Argentina, Nigeria y otros mercados. [DolarApp](#), un neobanco de México, utiliza Bridge para ayudar a sus usuarios a recibir su nómina en dólares a través de proveedores como [Deel](#). Y [Airtm](#) usa Bridge para enviar pagos a trabajadores de toda Latinoamérica.

Pero, ¿por qué deberían interesarte las *stablecoins*? Mejorar la usabilidad del dinero hace que las economías sean más prósperas. Basta con pensar en la transición de las monedas a los billetes, del patrón oro a la moneda fiduciaria o del efectivo a los pagos electrónicos. Las *stablecoins* son una nueva rama en el árbol del dinero. Estas transiciones se producen con cierta regularidad a lo largo de los siglos y sus efectos suelen ser importantes.

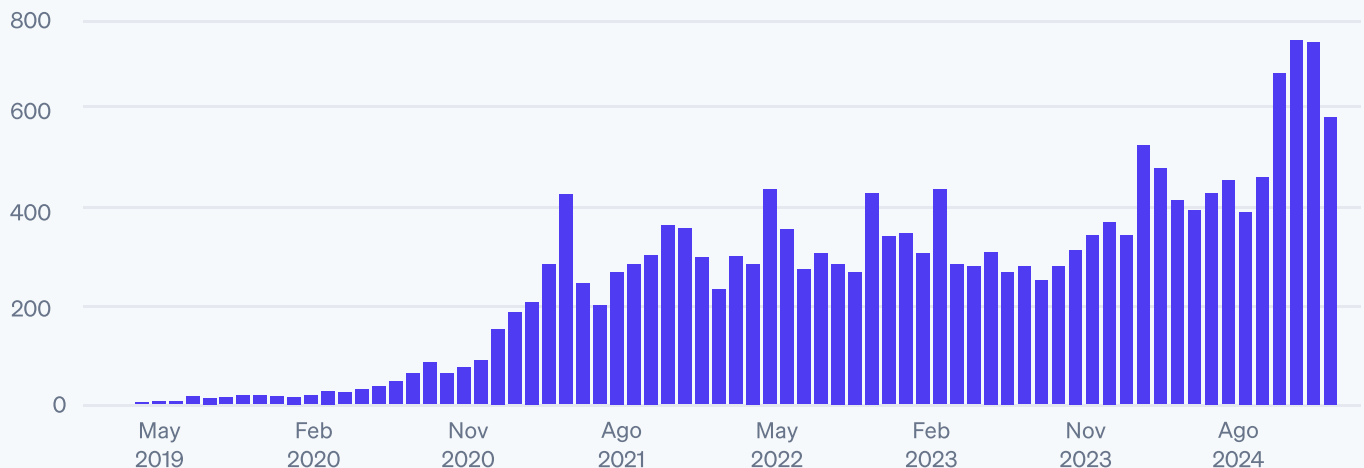
Las *stablecoins* tienen cuatro propiedades importantes en relación con el *statu quo*. Hacen que el movimiento de dinero sea más barato, que sea más rápido, están descentralizadas y son de acceso abierto (y, por lo tanto, están disponibles a nivel mundial desde el primer día), y son programables. Todo lo interesante sobre las *stablecoins* está relacionado con estas características.

Las ventajas a la velocidad y los costes de las que disfrutaban las *stablecoins* son un avance muy reciente en el ecosistema de las criptomonedas. Desde la invención de la criptomoneda moderna con el *whitepaper* de Bitcoin de 2008, hemos necesitado muchos años de investigación y un paciente trabajo de ingeniería de sistemas para que estas tecnologías descentralizadas puedan competir con la infraestructura financiera actual. Las bases que han hecho posible la adopción de las *stablecoins* se han asentado muy recientemente, y eso es lo que ha propiciado el crecimiento vertiginoso que estamos presenciando. Los volúmenes de transacciones con *stablecoins* se [duplicaron](#) con creces entre el cuarto trimestre de 2023 y el cuarto trimestre de 2024, y el número de carteras de *stablecoin* activas al mes ya ha alcanzado los [40 millones](#).

Volumen de *stablecoins*

USDC, USDT, PYUSD, USDP, FDUSD

Volumen indicado en miles de millones



Fuente: Visa Onchain Analytics, volumen ajustado de transacciones

La economía de las criptomonedas se ha mantenido aislada durante demasiado tiempo, con unas costumbres propias muy arraigadas, pero pocas exportaciones al resto del mundo. ¿Un token para potenciar los intercambios de NFT? Sí, puede ser una práctica interesante; pero no creo que vaya a transformar el comercio mundial. Las *stablecoins*, en cambio, suponen una exportación sumamente importante para el resto del mundo.

