

Cara comunità di Stripe,

Nel 2024 le aziende su Stripe hanno generato un volume totale di pagamenti pari a 1,4 mila miliardi di dollari, con un aumento del 38% rispetto all'anno precedente e raggiungendo una scala equivalente a circa l'1,3% del PIL globale. Attribuiamo la rapida crescita di quest'anno in parte ai nostri investimenti di lunga data nell'integrazione del machine learning e dell'intelligenza artificiale nei nostri prodotti. Queste scommesse continuano a dare i loro frutti, aumentando i ricavi per i clienti esistenti, incoraggiando più aziende a passare a Stripe e aiutando le nuove aziende a crescere in maniera significativa con tempistiche senza precedenti, di cui parleremo più avanti. I tassi di crescita futuri oscilleranno (il 2024 è stato un anno insolitamente buono), ma siamo più entusiasti che mai delle tendenze a lungo termine dell'economia di Internet.

Stripe è stata redditizia nel 2024 e prevediamo di esserlo nel 2025 e oltre. La redditività duratura ci consente di investire gran parte dei nostri utili operativi in ricerca e sviluppo. In ciascuno degli ultimi sei anni, Stripe ha reinvestito una percentuale molto più elevata dei nostri guadagni in ricerca e sviluppo rispetto a qualsiasi altra azienda comparabile. Riteniamo che questa capacità si rivelerà particolarmente importante nei prossimi anni, man mano che le stablecoin, l'intelligenza artificiale e altre forze rimodellano il panorama. La crescita di Stripe fino ad oggi è la prova dell'intensa domanda del mercato di servizi finanziari programmabili. La trasformazione che tutto ciò comporta è ancora agli inizi.

Stripe Billing è un esempio di come un tale investimento stia dando i suoi frutti. Nel corso dell'ultimo anno, Billing è stato designato come leader di mercato a pieno titolo sia da [Forrester](#) che da [Gartner](#), riconoscendone il potere e la maturità. Come avevamo previsto nella nostra [lettera del 2023](#), la suite di automazione per ricavi e finanza di Stripe, con Billing come prodotto principale, ha ora superato i 500 milioni di dollari di ricavi annuali. Billing è utilizzato da oltre 300.000 aziende, gestisce quasi 200 milioni di abbonamenti attivi e sta emergendo come il motore di entrate dell'era dell'intelligenza artificiale.

Le aziende che utilizzano Stripe abbracciano tutti i cromosomi del genoma economico, dai leader aziendali di punta (metà delle aziende Fortune 100 utilizza Stripe) alle aziende in iper-crescita (contiamo l'80% di Forbes Cloud 100 e il 78% di Forbes AI 50 come clienti<sup>1</sup>) fino alle nuove start-up (una nuova società su sei del Delaware viene costituita con Stripe Atlas). A qualsiasi livello, i clienti Stripe condividono una caratteristica importante: una crescita fuori misura. Nel complesso, i ricavi che le aziende elaborano su Stripe stanno crescendo sette volte più velocemente di quelli di tutte le società dell'S&P 500.

---

<sup>1</sup> Stripe è utilizzato da tutte le aziende dell'AI 50 che vendono un prodotto online. 11 di loro non lo fanno ancora.

# Distruzione e ricostruzione creativa

Il settore corporate statunitense è allo stesso tempo una culla dell'innovazione e un cimitero affollato di aziende che un tempo sembravano avere un futuro brillante. Delle 500 società presenti nell'indice S&P 500 al suo inizio nel 1957, solo 53 rimangono ancora oggi nell'indice. (Più della metà di quelle restanti 53 usa Stripe.)

Nel 1957, le aziende potevano aspettarsi di rimanere nell'indice per 61 anni. Nel 1980, la permanenza media era di 36 anni, oggi è di poco meno di 20 anni.<sup>2</sup> Le aziende durature sono sempre più rare.

Le aziende affermate si rivolgono a Stripe nel tentativo di modernizzarsi e invertire questa tendenza. Ecco alcuni esempi di organizzazioni fondate in diversi secoli e di come stanno collaborando con Stripe:

- L' [Università di Oxford](#) (fondata nel 1096)<sup>3</sup> ora accetta pagamenti online per gli studenti. Gli studenti di Oxford possono pagare i loro libri o l'iscrizione al club nautico con Apple Pay o Link.
- La [Chiesa d'Inghilterra](#) (fondata nel 1534) ora raccoglie donazioni online e può finanziare in modo automatico più di 16.000 chiese parrocchiali in tutto il Regno Unito.
- La [Gaelic Athletic Association](#) (fondata nel 1884) ha digitalizzato 2.200 club con 600.000 membri in tutta l'Irlanda e nel mondo.
- [Hershey Company](#) (l'azienda statunitense produttrice di dolci più famosa, fondata nel 1894) ora consente agli appassionati di dolci di acquistare direttamente [online](#), in grandi quantità, prodotti che vanno dagli Hershey's Kisses ai Reese's Pieces.
- [Pepsico](#) (fondata nel 1898) sta facendo risparmiare tempo ai suoi clienti aziendali (ad esempio, ristoranti e negozi di alimentari), consentendo loro di rifornire automaticamente le forniture di marchi Pepsi come Gatorade, SodaStream, Rockstar Energy, Lay's, Doritos e altri.
- [Comcast](#) (fondata nel 1963) ha automatizzato l'intero processo di prenotazione della pubblicità televisiva. Su [Universal Ads](#), chiunque può ora acquistare uno spot televisivo e trasmetterlo su NBCUniversal o Fox come farebbe su Facebook.
- [NVIDIA](#) (fondata nel 1993) consente agli sviluppatori di acquistare GPU su base self-service e offre persino potenza di calcolo come servizio cloud.
- [Perplexity](#) (fondata nel 2022), un motore di ricerca AI con 500 milioni di query mensili, sta passando dal commercio umano al [commercio tra macchine](#) con Stripe.

---

<sup>2</sup> Sulla base della [metodologia](#) sviluppata da Innosight, "2021 Corporate Longevity Forecast", che estrapola tassi annualizzati.

<sup>3</sup> Nonostante la preminenza di Oxford in molti ambiti di ricerca, nessuno è riuscito a determinare con certezza la data esatta della sua fondazione. Le prime testimonianze di insegnamento risalgono al 1096.

