

Las FinTech y los neobancos europeos encallan en Estados Unidos

A pesar del esfuerzo de las principales FinTech europeas por expandirse y conquistar el mercado americano, el éxito se les resiste cuando tratan de dar el salto al continente americano. La escalabilidad de las principales FinTech europeas en sus mercados de origen contrasta con las dificultades para crecer y ganar cuota de mercado fuera de las fronteras del viejo continente.



En los últimos años, el crecimiento del mercado FinTech europeo ha sido muy relevante. Algunas de sus empresas han aumentado significativamente el número de usuarios y alcanzado valoraciones por encima de los 1.000 millones

de dólares, lo que las ha convertido en unicornios. Es el caso, por ejemplo, de N26 - un neobanco alemán-, Revolut y Monzo - neobancos británicos-, Adyen - una plataforma de pagos holandesa- o Klarna - una compañía de pagos a plazos sueca. Muchas de ellas han tratado de dar el salto a Estados Unidos. Sin embargo, dado el escaso éxito que han tenido, se han visto obligadas a reformular sus estrategias en el mercado americano, o bien, a abandonarlo.¹



Los analistas coinciden en que el el mercado FinTech es maduro y muy competitivo. Algunas de las FinTech americanas han conseguido

¹ Europe's neobanks find U.S. market tough to crack. 19 noviembre 2021. American Banker. <https://www.americanbanker.com/news/europes-neobanks-find-u-s-market-tough-to-crack>

un elevado grado de implantación. Se trata de compañías como Chime, Square, Acorns o Upgrade, que ya cuentan con amplias bases de usuarios en su mercado doméstico. A la competencia del sector bancario tradicional se la ha unido una fuerte competencia del sector FinTech.²

Además, el tratamiento de los reguladores americanos a estas FinTech difiere del recibido en Europa. En muchos de los países europeos han surgido *sandboxes* regulatorios que han permitido a FinTech y neobancos contrastar sus modelos comerciales en un entorno controlado. Dichas pruebas han resultado de utilidad para diseñar sus modelos de negocio. En Estados Unidos, sin embargo, el uso de *sandboxes* regulatorios es menos frecuente. Las FinTech europeas carecen de la posibilidad de formar parte de esos bancos de pruebas para adaptarse más eficientemente al mercado americano.



A pesar de las dificultades, la expansión estadounidense sigue siendo una opción atractiva para los neobancos europeos debido al tamaño del mercado y al potencial para obtener rondas de financiación más grandes.

² Why European fintechs struggle to make it in the US. Financial Times. 14 marzo 2022. <https://www.ft.com/content/fdlf37a4-4441-42ce-888e-d4a87623ecb0>