Cuando se habla de *stablecoins*, surgen dos comparaciones interesantes: los petrodólares y los eurodólares. El sistema de los petrodólares hace referencia a los acuerdos entre Estados Unidos y los países del Golfo (inicialmente solo Arabia Saudí) para que las compras internacionales de petróleo se cotizaran en dólares y gran parte de los ingresos se reinvertieran en bonos del Tesoro de los Estados Unidos a cambio de garantías militares y de seguridad. Estos acuerdos crearon más demanda de dólares estadounidenses, lo que permitió que los EE. UU. pudiesen mantener unas tasas de interés más bajas y fortaleció la posición del dólar como la principal moneda de reserva del mundo. Los emisores de *stablecoins* serán, de manera similar, grandes compradores de deuda estadounidense y crearán una mayor fortaleza para el dólar.

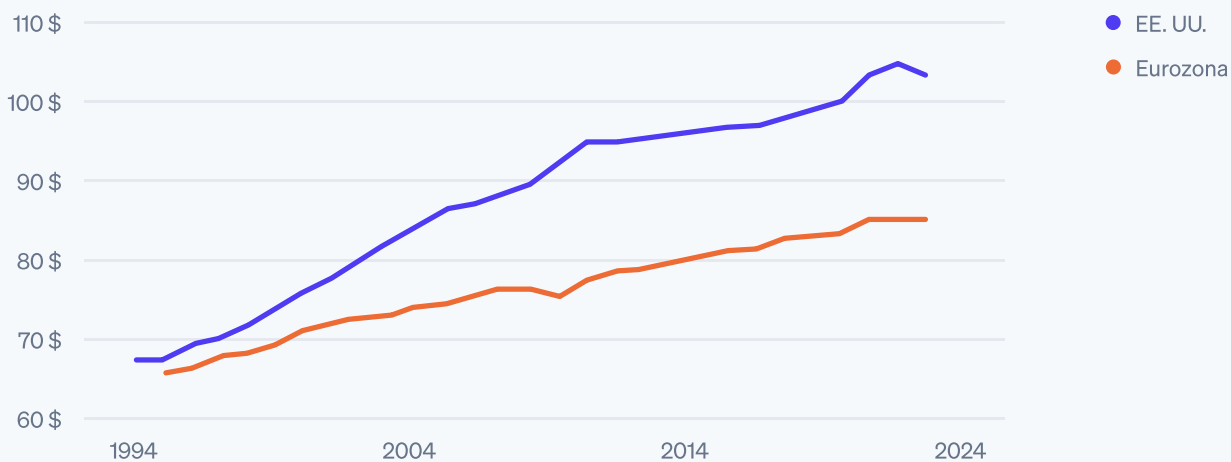
El sistema del eurodólar, a su vez, nos brinda una interesante comparación en torno al acceso al dólar. Los eurodólares hacen referencia a un sistema de almacenamiento de dólares estadounidenses en bancos fuera de Estados Unidos. Esta denominación (que puede resultar confusa) tiene su origen en que los bancos europeos fueron los primeros en adoptar este sistema, aunque ahora se utiliza en todo el mundo. Los eurodólares ganaron mucha popularidad entre empresas de fuera de los EE. UU. a pesar de ser mucho más difíciles de gestionar que las *stablecoins*. Esperamos que las *stablecoins* —que son una versión más accesible y sencilla de usar que los eurodólares— traigan unos beneficios parecidos a un conjunto de usuarios mucho más amplio. Asimismo, nos llama la atención que, a pesar de la incertidumbre regulatoria en los Estados Unidos, los primeros en adoptar las *stablecoins* se han decantado principalmente por el dólar estadounidense: aproximadamente, el [99%](#) de los saldos de *stablecoins* se basan en USD.

Más allá de los efectos macroeconómicos, la plataforma de Stripe será la mejor forma de operar con *stablecoins*. Ya estamos trabajando con algunas de las empresas más grandes del mundo para ayudarles a desarrollar sus propias estrategias con *stablecoins*, desde acelerar la expansión internacional hasta simplificar la custodia de fondos. Si tienes alguna idea o necesidad específica para tu negocio en este sentido, contáctanos, por favor.