In molti casi, le aziende stanno utilizzando Stripe per reinventare i loro modelli di business. In altri, stanno semplicemente cercando di aumentare i ricavi derivanti dalle attività esistenti, con risultati sorprendenti. Alcuni esempi dell'anno scorso che ci hanno colpito includono:

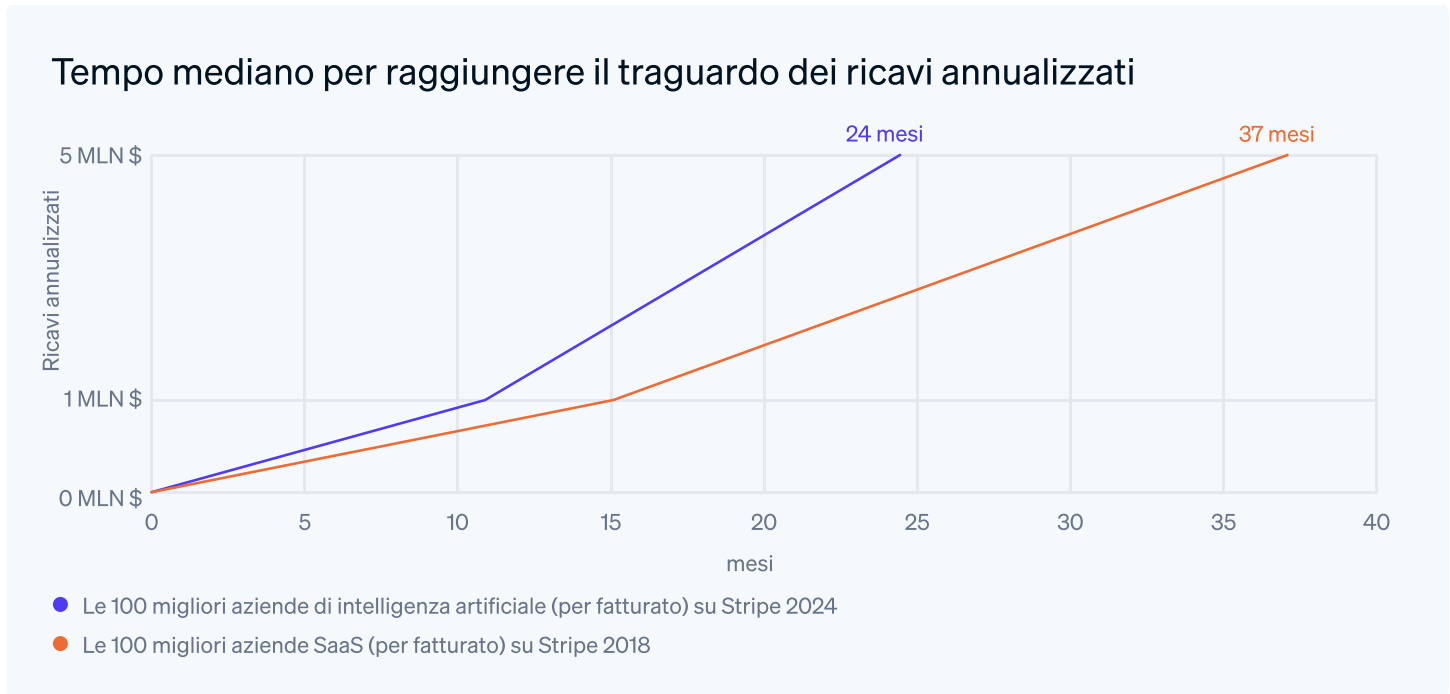
- [Hertz](#) ha trasferito i suoi pagamenti su Stripe nel 2024. Da allora l'azienda ha registrato un aumento del 4% dei tassi di autorizzazione per i suoi pagamenti online.
- [Turo](#), il più grande marketplace di car sharing al mondo, ha utilizzato la nostra suite di ottimizzazione dei pagamenti registrando un aumento del 4,7% dei ricavi recuperati, equivalenti a 114 milioni di dollari in più ogni anno.
- [Intercom](#) ha aumentato la conversione del 2,1% e ha risparmiato innumerevoli ore di sviluppo dopo il passaggio a Stripe Billing.
- [Forbes](#) è passata a Stripe per gestire i pagamenti degli abbonamenti riscontrando un aumento dei ricavi del 23% solo negli ultimi 6 mesi.
- [News Corp Australia](#), la società madre di Sky News Australia, ha registrato un aumento del 5% dei tassi di autorizzazione. Ha anche fidelizzato più di 10.000 lettori che altrimenti avrebbero involontariamente abbandonato.

Questi miglioramenti sono in parte attribuibili alla portata della rete di dati Stripe: stiamo continuamente riaddestrando decine di modelli di machine learning che ottimizzano ogni parte del flusso di transazioni su un set di dati a livello di economia globale. Le ottimizzazioni risultanti sono così significative che le aziende ne percepiscono l'impatto direttamente sui loro ricavi. Semplicemente le aziende iniziano a guadagnare di più quando passano a Stripe.

L'altro motivo per cui le aziende affermate si rivolgono a Stripe è perché il panorama dei pagamenti continua a evolversi in modo estremamente rapido. Le aziende devono adattarsi alla proliferazione di nuovi metodi di pagamento e modelli di business, alla crescente sofisticazione dei truffatori, ai consumatori sempre più esigenti e alla trasformazione dell'esperienza commerciale influenzata dall'intelligenza artificiale. I nostri clienti riconoscono che l'utilizzo di una piattaforma di pagamento obsoleta li mette a rischio di rimanere indietro.

# L'economia dell'IA

Stiamo assistendo a un boom dell'intelligenza artificiale su Stripe. Collaboriamo con un gran numero di aziende con attività in rapida crescita, tra cui [OpenAI](#), [Anthropic](#), [Suno](#), [Perplexity](#), [Midjourney](#), [Cognition](#), [ElevenLabs](#), [LangChain](#), [Pinecone](#), [Mistral](#), [Cohere](#), [Sierra](#), [Decagon](#), [Invideo](#), e innumerevoli altri che non sono ancora nomi familiari (ma potrebbero diventarlo in qualsiasi momento). I nostri dati del 2024 mostrano che queste start-up stanno costruendo attività a un ritmo record.



Fonte: dati di Stripe

[Cursor](#), l'assistente di codifica basato sull'intelligenza artificiale, ha superato **100 milioni di dollari** di entrate ricorrenti in soli 3 anni. Stiamo [vedendo](#) anche aziende del calibro di [Lovable](#) (che ha raggiunto **17 milioni di dollari** di ricavi ricorrenti annuali in soli 3 mesi), [Bolt](#) (che ha raggiunto **20 milioni di dollari** di ricavi ricorrenti annuali in 2 mesi), e [Qodo](#) che stanno abbassando radicalmente le barriere per trasformare le idee software in applicazioni funzionanti.

