

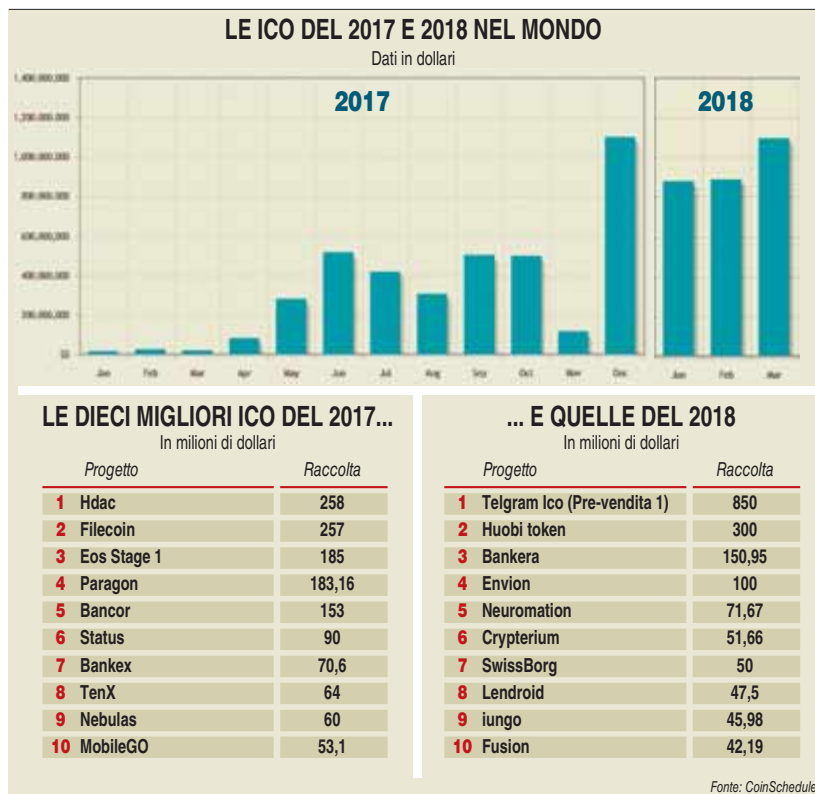
BITCOIN & C Per le ipo di startup in criptovalute ci vuole coraggio. Le opportunità sono tante, ma pochi i progetti che danno certezze. Nel 2018 hanno raccolto 2,8 mld in meno di tre mesi. Chi sono i pionieri italiani

di Stefania Peveraro

Una ragazza compra un bellissimo abito da sera di una nota marca e posta su Instagram la sua foto mentre lo indossa a cena. Accade ormai innumerevoli volte e si tratta in fondo di pubblicità gratuita per il brand. Grazie all'app Friendz, invece, la foto si trasforma in un guadagno, perché grazie a Friendz i brand organizzano campagne di reclutamento di utenti già fan dei loro prodotti e chiedono loro di appoggiare un nuovo prodotto o di aiutarli a promuovere una campagna di marketing per fidelizzare nuovi clienti. Friendz è una startup nata nel 2015 da un'idea di Alessandro Cadoni e Cecilia Nostro e partecipata dal 2016 dalla società di media marketing Triboo quotata all'Aim. Bene, Friendz pochi giorni fa ha lanciato quella che è la seconda ico (initial coin offering) di una società italiana, cioè la raccolta online di capitali per finanziare lo sviluppo di un nuovo progetto, in cambio di unità (token) di una speciale criptovaluta a un valore prestabilito. In questo caso si parla di Friendz Coin e l'offerta si concluderà il prossimo 21 marzo. I proventi dell'ico saranno utilizzati per sviluppare la piattaforma su base internazionale utilizzando la tecnologia blockchain e tutti gli attori del processo di marketing saranno pagati attraverso la Friendz coin. Il token sarà quindi spendibile dal possessore presso negozi online e marketplace o usati per acquistare servizi digitali che in futuro nasceranno sulla blockchain di Friendz. Il Friendz sarà liberamente negoziabile sugli exchange virtuali che avranno deciso di quotarla. Al momento il primo exchange ad avere già appoggiato la piattaforma di digital marketing decentralizzato è The Rock Trading, l'exchange creato da italiani con sede a Malta.

Pochi giorni fa si è poi chiusa la prima vera ico italiana, quella di AidCoin, la criptovaluta italiana della beneficenza, ideata dai fondatori della piattaforma benefica CharityStars e costruita sulla blockchain Ethereum, che ha raccolto ben 18,6 milioni di dollari. L'idea dei fondatori di CharityStars (piattaforma che propone all'asta oggetti e incontri con personaggi famosi per beneficenza, finanziata da 360 Capital Partners, Rancilio Cube e business angel, compresi quelli del network Iag) è applicare i vantaggi delle criptovalute e soprattutto del blockchain per fini che ben si adattano alle esigenze di chi fa donazione benefiche, ovvero trasparenza e tracciabilità. Per il momento a essere acquistabili con il borsellino elettronico in AidCoin saranno le proposte della piattaforma CharityStars. Quanto all'AidCoin, oggi è liberamente scambiabile sull'exchange

Ecco le ico made in Italy



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

BitFinex.

Intanto è in fase di pre-sale anche una terza ico italiana, quella di RoBet, che aprirà l'offerta ufficialmente il 20 aprile per terminarla il 21 maggio, con un target di raccolta di 3,2 milioni di token denominati nella nuova criptovaluta Rac. RoBet è il primo exchange di criptovalute che offre anche scommesse sportive. I giocatori potranno scommettere utilizzando una criptovaluta e in caso di vincita richiedere il premio in un'altra valuta, in questo modo si effettua una doppia scommessa sia sull'esito dell'evento sportivo sia sul trend di rialzo delle criptovalute. RoBet è stata fondata da Edoardo Narduzzi (startup per seriale nel mondo digitale) e Alessandro Lentini (anche lui cofondatore di varie startup).

