

WSI IMPRESA



CAPIRE LE ICO

FINANZIARE UNA START UP CON LE CRIPTOVALUTE

Il nuovo modo per investire nelle startup con i bitcoin
e token che si prepara a sostituire il venture capital

DI SIMONA FONTANA

Negli ultimi mesi sta attirando l'attenzione degli investitori una nuova modalità per investire in progetti di startup: le Ico, abbreviazione di Initial coin offering. Si tratta di un moderno e innovativo metodo di crowdfunding basato sulle criptovalute. Consistono nel raccogliere fondi dal mercato senza emettere nuove azioni ma attraverso la vendita di una nuova criptovaluta che permette l'acquisto del futuro servizio dell'azienda chiamata in gergo coin o token, che permette di usufruire dei servizi aziendali e partecipare al suo ecosistema.

I token non sono quote della società che li emette ma possono essere comprati durante il periodo di Ico, spesso con sconti significativi, e in seguito scambiati negli exchange, le piattaforme di negoziazione delle



ICO

LA RACCOLTA
DI CAPITALI
EFFETTUATA CON
LE CRIPTOVALUTE

criptovalute. Il loro prezzo segue le regole di mercato ed è influenzato dall'implementazione del progetto societario e dalla relativa crescita dell'ecosistema legato all'azienda.

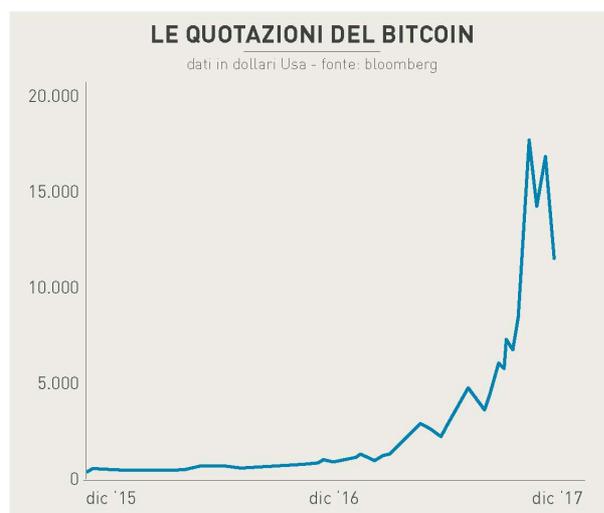
Il mercato delle Ico ha registrato una crescita esponenziale: da dicembre 2016 il livello globale di partecipazione è cresciuto più del 1000%, passando da 296 milioni a 3,8 miliardi di dollari investiti dopo 12 mesi. In tutto sono state emesse e quotate sui mercati più di 1.400 coin, per una capitalizzazione totale di oltre 500 miliardi di dollari. Si tratta per la maggior parte di progetti statunitensi, asiatici o del nord Europa. La quota di mercato italiana è ancora ristretta. Lo scorso anno sono state lanciate due iniziative: Eidoo, che si propone di fare da tramite tra il mondo delle cripto-

I token non sono quote della società che li emette ma possono essere comprati, spesso scontati, durante il periodo di Ico

valute e gli utenti finali, ha raccolto in pochi giorni 21 milioni di dollari. AidCoin, la criptovaluta lanciata da CharityStars per portare trasparenza nel mondo della beneficenza, ha raccolto 14.333 Ethereum.

Rispetto agli investimenti tradizionali in venture capital, partecipare a una Ico comporta diversi vantaggi, a partire dalla facilità: l'azienda fornisce a chi vuole partecipare un indirizzo a cui inviare il denaro – in Ethereum o Bitcoin – che è governato da smart contract, un codice che regola le transazioni e invia i token ai partecipanti. Per monetizzare l'eventuale ricavo dell'operazione, l'investitore ha la possibilità di mettere in vendita i token sulle piattaforme di exchange al termine della raccolta di risorse monetarie. Le Ico hanno reso più democratico l'accesso al mondo dei finanziamenti dando a tutti gli investitori la possibilità di partecipare ai vantaggi ma anche ai rischi impliciti nell'attività delle diverse start up e agli imprenditori di trovare i fondi necessari per sviluppare i propri progetti.

I rischi quindi non mancano. Come ogni forma di investimento in primo luogo vi è la presenza di un



Anche Friendz lancia la sua Ico

La prossima Ico emergente sarà targata Friendz, la startup digitale che si è fatta notare negli ultimi due anni per aver rivoluzionato l'advertising sui social. Friendz vanta una community di 200 mila



ricavi per oltre 1 milione di euro nel primo anno di attività. Con un finanziamento di 400 mila euro da parte del Gruppo Triboo (società che edita questo mensile, ndr) ha formato un team di 30 persone e uffici a Milano, Roma e Madrid. Il modello di business di Friendz, in cui gli utenti vengono premiati con delle monete virtuali per partecipare alle campagne di pubblicità, aderisce alle logiche della blockchain e ha permesso alla startup di rivolgersi al mercato delle criptovalute creando una propria moneta, denominata Friendz Coin. Oltre che partecipando alla Ico, il Friendz Coin potrà anche essere guadagnato all'interno dell'applicazione e utilizzato dagli utenti per acquistare servizi e feature premium o comprare prodotti e beni sugli e-commerce partner. Inoltre, le aziende clienti potranno utilizzare i coin per acquistare le campagne adv. Come dettagliato nel Whitepaper relativo all'offerta, il token sarà in vendita dal 1° marzo sul sito di Friendz www.friendz.io e avrà un valore di 0,067 dollari.

rischio di business elevato in quanto i progetti presentati sono spesso in fase di nascita o sviluppo e soggetti al rischio imprenditoriale e di fallimento, tipico dei progetti di startup. Inoltre la facilità burocratica con cui si possono raccogliere ingenti capitali - le maggiori Ico 2017 hanno raccolto più di 200 milioni di dollari ciascuna - insieme alla mancanza di regolamentazione, è un incentivo per progetti spazzatura che puntano a raccogliere qualche milione e poi non realizzare nulla di quanto promesso.

È importante perciò sapere quali sono gli elementi per valutare una Initial coin offering. In primo luogo, le competenze e l'esperienza del team di lavoro, già rodato nel settore e supportato da consulenti strategici, finanziari e legali competenti. In seguito, la presenza di tutte le informazioni riguardanti l'Ico, in particolare la presenza del Whitepaper, documento di presentazione del business con la spiegazione degli obiettivi e la descrizione del token e i suoi utilizzi e il modo in cui verranno impiegati i fondi raccolti. Infine, la presenza online dell'Ico e la sua reputazione, verificabile su siti, canali di news e forum dedicati. È buona prassi partecipare alle Ico che hanno già un prodotto funzionante, un business già presente sul mercato, con un modello di ricavi validato e che ha buone probabilità di poter essere presente sulle piattaforme di scambio.