Proprio come il SaaS è iniziato in orizzontale e poi è diventato verticale (prima Salesforce e poi Toast), stiamo assistendo a una dinamica simile nell'intelligenza artificiale: abbiamo iniziato con ChatGPT, ma ora stiamo assistendo a una proliferazione di strumenti specifici per settore. Alcune persone hanno chiamato queste start-up "LLM wrapper" ("involucro per LLM"); ma secondo me non colgono il punto. La teoria O-ring in economia dimostra che, in un processo con attività interdipendenti, la produzione o la produttività complessiva è limitata dal componente meno efficace, non solo in termini di costo, ma anche per il successo dell'intero sistema. In modo simile, riteniamo che questi nuovi strumenti di intelligenza artificiale specifici per settore garantiscano che i singoli settori possano comprendere correttamente l'impatto economico degli LLM (Large Language Models) e che l'integrazione contestuale, dei dati e del flusso di lavoro si rivelerà di grande valore.

Esempi in questo senso includono [Abridge](#), [Nabla](#) e [DeepScribe](#), che stanno ripensando l'assistenza medica e ai pazienti, mentre [Studeo](#) sta rimodellando il modo in cui le aziende immobiliari commercializzano la proprietà. Gli architetti utilizzano [SketchPro](#) per eseguire istantaneamente il rendering dei progetti con semplici prompt di testo, i ristoranti utilizzano [Slang.ai](#) per accettare prenotazioni telefoniche e i gestori di proprietà stanno unificando l'assistenza clienti con [HostAI](#). [Harvey](#), il cui assistente legale AI è utilizzato da molte aziende Fortune 500, [ha quadruplicato](#) i ricavi nel 2024.

L'intelligenza artificiale cambierà anche le modalità di base del commercio online. Da tempo ottimizziamo la procedura di pagamento per gli esseri umani, ma ora stiamo facendo lo stesso per gli [agenti AI](#), a partire dal nostro [SDK](#) per agenti AI, lanciato lo scorso novembre. Stiamo anche semplificando per gli agenti la spesa di denaro con le carte virtuali create tramite [Stripe Issuing](#), che consente agli utenti di approvare o rifiutare le autorizzazioni a livello di codice, garantendo che gli agenti acquistino solo ciò che desideri. (Sì, ci sono anche controlli di spesa integrati: nessuno vuole che un robot si scateni con la carta di credito di famiglia!)

Il nostro toolkit per agenti viene già scaricato dagli sviluppatori migliaia di volte alla settimana mentre le start-up costruiscono nuovi tipi di agenti autonomi. [ElevenLabs](#) ha utilizzato il nostro toolkit per consentire a un agente vocale di gestire autonomamente abbonamenti e rimborsi, mentre [Perplexity](#) e [Payman](#) utilizzano Stripe per creare nuovi modi per spendere e spostare denaro tramite agente.

Complessivamente, ci stiamo assicurando che Stripe sia ben posizionata per servire il prossimo capitolo dell'economia. Più di 700 start-up di agenti AI sono state lanciate su Stripe lo scorso anno, un numero che ci aspettiamo venga ampiamente superato dal totale del 2025.

## SaaS verticale: la leva di crescita delle piccole attività indipendenti

Dal 2005 al 2017, il numero delle pizzerie indipendenti negli Stati Uniti è calato a causa della crescente diffusione del franchising nel settore. Dopodiché, questa tendenza [si è invertita](#) nel 2017. Nel 2023 più pizzerie indipendenti [hanno avviato la loro attività](#) in America che in qualsiasi altro anno di cui si hanno dati.

Riteniamo che l'ascesa del SaaS verticale sia almeno in parte responsabile. Da una piattaforma come [Slice](#), dedicata specificamente alle esigenze delle pizzerie, le nuove aziende possono ottenere un logo, un sito web, un sistema di pagamento, un sistema di ordinazione, un kit di strumenti di marketing e scatole con il proprio logo: praticamente tutto ciò di cui hanno bisogno per gestire la loro pizzeria (tranne un forno e la salsa di pomodoro perfetta). Possono rimanere indipendenti pur beneficiando delle economie di scala di un affiliato.

Oggi il **60%** di tutte le piccole imprese in America utilizza piattaforme SaaS verticali per gestire la propria attività. Gli arboricoltori usano [SingleOps](#), le società di soccorso stradale utilizzano [Traxero](#) (che ha persino un [podcast](#) dedicato al settore) e i negozi di liquori utilizzano la gestione dell'inventario basata sull'intelligenza artificiale di [Transformity](#). Se vuoi aprire un centro benessere medico, [Moxie](#) può farti partire in 30 giorni. Gli studi legali indipendenti utilizzano [Clio](#); le aziende di manutenzione delle piscine usano [Skimmer](#); le chiese usano [Planning Center](#), [Tithe.ly](#), [Subsplash](#) o [Pushpay](#); le sinagoghe utilizzano [Shulware](#); i concessionari di camion usano [Procede](#); e le pompe funebri [Meadow Memorials](#) o [Tribute Technology](#).

## Piccole imprese basate su SaaS verticale su Stripe



Fonte: dati di Stripe

Queste piattaforme e più di 14.000 altre utilizzano Stripe per offrire servizi di pagamento ai propri clienti. E in quasi tutti i settori dell'economia, vediamo sempre più aziende indipendenti che sfruttano le piattaforme software per raggiungere una crescita straordinaria. Negli Stati Uniti, il 6,3% delle PMI basate su piattaforme SaaS verticali su Stripe guadagna 1 milione di dollari di fatturato totale nel primo anno, un valore quasi del 60% superiore rispetto a un [set di riferimento](#) comparabile.

Il 43% del PIL degli Stati Uniti, trainato dalle piccole imprese, contiene energia potenziale non sfruttata. Il **77%** di queste aziende afferma che il capitale di crescita è difficile da trovare. Il SaaS verticale, con Stripe Capital, può aiutare. L'anno scorso, centinaia di migliaia di aziende indipendenti che utilizzano piattaforme come [Jobber](#) o [Housecall Pro](#) hanno effettuato l'accesso al loro software e trovato un'offerta di capitale per la crescita già pronta per loro. I fondi arrivano in meno di 48 ore e vengono rimborsati come percentuale delle vendite. Nessuna lunga domanda da compilare, nessun viaggio in banca con risme di PDF stampati, nessun rifiuto da parte di un sottoscrittore che non riesce a capire l'azienda. La maggior parte dei beneficiari dichiara di utilizzare i prestiti per investimenti per la crescita e il 98% delle aziende che ricevono finanziamenti in questo modo afferma che lo farebbe di nuovo.

