

¿Cómo capitalizar tu empresa en tiempos de pandemia?

Guillermo Vidal | OpencryptoO wiki
vidal@oowiki.com

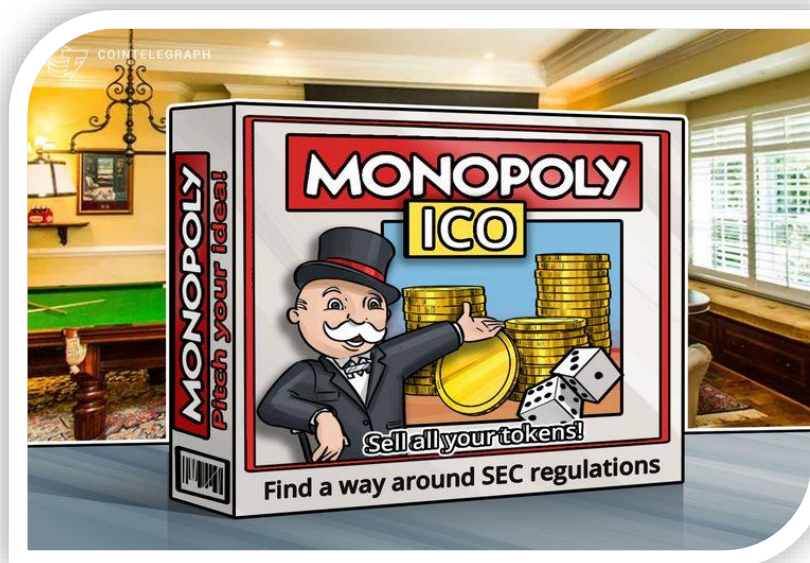
Además de la innovación propia de las criptomonedas y la tecnología Blockchain, se han conseguido revoluciones en otros sectores importantes y uno de ellos es precisamente el de la recaudación de capital para las empresas. Conceptos como las ICO, IEO y STO han representado un cambio significativo dentro del sector financiero, abriendo el mercado a nuevas oportunidades y democratizando las inversiones para una población que había quedado marginada de los sistemas tradicionales.

Ahora, en medio de este crecimiento, surgen serias dudas entre los inversores. ¿Son todos los mecanismos de recolección dentro del mercado de criptomonedas iguales? ¿Qué significan cada uno? ¿Alguno aporta más seguridad que otros? Son todos planteamientos válidos que seguramente muchos pueden tener ante este sector de las criptomonedas.

¿Qué son las ICO?

Las ICO significa Initial Coin Offering, lo que se traduce al español como Oferta de Moneda Inicial. Fueron las primeras que salieron al mercado y se han presentado como un mecanismo de mucha utilidad para el sector. Importantes criptomonedas como Ethereum, IOTA y NEO empezaron como una ICO y gracias a esto lograron obtener los fondos monetarios necesarios para desarrollar los proyectos que hoy conocemos.

A pesar de los ingentes esfuerzos que han hecho las autoridades financieras de todo el mundo para regular a las ICO, este mercado todavía se encuentra con muy poca regulación por parte de los gobiernos. Ello implica que sus desarrolladores no deben de seguir ningún tipo de marco regulatorio o seguir un protocolo establecido dentro de una legislación para salir a vender los tokens. Lo único que presentan al inversor es un White Paper en el que detallan información importante del proyecto como pueden ser los aspectos financieros, publicidad, desarrollo tecnológico, equipo detrás del proyecto y la hoja de ruta que seguirá el mismo.



¿Qué es lo que adquieren los inversores de una ICO?

A diferencia de las IPO's (Initial Public Offering, Oferta Pública Inicial en español) en donde los inversores adquieren acciones de una empresa tradicional, en las ICO los inversores están haciendo una adquisición de un token de forma temprana. Dicho token tendrá una utilidad específica dentro de una plataforma concreta que es desarrollada por los representantes de la ICO en cuestión.

¿Cómo puede ganar dinero un inversor dentro de una ICO?