Prosperidad en Europa

En los últimos meses, en gran medida a raíz del [informe](#) de Mario Draghi para la Comisión Europea, los desafíos económicos de Europa se han convertido en un tema de debate público. Si bien las economías de Estados Unidos y Europa tenían una productividad similar en 1990, los datos han cambiado mucho desde entonces: la productividad estadounidense ha alcanzado los 104 dólares por hora trabajada; la europea se ha estancado cerca de los 85. Aunque se crea lo contrario, la economía europea no se ha debilitado porque se alarguen las pausas del almuerzo o porque sea habitual tomarse todo el mes de agosto libre.⁴ De hecho, la jornada laboral europea ha ido aumentando. La economía europea se enfrenta a nuevos retos porque está obteniendo menos producción por cada hora trabajada. En su informe, Draghi lo describe como un «desafío existencial» para el continente.

PIB real por hora trabajada



Fuente: OCDE, 2025 (PPA, precios constantes). Ajustado de 2010 a 2024 utilizando el deflactor de precios del PIB.

Ante estos datos, cabe preguntarse: ¿hasta qué punto estas cifras macroeconómicas reflejan la experiencia de las empresas en rápido crecimiento que trabajan con Stripe? En una reciente encuesta a fundadores estadounidenses y europeos, descubrimos que la respuesta es «la reflejan de forma increíblemente fiel». El 45% de los fundadores europeos afirma que el clima empresarial europeo está empeorando (en comparación con solo el 15% de los fundadores estadounidenses). Aún más sorprendente es que los fundadores de Europa tienen el doble de probabilidades de ver a América del Norte como una oportunidad de crecimiento que su propio continente. Además, el 66% de los fundadores europeos afirma que los cambios políticos europeos relacionados con la tecnología en los últimos cuatro años no han sido útiles (el 13% dice que sí han ayudado).

⁴ Por nuestra parte, seguimos esperando el análisis del impacto económico de la [directiva sobre tapones de plástico](#).

Hay quien dice que la economía europea ha perdido el rumbo y que su declive parece imparable. No podemos permitir que eso suceda. Nos sentimos orgullosos de ser europeos, Stripe sigue teniendo su sede en Irlanda (junto con la de San Francisco), y trabajamos con muchísimas empresas de todo el continente. Queremos aprovechar esta oportunidad para señalar algunos asuntos que hemos podido detectar desde nuestra perspectiva, en la intersección de la tecnología y los servicios financieros.

En primer lugar, las pruebas indican que Europa necesita más soluciones de financiación, que sean más amplias, más profundas y más diversas. En Estados Unidos, casi el 80% de los préstamos corporativos proceden de fuentes no bancarias; en la UE, solo el **32%**. Esto hace que el coste del capital para las empresas europeas sea mayor, por lo que las tasas de inversión disminuyen. Este [informe](#) del FMI de 2019 comparte más detalles al respecto. El panorama europeo del VC también está un paso por detrás: mientras que Estados Unidos invierte alrededor del 0,7% del PIB en empresas de alto crecimiento, la cifra no alcanza el **0,3%** en Europa. Esta diferencia se debe, en parte, a un enfoque más conservador por parte de quienes poseen el capital: por ejemplo, los principales fondos de pensiones estadounidenses han detectado que el mercado del capital riesgo puede ofrecer una rentabilidad muy atractiva, por lo que han decidido financiar su crecimiento; por su parte, los grandes fondos europeos se han mostrado reacios a este tipo de inversiones.

Una reforma a gran escala del mercado de capitales no suena precisamente apasionante, pero creemos que sería tremendamente beneficiosa para la economía europea. Mientras tanto, seguiremos haciendo todo lo que esté en nuestras manos: Stripe Capital no es aún muy grande, pero esperamos ampliar nuestra oferta para contribuir al crecimiento de las empresas europeas.

En segundo lugar, Europa necesita claramente una reforma y un proceso de simplificación de la normativa. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, dijo recientemente que hay «demasiada complejidad» y que «los procedimientos administrativos son demasiado engorrosos». Como muestra, estas fueron [las declaraciones](#) de un emprendedor alemán:

