

Initial Exchange Offering (IEO): crece la financiación con tokens

Mientras que el volumen de ofertas iniciales de criptomoneda (ICO) parece estancarse, surgen nuevas modalidades de emisión de tokens más seguras y con una mayor liquidez. Entre ellas destaca la oferta inicial de intercambio (Initial Exchange Offering o IEO), una forma de *crowdfunding* criptográfico que crece en volumen y relevancia como método de financiación empresarial.



El objetivo de una IEO es ofrecer *tokens* a un gran grupo de inversores a cambio de fondos. Es una forma de financiación que usa la criptografía. Las IEOs se llevan a cabo mediante plataformas de intercambio (*exchange*) de criptomonedas. De hecho, las IEOs fueron creadas por Binance, el mayor *exchange* de criptomonedas del mundo, a través de su plataforma Launchpad. Posteriormente otras como Bitfinex, OKEx y Bittrex también han servido como

plataformas para financiar proyectos mediante la emisión de *tokens*.

En las IEOs, a diferencia de las ICOs, existe una plataforma que surge como intermediario en la generación de tokens. Esto determina que, en todo momento, el lanzamiento de los tokens sea administrado por un *exchange* que ya existe, en lugar de por la empresa que crea el *token*. Es la plataforma la que mantiene y vende el *token* en nombre del equipo del proyecto.



La plataforma juega un papel de intermediación entre el equipo del proyecto y los potenciales inversores, ayudando a mitigar las asimetrías en la información que existen en cualquier emisión de activos. Se usa la reputación de la *exchange* para mitigar el desconocimiento sobre el nuevo emisor. Las plataformas exigen que el proyecto cumpla con unos determinados requisitos de calidad. Además, como todo el

proceso se lleva a cabo bajo el paraguas de una plataforma criptográfica se reducen los riesgos de ciberataques.

Otra ventaja de este tipo de lanzamientos es que parte de la difusión inicial del proyecto que se financia la realiza la propia plataforma a través de sus canales y a sus clientes. Con ello se consigue llegar más fácilmente a los potenciales inversores, lo que aumenta las probabilidades de éxito del IEO.



Además, una vez lanzado el proyecto, la liquidez suele ser mucho mayor, ya que desde el primer día los *tokens* se pueden comprar y vender en la misma plataforma de intercambio. Esto permite que la liquidez del *token* sea casi inmediata. En cualquier caso, aunque los IEOs se plantean como una alternativa de financiación criptográfica también plantean problemas en cuanto a su regulación. Actualmente no existe un marco normativo por lo que la responsabilidad de la plataforma

intermediaria, en caso de fraude o un problema similar, es difusa.

La evolución reciente muestra un crecimiento importante de los IEOs en detrimento de las ICOs. Los datos más recientes muestran que desde febrero se han recaudado alrededor de 180 millones dólares en 23 IEO¹. Si se trata de una tendencia de largo plazo o del “fulgor” inicial del momento es algo que sólo el tiempo puede dilucidar.

¹ CoinSchedule.com