Para evadir las regulaciones legales respectivas al mercado de inversiones, los desarrolladores del proyecto defienden a ultranza que la adquisición de tokens en esta fase no es realmente una inversión, sin embargo, la realidad es otra.

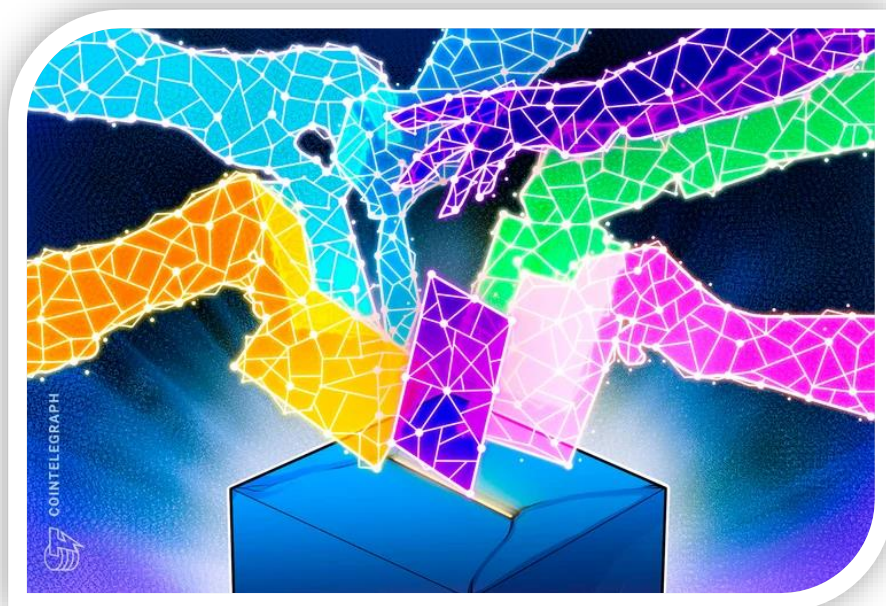
El inversor hace la adquisición del token con una expectativa para ganar dinero y es por ello que espera que la plataforma en donde será de utilidad la moneda digital se desarrolle correctamente y tenga una adopción masiva. La verdadera esperanza del inversor va más allá de utilizar el token dentro un sistema, el inversor quiere que la moneda tenga una demanda superior a su oferta limitada y que ello implique positivamente dentro del precio del activo que está adquiriendo.

Hacer una inversión ganadora dentro del mercado de ICO's es muy complicado. El mercado realmente es muy voraz y la falta de regulación ha provocado que muchos inversores pierdan su dinero. Proyectos inconclusos que se presentaban como utopías en los White Paper abundan dentro del mercado y ello ha generado que muchos inversores vean al sector con mucho temor y suspicacia.

Además, no muchos inversores (sobre todo los tradicionales) comprenden muy bien el hecho de invertir en un activo que no arroja una ganancia fija como sucede con las acciones de una compañía que se adquiere por medio de las distintas bolsas de valores que existen a lo largo de todo el mundo.

¿Se tienen derechos sobre la empresa si se invierte en una ICO? Directamente sobre la empresa que está detrás de la ICO no, puesto que la empresa es una figura jurídica distinta que está ya constituida antes de salir al mercado inversiones. Sin embargo, es posible ver casos en el que los poseedores de los tokens tienen cierta capacidad de dirección dentro del proyecto si el mismo se constituye como una DAO.

Las DAO (Decentralized Autonomous Organization, Organización Autónoma Descentralizada en español) son una forma de estructura única dentro del mercado de las criptomonedas. Dicha estructura permite que los poseedores de tokens puedan tomar las decisiones acerca del futuro de la empresa. Muchas DAO que se conforman luego de una ICO permiten que los usuarios de los tokens adquiridos determinen en que aspectos se gastará el dinero que se ha recolectado durante la propia ICO. Dichas determinaciones se hacen por medio de sistemas de propuestas y votación abiertos para los poseedores de tokens.



¿Qué es una STO?