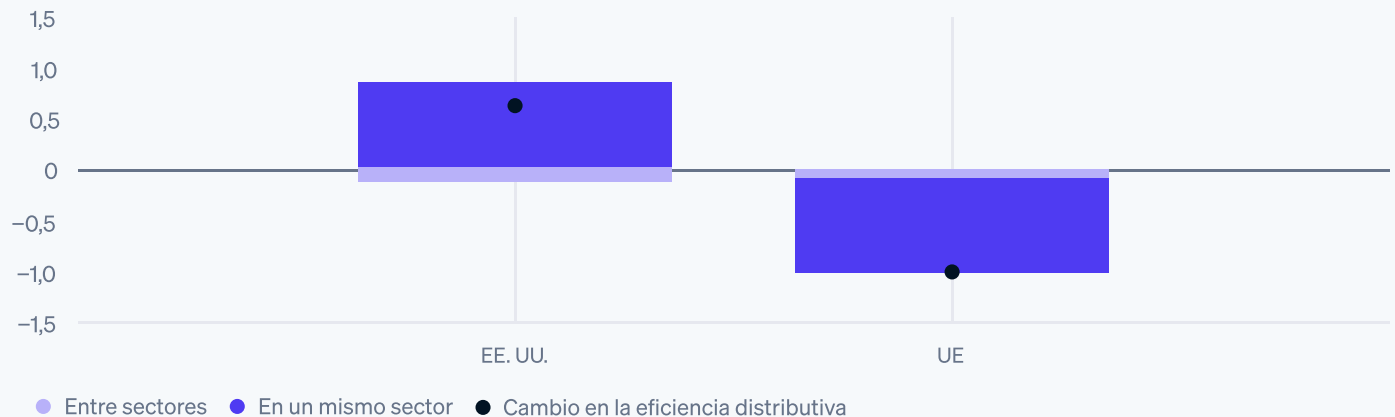
«Mi anterior empresa (no alemana) se constituyó en Delaware y abrí una cuenta bancaria en pocos días. Al recaudar fondos, lo único que me separaba de los inversores que aportaban capital era una firma electrónica en DocuSign y la transferencia de los fondos. El sistema notarial de Alemania hará que ese mismo proceso sea mucho más complicado para mi nueva empresa. Establecer la estructura corporativa llevará entre dos y tres meses. Tener que explicarles a los inversores estadounidenses que la ley exige una firma presencial dificulta conseguir financiación. Tendré que recurrir a mis ahorros durante cuatro o cinco meses más que si constituyese mi empresa en EE. UU.»

No creemos que desalentar la creación o el éxito de nuevas empresas haya sido el objetivo de ningún mandatario europeo. Pero ese ha sido el resultado. Se estima que el RGPD ha reducido por sí solo los beneficios de las pequeñas empresas tecnológicas europeas en hasta un **12%**. Los avisos de cookies son molestos, las aceptes o no.

En tercer lugar, las normativas laborales y los límites a la reestructuración corporativa en Europa dificultan la adaptación. El [FMI](#) ha calculado hace poco un desfase anual de 2,5 puntos porcentuales entre la productividad estadounidense y la europea como consecuencia de las diferencias en la eficiencia distributiva: es decir, la eficacia con la que las personas y las empresas del conjunto de la economía dedican sus esfuerzos a lo que resulta más productivo. Una desviación de 2,5 puntos es mucho más grande de lo que podría parecer: la diferencia entre un crecimiento del PIB del 1% y del 3,5%, por ejemplo, equivale a un crecimiento del 22% frente al 100% en tan solo 20 años.

Desglose de la eficiencia distributiva

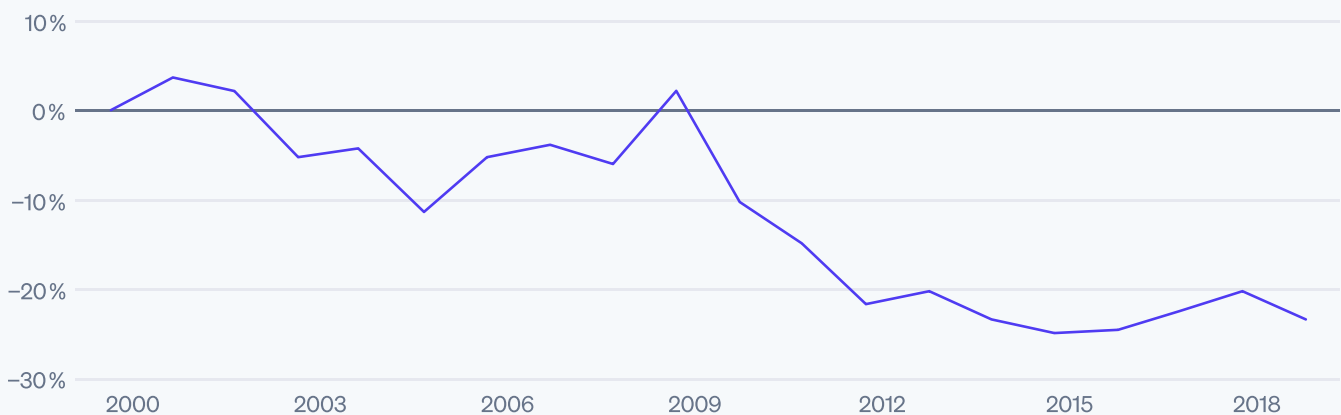
Influencia de la eficiencia distributiva sobre el crecimiento anual de la productividad total, 2000-2019 (puntos porcentuales, desglosado)