Vediamo un potenziale significativo per le piattaforme SaaS verticali al di là dei servizi finanziari. Abbiamo già scritto in precedenza in questa lettera dell'ascesa dell'IA verticale e non sorprende che le aziende SaaS verticali siano le protagoniste principali. [Jobber Copilot](#) analizza i dati, prepara campagne di marketing e risponde automaticamente persino alle chiamate dei clienti per conto delle aziende di servizi per la casa; [Practice Better](#) consente agli operatori sanitari di prendere appunti migliori e di concentrarsi sui propri pazienti; e [Fundraise Up](#) sta offrendo agli enti di beneficenza l'intelligenza artificiale per incoraggiare i loro donatori a essere ancora più generosi. Ci sono voluti molti anni prima che le aziende più piccole beneficiassero delle precedenti rivoluzioni tecnologiche, ma il SaaS verticale sta portando l'intelligenza artificiale nell'economia delle piccole imprese.

Il SaaS verticale è nato negli Stati Uniti ed è più maturo in quel Paese, ma ora sta diventando un fenomeno globale. Oltre un quarto delle piccole imprese australiane utilizza il SaaS verticale, così come quasi un quinto delle piccole imprese nel Regno Unito. Altri mercati come Singapore (14%), Francia (8%) e Germania (5%) sono ancora in fase iniziale, ma l'adozione sta crescendo rapidamente. Stiamo vedendo piattaforme come [ServiceM8](#) e [Ignition](#) in Australia (rispettivamente per i commercianti e i servizi professionali), [alIO](#) in Germania (per i ristoranti), [Playtomic](#) in Spagna e [Anybuddy](#) in Francia (per le società sportive), e [Canterly](#) a Singapore (per la gestione equestre), tutte in rapida crescita.

Tutti i paesi vogliono che le loro piccole imprese abbiano successo, ma la ricerca economica rileva costantemente che le grandi aziende sono più veloci nell'adottare le nuove tecnologie. Il SaaS verticale è il modo in cui garantiamo che le piccole e medie imprese possano sfruttare appieno il software, Internet e l'IA. Questo, a sua volta, evidenzia l'importanza dei servizi finanziari programmabili e Internet native: sono la base di cui le piattaforme SaaS verticali hanno bisogno per prosperare.

## Lotta contro le frodi industrializzate

Le frodi sono un freno più grande per l'economia globale di quanto si possa pensare: un rapporto ha rilevato che le frodi costano il **3%** delle entrate di una tipica attività online. I truffatori oggi operano su scala industriale, con team di ingegneri, manager e analisti di dati. (Dobbiamo ancora verificare se hanno dipartimenti delle risorse umane. Se hai qualche informazione a riguardo, faccelo sapere in modo che possiamo fornire la nostra opinione sul loro operato). Gli attori fraudolenti tendono a colpire soprattutto quando i team antifrode sono offline (vediamo più frodi il sabato, la domenica e il lunedì), ma rileviamo anche schemi più sottili, come i loro stessi orari di lavoro. I truffatori sono particolarmente attenti alla pausa pranzo. La leva più efficace che abbiamo per mantenere le aziende al sicuro è il network di reputazione di Stripe. Avere a disposizione dati relativi a 1,4 mila miliardi di dollari di volume di pagamenti annuali significa che ogni pagamento rende il pagamento successivo più sicuro, una ruota che gira con uno slancio ormai considerevole. Stripe Radar sviluppa un concetto di fiducia non solo per le carte di credito, ma anche per gli indirizzi e-mail, gli indirizzi IP, i numeri di telefono, gli indirizzi di spedizione, i dispositivi e molti altri dettagli. Questa fiducia consente a Stripe di distinguere con precisione tra comportamenti attesi e sospetti.

In questo processo, la portata è un fattore determinante. Quando una carta di credito viene utilizzata per un pagamento, c'è una probabilità superiore al 92% che Stripe abbia già incontrato la stessa carta in precedenza. Possiamo quindi confrontare questa transazione con il comportamento precedente. Ad esempio, se vediamo che una carta viene utilizzata con un nuovo indirizzo e-mail, la novità stessa dell'indirizzo e-mail è un fatto sospetto (con una probabilità di frode superiore del 60%).

Ci sono anche schemi meno ovvi da osservare. I nostri modelli apprendono in modo passivo quali indirizzi di spedizione appartengono a spedizionieri, basandosi su fattori come l'elevato numero di acquirenti distinti per indirizzo o la distanza improbabile tra l'indirizzo di fatturazione e quello di spedizione, e attribuiscono a queste informazioni il giusto peso. (Siamo felici di facilitare il commercio per le persone in movimento; ciò che non vogliamo è che qualcuno truffi aziende oneste). Nessun dato preso singolarmente è decisivo, ma analizzandone migliaia possiamo ricostruire un quadro accurato.

La frode è un'attività in continua evoluzione: i truffatori affinano costantemente le loro tecniche. L'anno scorso, abbiamo visto i tester delle carte ("test delle carte" si riferisce ai tentativi illeciti di identificare credenziali valide della carta) passare dal semplice indovinare i dettagli della carta al furto di dati tramite "skimming" online. I criminali utilizzano i social media per condividere siti web falsi con offerte troppo belle per essere vere, con l'unico scopo di rubare il numero della tua carta di credito. Questi dettagli di pagamento vengono spesso venduti in tranche, che vengono poi testate direttamente sul mercato. Il rilevamento di questa attività non è banale. Potresti pensare che l'approccio più ovvio sia quello di monitorare i picchi improvvisi nel volume dei pagamenti su una singola azienda, ma può essere facilmente confuso con le vendite flash autentiche o il lancio di un nuovo prodotto, che sarebbe il momento peggiore per intervenire in modo errato! I nostri team antifrode monitorano anche i gruppi di chat più oscuri del Web per individuare proattivamente credenziali compromesse e garantire che vengano segnalate da Stripe, ma anche questo è solo un approccio tra i tanti.

Mentre gli LLM si occupano principalmente di conoscenze che cambiano lentamente (le leggi della fisica non sono cambiate da quando abbiamo iniziato a chiedere spiegazioni a Claude), le distribuzioni di frodi non sono stazionarie: i truffatori adattano il loro comportamento non appena vengono ostacolati. In questo modo, consentiamo anche ai nostri modelli di adattarsi in tempo reale, in modo che le decisioni future traggano vantaggio da tutti i dati precedenti. Quando un modello antifrode di Stripe Radar prende una decisione su un pagamento, è a conoscenza di eventi che si sono verificati 100 millisecondi fa in tutta la rete Stripe. (Abbiamo reso [open source](#) alcune delle infrastrutture che abbiamo sviluppato a tale scopo.)