Al ser un mercado salvaje y con poca regulación, los inversores grandes no estaban (y todavía no están) muy convencidos sobre colocar su dinero dentro de las ICO. Se presenta como una operación excesivamente riesgosa para cualquiera que quiera recuperar su dinero de una inversión.

Como respuesta a la situación, muchos desarrolladores presentaron la idea de hacer las STO (Security Token Offering, Oferta de Token de Seguridad) y la propuesta en realidad era juntar lo mejor de las ICO's y de las IPO's en una sola presentación.

Por el lado de las IPO's, las STO ofrecerían a los poseedores de los tokens dividendos de las ganancias que obtuviera la empresa detrás de la STO durante sus años en funcionamiento.

Por el lado de las ICO, las STO querían demostrar la utilidad que puede tener la Blockchain para ofrecer un sistema más transparente y eficiente que el sistema de acciones actual que emplean dentro de los mercados. Obviamente, al ofrecer esto, las STO se obligan a una serie de regulaciones legales que no se aplican a las ICO. Registros contables públicos, control por parte de las autoridades financieras y muchos otros elementos propios de las empresas que cotizan en bolsa ahora se buscaban aplicar a los proyectos relacionados a las criptomonedas y al Blockchain.

¿Todas las STO dan derechos sobre la dirección de la empresa?

Este es uno de los puntos que más confusión genera dentro del mercado de las STO ya que al ofrecer un dividendo a los poseedores, se cree que la posesión también infiere un derecho automático sobre la

dirección de la empresa. La verdad no es tan as



En las STO ocurre lo mismo que con las ICO, el poder o no que puedan tener los poseedores de tokens dependerá exclusivamente si se está conformado una DAO o no sobre el proyecto. En el supuesto de que exista una DAO, entonces los poseedores tendrán la posibilidad de decidir sobre los distintos aspectos del proyecto.

Pero, en el supuesto de que no se nos de indicaciones al respecto, tendremos que entender que no existirá posibilidad alguna de decidir sobre el futuro de la empresa. Ello es importante tenerlo claro aun cuando el proyecto indique que la adquisición del token le permitirá a su poseedor ser considerado un Shareholder o Accionista.

Diferencias entre una ICO y una STO - Oferta de tokens

Dentro del mundo del habla inglesa es más común encontrar la diferenciación entre Security-Utility y ella hace referencia a los tokens que se ofrecen dentro de las ICO's y las STO's, respectivamente. La explicación al respecto es muy sencilla, las ICO ofrecen un token utilitario (de allí que se diga utility) para una plataforma o espacio determinado.

Por otro lado, las STO ofrece un Security, término que inglés hace referencia a un valor fungible y negociable que posee algún tipo de valor monetario dentro del sector financiero. El Security Token que se ofrece brinda a su poseedor el derecho de obtener dividendos de las ganancias netas que obtenga la empresa dentro de un plazo determinado.

- Regulaciones legales

Los equipos legales detrás de las distintas ICO's que han salido al mercado han planteado una variedad de opciones para evadir las regulaciones financieras para el mercado inversiones. Algunos han planteado las ICO como una venta a futuro de un bien mientras que otros lo ven desde el punto de vista de la venta un derecho para acceder a un espacio concreto. Todos los argumentos buscan una misma cosa, no ser vistos como un valor regulable por las estrictas normas legales.

Las STO no pueden utilizar el mismo argumento legal que las ICO puesto que su concepto en sí mismo es la oferta un valor tal y como se regula en el mercado de inversiones. Ello implica que las STO deben de cumplir los mismos requisitos que tendría que publicar una empresa que pretenda salir en bolsa pública.

La situación legal de las STO ha generado que muchos de estos proyectos busquen asentarse en jurisdicciones que sean más flexibles en cuanto a sus regulaciones financieras. Países como Chipre, Panamá y Estonia han ofrecido unas regulaciones menos exigentes para estos proyectos y se han presentado como un oasis para realizar este tipo de proyectos dentro de sus jurisdicciones.

¿Qué son las IEO?