Fuente: IMF, World Economic Outlook, abril de 2024

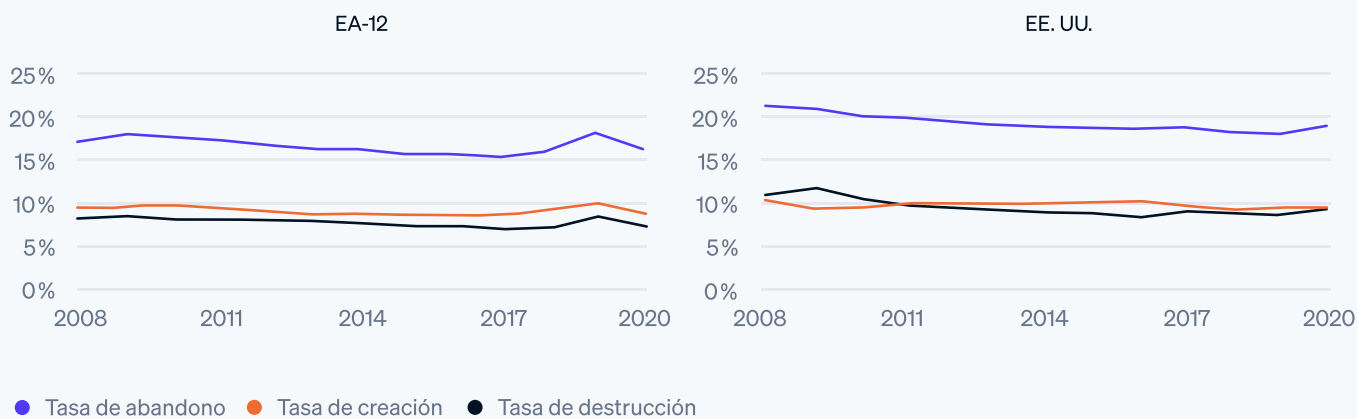
Esta brecha es visible en el «dinamismo del empleo» (que se mide al sumar las tasas de creación y destrucción de empleo), que ha disminuido en Europa en el siglo XXI, y el «dinamismo de las empresas» (que se mide al sumar las tasas de creación y destrucción de empresas), que lleva tiempo siendo inferior al de Estados Unidos. Si no se controla la brecha, es probable que siga creciendo. Esperamos que en la próxima década haya un desplazamiento tecnológico mucho mayor que en la última, y los resultados económicos de Europa dependerán, en gran medida, de la rapidez con la que las empresas y las economías europeas puedan adaptarse a los cambios.

Dinamismo laboral en la UE



Fuente: European Centre for International Political Economy (ECIPE)

Dinamismo empresarial



Fuente: OECD

Europa tiene un largo historial a la hora de superar crisis existenciales. Haremos todo lo posible para seguir apoyando el crecimiento económico y la innovación en Europa trabajando con millones de empresas europeas. Como dijo Mario Draghi al Parlamento Europeo la semana pasada:

«Para hacer frente a estos desafíos, está cada vez más claro que necesitamos actuar como si fuéramos un único Estado.... La respuesta debe ser rápida, porque el tiempo no está de nuestro lado... Debe ser proporcional a la magnitud de los desafíos, y debe centrarse en los sectores que impulsarán el crecimiento. La velocidad, la escala y la intensidad serán esenciales».

No podríamos estar más de acuerdo con sus palabras.

Un vistazo al futuro

El mundo está lleno de oportunidades de contribuir con algo valioso, pero no pasa un solo día en el que no recordemos la suerte que tenemos de poder aportar nuestro granito de arena al trabajo colectivo de los clientes de Stripe. Las empresas con las que trabajamos están ayudando a que nuestras sociedades prosperen —de formas muy diversas—, y su ingenio es lo que nos motiva a seguir trabajando día tras día. A todos los clientes que estáis leyendo esta carta: muchas gracias por seguir confiando en nosotros.

Si esta carta ha despertado tu interés por cómo la tecnología está transformando el mundo que nos rodea, te animamos a que nos acompañes en Stripe Sessions, nuestro mayor evento del año, que tendrá lugar del 6 al 8 de mayo en el Moscone Center de San Francisco. Podrás conocer la experiencia de líderes de distintos sectores, fundadores y desarrolladores que están haciendo crecer (o, incluso, creando) sus negocios con Stripe, y compartiremos nuestros planes para el próximo año. Puedes reservar tu plaza en sessions.stripe.com.

Hasta el año que viene,

Patrick y John