Con queste e altre tecniche, negli ultimi due anni abbiamo ridotto i test delle carte su Stripe di oltre l'80%, proteggendo i nostri clienti da miliardi di transazioni fraudolente. Truffatori: dovrete iniziare a lavorare durante la pausa pranzo!

## Tentativi di test delle carte riusciti su Stripe





# Stablecoin: superconduttori a temperatura ambiente per servizi finanziari

A ottobre abbiamo annunciato l'acquisizione di [Bridge](#), la piattaforma di orchestrazione di stablecoin leader a livello mondiale. Bridge consente alle aziende di fare quasi tutto ciò che riguarda le stablecoin: rende le applicazioni basate su stablecoin facili da implementare e scalare. Sono utilizzate da tutti, da [Scale AI](#) al più grande detentore del mondo, il governo degli Stati Uniti.

I principali casi d'uso delle stablecoin oggi riguardano attività tangibili e reali. I CFO utilizzano le stablecoin per gestire la tesoreria aziendale, gli immigrati le usano per inviare denaro al loro paese d'origine, i cittadini di paesi con valute instabili le usano per risparmiare in modo affidabile e i team di pagamento le sfruttano per consentire transazioni ai clienti provenienti da paesi con una bassa diffusione delle carte di pagamento. Alcuni dei nostri esempi preferiti: [SpaceX](#) utilizza Bridge per rimpatriare i fondi dalle vendite di Starlink in Argentina, Nigeria e altri mercati. [DolarApp](#), una neobanca messicana, utilizza Bridge per aiutare le persone a ricevere pagamenti in dollari da fornitori di servizi di payroll come [Deel](#). [Airtm](#) utilizza Bridge per erogare pagamenti ai lavoratori di tutta l'America Latina.

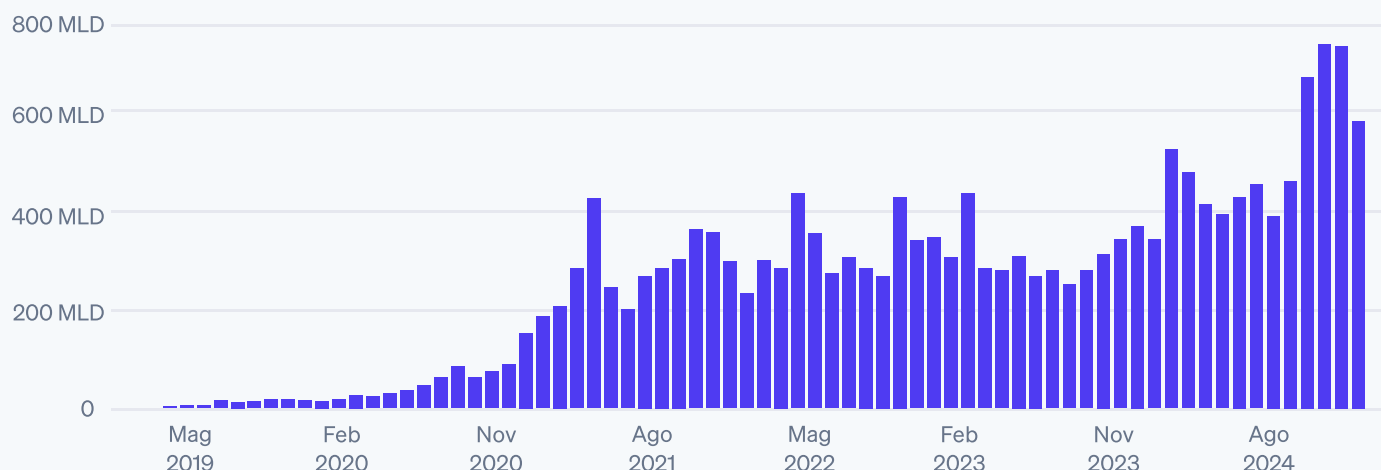
Perché interessarsi alle stablecoin? I miglioramenti nella fruibilità del denaro rendono le economie più prospere. Basta considerare le transizioni dalle monete alle banconote, dal sistema aureo alla valuta fiat e dagli strumenti cartacei ai pagamenti elettronici. Le stablecoin sono un nuovo ramo dell'albero del denaro. Tali transizioni si verificano con una certa regolarità nel corso dei secoli e gli effetti tendono ad essere significativi.

Le stablecoin hanno quattro importanti proprietà rispetto allo status quo. Rendono il movimento di denaro più economico e più veloce, sono decentralizzate e ad accesso aperto (e quindi disponibili a livello globale fin dal primo giorno) e sono programmabili. Tutto ciò che è interessante deriva da queste caratteristiche.

I vantaggi in termini di velocità e costi di cui godono ora le stablecoin sono recenti progressi nell'ecosistema delle criptovalute. A partire dall'invenzione della criptovaluta moderna con il whitepaper di Bitcoin del 2008, ci sono voluti molti anni di ricerca e un'attenta ingegneria dei sistemi per rendere le tecnologie decentralizzate competitive con l'infrastruttura finanziaria esistente. I fondamenti per l'adozione delle stablecoin si sono concretizzati solo di recente, consentendo la crescita esplosiva che vediamo ora. I volumi delle transazioni di stablecoin [sono più che raddoppiati](#) tra l'ultimo trimestre del 2023 e l'ultimo trimestre del 2024, e il numero di wallet di stablecoin attivi mensilmente ha ormai raggiunto [40 milioni](#).

## Volume delle stablecoin

USDC, USDT, PYUSD, USDP, FDUSD



Fonte: Visa Onchain Analytics, volume delle transazioni rettificato

Per troppo tempo, l'economia delle criptovalute è stata un atollo isolato, con usanze locali vivaci ma poche esportazioni verso il resto del mondo. Un token per aumentare la leva finanziaria nel trading di NFT? Una pratica interessante, ma probabilmente non tale da trasformare il commercio globale. Le stablecoin, tuttavia, rappresentano un'esportazione estremamente importante per il resto del mondo.