E se in Italia siamo soltanto ai primi esperimenti, nel mondo è ormai una vera e propria febbre, anche se in proporzione i fallimenti sono moltissimi. CoinSchedule calcola che nel 2017 siano stati raccolti oltre 3,8 miliardi di dollari in ico dopo i soli 95 milioni del 2016, e che da inizio anno siano stati raccolti 2,86 miliardi di dollari, di cui 850 milioni di dollari nella fase di prevendita dell'offerta di Telegram. L'offerta lanciata dal colosso dei social network fondato dal russo Pavel Durov ha un obiettivo minimo di raccolta, si

dice, di 2 miliardi di dollari, con la futura piattaforma Telegram Open Network che utilizzerà i token per i pagamenti interni degli utenti che avverranno con la nuova criptovaluta denominata Gram.

Insomma, c'è l'imbarazzo della scelta per chi abbia il fegato di investire in criptovalute. Fegato, perché, «basta leggere i cosiddetti white paper che accompagnano le offerte, l'equivalente dei documenti informativi, per farsi domande, visto che la lista dei disclaimer è spesso lunga parecchie pagine e molte volte i documenti non consentono neppure di stabilire con certezza chi sia il soggetto emittente, né dove sia localizzato. Si va a fiducia», ha spiegato Giorgio D'Amico, dottore commercialista esperto in criptovalute, in occasione del suo intervento al Caffè di BeBeez. E questo spiega perché siano innumerevoli i casi i cui, una volta terminate le ico, poi i promotori siano scomparsi nei meandri di internet senza lasciare traccia e gli investitori siano rimasti con un palmo di naso.

Detto questo, ha spiegato Fabio Pezzotti, fondatore, insieme a Domenico Laudonia, di Iconium, veicolo di investimento di diritto italiano nato proprio per investire in ico, il mercato si autoregolerà. È evidente che una ico come quella di Telegram nasce con

premesse diverse, perché il promotore del progetto è un colosso mondiale dei social network. Così come danno una certa tranquillità ico promosse da società che hanno nella loro compagine sociale società quotate o fondi di venture capital».

Iconium, già finanziata dai fondatori, ha raccolto 5 milioni da investitori professionali, high networth individual e family office. Nella struttura dell'iniziativa i due fondatori sono supportati sul piano legale e fiscale dagli studi Orrick e Tremonti. La società ha già avviato partnership internazionali con rilevanti player verticali attivi nel mercato blockchain per costruire un deal flow proprietario qualificato. Queste partnership consentiranno a Iconium di partecipare agli ico più interessanti e, soprattutto, alle migliori condizioni. Il taglio medio di investimento sarà tra 2 e 400 mila euro per ico, per un piano di investimento in 15-18 iniziative.

A guidare la classifica degli investitori attivi in questo settore nel mondo ci sono player del calibro di Sequoia Capital Andreessen Horowitz, Union Square Ventures, Mangrove Capital, Boost VC così come nuove realtà come Pantera, Hard Yaka, Blockchain Capital. A livello globale, oltre agli Stati Uniti, particolarmente attivi si

sono dimostrati in questi 18 mesi i paesi balcanici (Lituania, Lettonia, Estonia), Svizzera e Giappone, facilitati anche da una legislazione che ne ha permesso lo sviluppo. Nel mondo si alternano interventi che vanno da chiusure preventive drastiche in attesa dell'emanazione di norme, come in Cina, a prese di posizioni ufficiali degli organi di vigilanza, come quello della Sec negli Usa, che è entrata nel merito delle emissioni di token, quando possono essere assimilate a dei veri e propri titoli. Mentre in Svizzera, la Swiss Financial Market Supervisory Authority ha rilasciato delle linee guida per la regolamentazione delle ico: Finma suddividerà i token dei progetti in tre categorie: mezzi di pagamento, crediti e strumenti finanziari.

In Italia non ci sono ancora stati pronunciamenti organici, ma un'interpretazione fiscale è comunque possibile. D'Amico ha sottolineato che «la denominazione di criptovaluta non è sicuramente sufficiente per identificare il trattamento fiscale applicabile a ciascuna di esse. È invece indispensabile analizzare la natura giuridica, e stabilire se rappresentino mezzi di pagamento piuttosto che non crediti di qualche genere oppure addirittura partecipazioni al capitale di qualche entità giuridica, o quote di fondi d'investimento». Secondo D'Amico, la posizione dell'Agencia delle Entrate, chiamata a pronunciarsi con una Risoluzione nel 2016 in merito al trattamento fiscale delle operazioni di acquisto/vendita di bitcoin, si può considerare valida con certezza soltanto in relazione alla criptovaluta bitcoin. Le Entrate hanno sottolineato fortemente il ruolo del bitcoin come esclusivo mezzo di pagamento; questa qualificazione è essenziale per qualificare la compravendita di bitcoin come una prestazione di servizi esenti da Iva, in cui i margini derivanti dalla compravendita stessa sono imponibili, per l'exchange, quali componenti del reddito d'impresa. E aggiungono inoltre che in tale contesto le rimanenze di bitcoin devono essere valutate al cambio in vigore a fine anno e che il valore così determinato è fiscalmente rilevante (ovvero produce plus/minusvalenze imponibili). Quanto al cambio da utilizzare, l'Agencia ha specificato che può essere determinato facendo «riferimento alla media delle quotazioni rinvenibili sulle piattaforme online in cui avvengono le compravendite di bitcoin». (riproduzione riservata)