Las Initial Exchange Offering (Oferta Inicial de Intercambio en español) son denominadas por muchos como las ICO de segunda generación. Empezaron a adquirir fama en el denominado "Criptoinverno" de las criptomonedas en donde las ICO presentaron los niveles más bajos de recaudación en toda su historia.



El concepto de estos proyectos es también muy sencillo, son ICO's que limitan la recolección de capital con usuarios y fondos de un intercambio en específico. El primer intercambio grande que implementó las IEO fue Binance con su Launchpad. Después de esto, muchos otros intercambios quisieron calcar el modelo y hoy más de 20 intercambios dentro del mercado ofrecen el servicio para sus usuarios.

Diferencias entre IEO's y ICO's

Sujeción del proyecto a una autoridad o ente centralizado

Para lanzar una ICO (al menos en la mayoría de las jurisdicciones) no se necesita estar autorizados por nadie, solo se tiene que crear una página web, un White Paper y empezar con un agresivo plan de marketing que genere un convencimiento en los inversores sobre el proyecto. Adicionalmente se podría agregar la necesidad de realizar un MVP (Minimum Viable Product o un Producto Mínimamente Viable) para así brindar mayor confianza dentro de los inversores.

En el caso de las IEO no funciona así. Para que un proyecto pueda participar en un intercambio se va a requerir que dicho intercambio autorice e indique las condiciones que debe de cumplir el proyecto para poder acceder a sus usuarios. Además, en muchas ocasiones los proyectos tienen que pasar por una serie de requisitos establecidos por el intercambio para así lograr ser cotizados en el portal.

Junto a la autorización y revisión, hacer una IEO dentro de un intercambio va a exigir un pago de comisión, un elemento que tampoco vamos a ver dentro de una ICO. Esta comisión suele establecerse como un porcentaje sobre los fondos que logre recaudar el proyecto y la misma varía según cada uno de los intercambios que ofrecen dicho servicio.

- Los inversores están limitados a un intercambio

Como mencionamos anteriormente, una IEO está limitada para que solo participen los usuarios de un intercambio en específico. Si el proyecto cuenta con un potencial inversor que no se encuentra registrado dentro de la plataforma, este deberá pasar por todo el proceso de registro y verificación de identidad que tenga el intercambio para posteriormente depositar sus criptomonedas dentro del portal y poder invertir en el proyecto en cuestión.

Esta característica tiene sus ventajas y desventajas. Por un lado, es positivo porque presenta a los proyectos una base de usuarios y de fondos que pueden convertirse en potenciales inversores.

La parte negativa es que el proyecto se cierra a las inversiones que pueda tener por otras vías. Si cuentan con inversores potenciales que tienen sus criptomonedas en otro intercambio o que de por sí no confían en los intercambios, deben de cumplir con un engorroso proceso de apertura de cuenta y verificación de identidad que en muchos casos no terminan siendo realizados por el potencial inversor, generando así una pérdida para el proyecto.

Además, limitan al proyecto a no adquirir ningún tipo de fondos por la vía de dinero FIAT, lo que también puede representar una pérdida puesto que no todos los inversores cuentan con las criptomonedas necesarias para hacer una inversión de envergadura dentro de proyectos de este tipo.

- Hay mayor “seguridad” para los inversores

Del lado de los inversores, una IEO se puede presentar como una opción más segura que una ICO. En primer lugar, las IEO (al menos los que se realizan en intercambios consolidados) aseguran a los inversores que se les entregarán los tokens que realmente están adquiriendo.

Como segundo punto podemos ver que las IEO les brindan a los inversores del token la seguridad de que el activo adquirido tendrá algún tipo de comercialización gracias a que estará enlistado dentro del intercambio en donde se realizó la IEO. Aunque este punto pueda pasar bajo la mesa, es importante mencionarlo puesto que son muchas las ICO que terminan abandonadas porque sus desarrolladores no concretan la entrada del token dentro de un intercambio.

En OOwiki.com y Bankoin.org desarrollamos proyectos de ICO, IPO, STO y IEO para todo tipo de sectores privados y públicos, con proyectos y experiencia demostrada.

info@oowiki.com