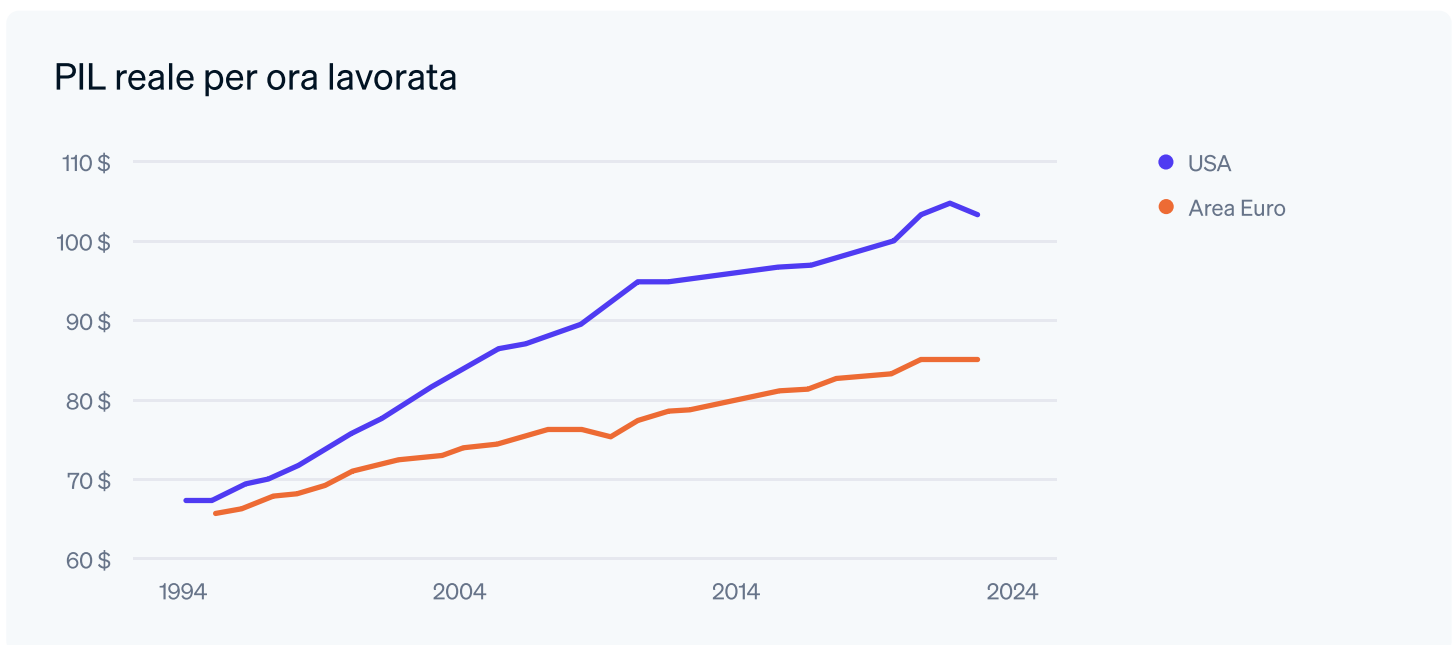
Nel valutare il loro impatto, due paragoni sono particolarmente rilevanti: i petrodollari e gli eurodollari. Il sistema del petrodollaro si riferisce agli accordi tra gli Stati Uniti e gli stati del Golfo (originariamente solo l'Arabia Saudita) per avere un prezzo in dollari per gli acquisti internazionali di petrolio e reinvestire gran parte dei proventi in buoni del Tesoro degli Stati Uniti in cambio di garanzie militari e di sicurezza. Questi accordi hanno creato una maggiore domanda di dollari statunitensi, consentendo a sua volta all'America di mantenere tassi di interesse più bassi e rafforzando la posizione del dollaro come principale valuta di riserva globale. Gli emittenti di stablecoin, in modo simile, diventeranno grandi acquirenti del debito statunitense, contribuendo a rafforzare ulteriormente il dollaro.

A sua volta, il sistema degli eurodollari offre un interessante confronto in termini di accesso al dollaro. Gli eurodollari si riferiscono a un sistema di deposito di dollari statunitensi presso banche al di fuori degli Stati Uniti: il nome, potenzialmente fuorviante, deriva dal fatto che le banche europee sono state il primo hub per questa attività, anche se ora avviene in tutto il mondo. Gli eurodollari sono diventati molto popolari tra le aziende non statunitensi, nonostante siano decisamente meno agili rispetto alle stablecoin. Prevediamo che le stablecoin, in quanto versione più facile da usare e più accessibile degli eurodollari, apporteranno benefici simili a un gruppo di attori molto più ampio. Notiamo inoltre con interesse che, nonostante l'incertezza normativa negli Stati Uniti, l'adozione precoce delle stablecoin ha mostrato una notevole preferenza per il dollaro americano, con una stima del **99%** dei saldi delle stablecoin basati su questa valuta.

Al di là degli effetti macroeconomici, la piattaforma di Stripe sarà il modo migliore per sviluppare strategie con le stablecoin. Stiamo già in discussione con alcune delle più grandi aziende al mondo, aiutandole a sviluppare strategie basate sulle stablecoin, come un'espansione internazionale più rapida o una gestione più efficiente della custodia dei fondi. Se la tua attività ha esigenze o idee in questo ambito, ti preghiamo di contattarci.

# Prosperità europea

Negli ultimi mesi, chiamate in causa in modo significativo dal [rapporto](#) di Mario Draghi per la Commissione europea, le sfide economiche dell'Europa sono state al centro del dibattito pubblico. Mentre le economie degli Stati Uniti e dell'Europa avevano un livello simile di produttività nel 1990, da allora c'è stata una netta divergenza, con la produttività degli Stati Uniti per ora lavorata che ha raggiunto i 104 dollari, rispetto a un valore intorno agli 85 dollari l'ora in Europa. Contrariamente a quanto si crede, l'economia europea non è indebolita perché le persone fanno pause pranzo più lunghe o perché il continente si prende il mese di agosto libero.<sup>4</sup> (Le ore di lavoro europee sono in realtà aumentate). L'economia europea è messa alla prova perché ottiene meno produzione da ogni ora lavorata. Nel suo rapporto, Draghi descrive appropriatamente questa come una "sfida esistenziale" per il continente.



Fonte: OCSE, 2025 (PPA, prezzi costanti). Adeguato ai dollari del 2024 rispetto al 2010 utilizzando il deflatore del PIL.

Ci si potrebbe chiedere: quanto strettamente questi dati macroeconomici si collegano alle esperienze degli imprenditori e delle aziende ad alta crescita con cui Stripe collabora? Di recente abbiamo condotto un sondaggio tra i fondatori statunitensi ed europei, e la risposta è: molto strettamente. Il 45% dei fondatori europei afferma che il clima imprenditoriale europeo sta peggiorando (rispetto a solo il 15% dei fondatori statunitensi). Ancora più sorprendentemente, i fondatori in Europa hanno il doppio delle probabilità di vedere il Nord America come un'opportunità di crescita rispetto all'Europa stessa. Inoltre, il 66% dei fondatori europei afferma che i cambiamenti delle politiche europee relative alla tecnologia negli ultimi quattro anni non sono stati utili. (Il 13% afferma che sono serviti.)

<sup>4</sup> Siamo, tuttavia, in attesa dell'analisi dell'impatto economico della [direttiva](#) sui tappi e i coperchi in plastica.

Alcuni dicono che l'economia europea ha perso la sua direzione e che il declino non può essere arrestato. Non possiamo permettere che accada. Siamo orgogliosi di essere anche europei, Stripe ha una sede in Irlanda (oltre a South San Francisco) e serviamo un numero molto elevato di aziende in tutto il continente europeo. Abbiamo pensato di cogliere l'occasione per evidenziare alcuni punti che osserviamo dalla nostra posizione all'intersezione tra tecnologia e servizi finanziari.

In primo luogo, i dati suggeriscono che l'Europa ha bisogno di una gamma più ampia, più approfondita e più diversificata di soluzioni di finanziamento. Negli Stati Uniti, quasi l'80% dei prestiti alle imprese proviene ora da fonti non bancarie, rispetto a solo il 32% nell'UE. Ciò aumenta il costo del capitale per le imprese europee, il che a sua volta riduce i tassi di investimento. (Un [rapporto](#) del 2019 dell'FMI approfondisce questo punto.) Anche il panorama europeo del venture capital è in ritardo: mentre gli Stati Uniti investono circa lo 0,7% del PIL in imprese ad alta crescita, questa cifra è inferiore allo 0.3% in Europa. Parte di questa differenza deriva da fonti di ricchezza più caute: i grandi fondi pensione statunitensi, ad esempio, hanno individuato i rendimenti interessanti del settore del venture capital, contribuendo così a finanziarne la crescita, ma ampi bacini di capitale europei si sono generalmente allontanati.

Una riforma su larga scala del mercato dei capitali non è un'impresa facile, ma riteniamo che sarebbe estremamente vantaggiosa per l'economia europea. Nel frattempo, faremo quello che possiamo da soli: oggi Stripe Capital non è ancora grande, ma speriamo di espandere la nostra offerta per sostenere la crescita delle aziende europee.

In secondo luogo, è evidente che l'Europa ha bisogno di una profonda riforma e semplificazione normativa. La presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen ha recentemente affermato che c'è "troppa complessità" e che "le procedure amministrative sono troppo macchinose". Per concretizzare questo concetto, un imprenditore tedesco di recente [ha segnalato](#):

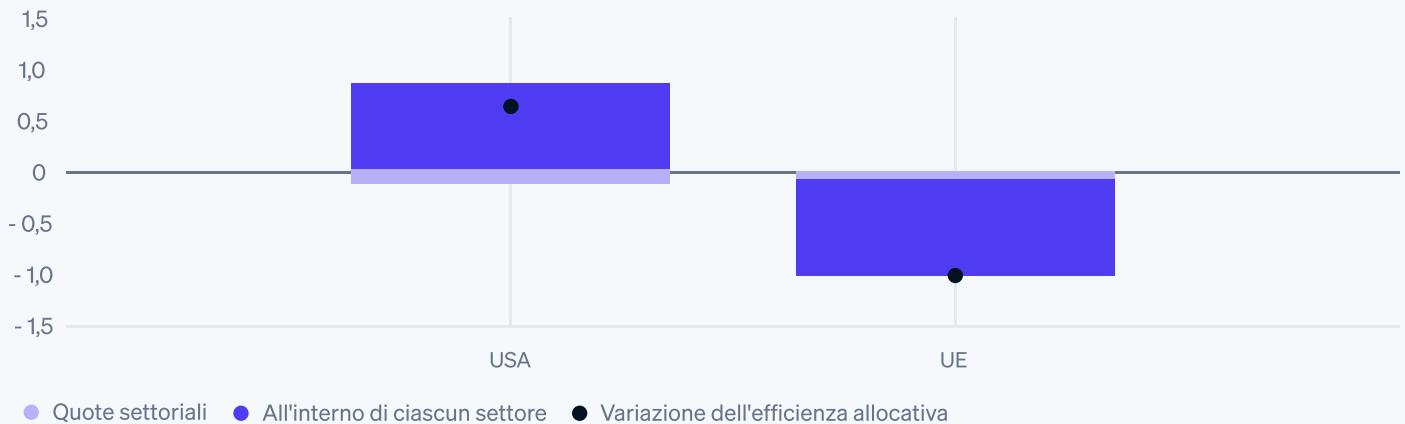
*"La mia precedente società (non tedesca) era costituita nel Delaware e ho aperto un conto bancario in pochi giorni. Durante la raccolta fondi, l'unico "ostacolo" tra gli investitori che impegnavano il capitale e io che ricevevo il denaro era una firma elettronica tramite DocuSign e gli investitori che dovevano trasferire i fondi. A causa del sistema notarile in Germania, il processo per la mia nuova azienda sarà incredibilmente lungo e complesso. La creazione della struttura aziendale richiederà 2-3 mesi. Spiegare la necessità di una firma fisica agli angel investor americani rende difficile la raccolta fondi. Dovrò consumare i miei risparmi per 4-5 mesi in più di quanto avrei bisogno se stessi aprendo un'attività negli Stati Uniti".*

Non pensiamo che qualcuno in Europa si sia posto deliberatamente l'obiettivo di scoraggiare la creazione o il successo di nuove imprese, ma questo è stato il risultato involontario. Si stima che il solo regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) abbia ridotto i profitti delle piccole imprese tecnologiche in Europa fino al 12%. Quei banner dei cookie hanno un peso, indipendentemente dal fatto che li si accetti o meno.

In terzo luogo, le regole relative al mondo del lavoro in Europa e i limiti alla ristrutturazione aziendale rendono più difficile l'adattamento. L'FMI di recente ha misurato un divario annuo di 2,5 punti percentuali tra la produttività degli Stati Uniti e quella dell'Europa, attribuibile alle differenze nell'efficienza allocativa, ovvero alla capacità con cui individui e aziende distribuiscono le proprie risorse verso le attività più produttive. Un divario di 2,5 è enorme: la differenza tra una crescita del PIL dell'1% e del 3,5%, ad esempio, equivale a una crescita del 22% rispetto al 100% in soli 20 anni.

## Decomposizione dell'efficienza allocativa

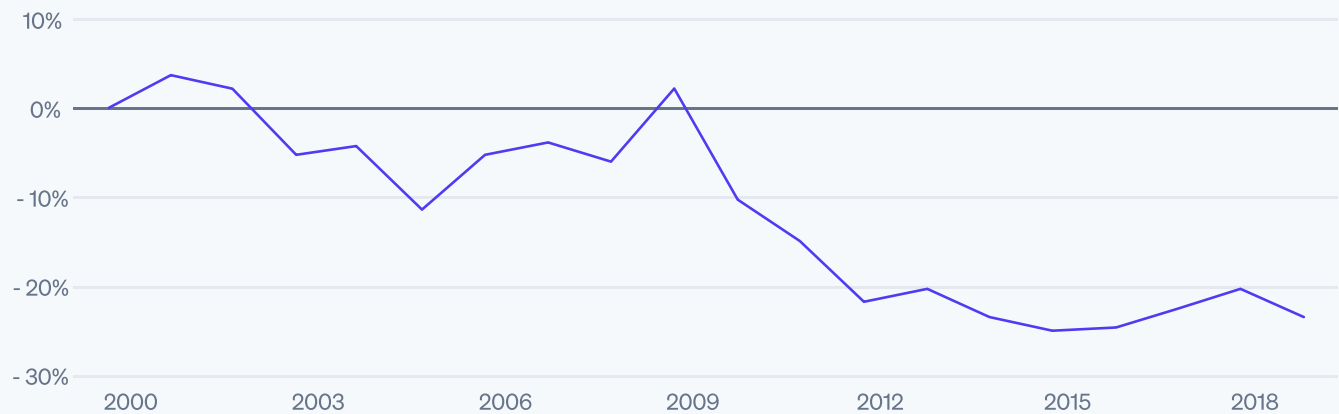
Contributo dell'efficienza allocativa alla crescita annuale della produttività totale dei fattori, 2000-2019 (punti percentuali, scomposti)



Fonte: FMI, World Economic Outlook, aprile 2024

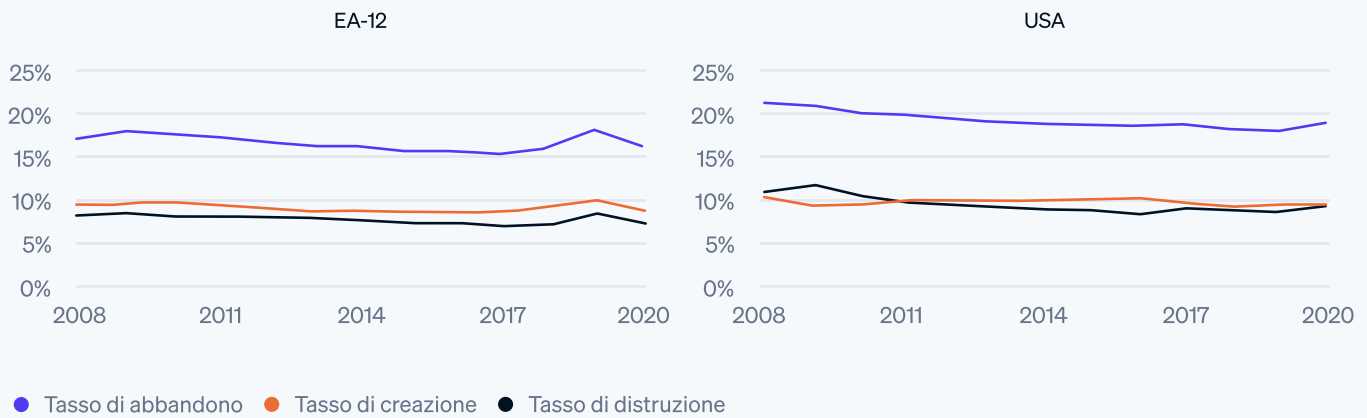
Questo divario allocativo è visibile nella "dinamicità del mercato del lavoro" (misurata sommando i tassi di creazione e distruzione di posti di lavoro), che è diminuita in Europa nel XXI secolo, e nella "dinamicità delle imprese" (misurata sommando i tassi di creazione e di distruzione delle imprese), che continua a rimanere significativamente inferiore rispetto a quella degli Stati Uniti. Se non viene controllato, è probabile che questo divario cresca ulteriormente. Ci aspettiamo che nel prossimo decennio le dislocazioni tecnologiche siano significativamente maggiori rispetto al decennio appena trascorso, e gran parte dell'andamento economico dell'Europa dipenderà dalla capacità delle aziende e delle economie europee di riconfigurarsi rapidamente in risposta a questi cambiamenti.

## Dinamicità del mercato del lavoro nell'UE



Fonte: European Centre for International Political Economy (ECIPE)

## Dinamicità delle imprese



Fonte: OECD

Storicamente l'Europa ha dato ampiamente prova di una grande capacità di superare le crisi esistenziali. In tutti i modi possibili, continueremo a sostenere la crescita economica e l'innovazione dell'Europa nel nostro lavoro con milioni di imprese europee. Come ha detto Mario Draghi al Parlamento europeo la scorsa settimana:

*"È sempre più evidente che, per far fronte a queste sfide, dobbiamo agire sempre di più come se fossimo un unico Stato. La risposta deve essere rapida, perché il tempo non è dalla nostra parte... Deve essere commisurata alle dimensioni delle sfide e deve essere focalizzata sui settori che guideranno la crescita. Velocità, portata e intensità saranno essenziali".*

Non potremmo essere più d'accordo.

## Uno sguardo al futuro

Ci sono molte cose preziose su cui si può lavorare nel mondo, ma non passa giorno senza che riflettiamo su quanto siamo fortunati a svolgere un piccolo ruolo nel sostenere il lavoro collettivo dei clienti di Stripe. Le aziende con cui collaboriamo stanno promuovendo la prosperità delle nostre società in misura maggiore o minore, e la loro ingegnosità è il motivo per cui siamo entusiasti di metterci al lavoro ogni giorno. Ai clienti che stanno leggendo questa lettera: grazie per la vostra fiducia.

Se questa lettera ha suscitato il tuo interesse per il modo in cui la tecnologia sta rimodellando il mondo che ci circonda, unisciti a noi a Stripe Sessions, la nostra conferenza annuale in presenza, che si terrà dal 6 all'8 maggio presso il Moscone Center di San Francisco. Ascolterai i leader del settore, i fondatori e gli sviluppatori che si affidano a Stripe e condivideremo i nostri piani per l'anno a venire. Puoi registrarti su [sessions.stripe.com](https://sessions.stripe.com).

Al prossimo anno,

Patrick e John