

# Criptoactivos como fuente de financiamiento para pymes en Argentina

**Nombre y Apellido:** Cantos Ainete, Gastón Baltazar

**DNI:** 42.348.118

**Número de Legajo:** VCPB042140

**Fecha:** 01/10/2024

**Carrera:** Contador Publico

**Materia:** Seminario Final de Contador Publico

**Modulo:** Modulo 2

**Tutor:** Gaiardo, Nancy Carina.

## Tabla de contenido

1. Resumen.....	2
1.1. Palabras Clave.....	2
2. Introducción.....	3
2.1. Contextualización del financiamiento de PYMEs en Argentina.....	3
2.2. Objetivos de la investigación.....	7
3. Métodos.....	8
3.1. Diseño de investigación.....	8
3.2. Población.....	8
4. Resultados.....	9
4.1. El caso de Ripio y su ICO .....	9
4.2. Pasos previos para lanzar una ICO .....	10
4.3. La importancia del whitepaper en las ICOs .....	12
4.4. Regulación de criptomonedas en Argentina .....	13
4.5. Ventajas y desventajas del uso de una ICO .....	15
5. Discusión.....	16
5.1. Viabilidad y desafíos de las ICOs en las PYMEs argentinas.....	17
5.2. Recomendaciones para las PYMEs que consideren ICOs.....	18
6. Referencias.....	19

## Resumen

Las Ofertas Iniciales de Monedas (ICOs) han emergido como una herramienta innovadora para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas (PYMEs), particularmente en sectores tecnológicos y emergentes como las criptomonedas. Este trabajo analiza el impacto de las ICOs en el financiamiento de las PYMEs en Argentina, con un enfoque específico en la experiencia de Ripio, una empresa argentina que lanzó su ICO en 2017 para financiar su red de crédito basada en blockchain. Se abordan los pasos necesarios para lanzar una ICO, la importancia del whitepaper, las regulaciones vigentes en Argentina y las principales ventajas y desventajas de este modelo de financiamiento. Los resultados sugieren que las ICOs ofrecen acceso rápido y eficiente a capital, pero también implican riesgos asociados a la volatilidad del mercado y a la falta de un marco regulatorio claro. Finalmente, se proponen recomendaciones para las PYMEs que consideren utilizar las ICOs como modelo de financiamiento.

### *Palabras Clave*

ICO, PYMEs, criptomonedas, blockchain, financiamiento, regulación, Ripio, Argentina.

## Introducción

Las pequeñas y medianas empresas son la base y el futuro de la economía global, contribuyendo desde sus inicios en la economía y en el empleo, sin embargo, con regularidad pueden presentar problemas graves a la hora de acceder a un financiamiento adecuado, lo que limita su capacidad de expansión y crecimiento.

Anteriormente las empresas en estas circunstancias no tenían otra opción que recurrir a créditos bancarios, créditos PYME, entre otros, para poder avanzar en su crecimiento. En la actualidad las startups pueden optar por la emisión de Ofertas Iniciales de Monedas (ICO por sus siglas en inglés) para su financiamiento, pudiendo así llegar a inversores de todo el mundo, pero, ¿Qué se necesita para poder acceder a estas ICO?, ¿Cómo es el proceso de realización del mismo?, ¿Qué regulaciones se encuentran vigentes?, ¿Cuáles son sus ventajas y desventajas?, todas estas preguntas serán abordadas a lo largo de este proyecto.

En este manuscrito, para vistas reales de lo que se desarrollara, nos acompañara la empresa “Ripio”, la cual comenzó siendo un startup, y hoy actualmente está posicionada en más de 8 países distintos. Ripio comenzó en el año 2013 como un Exchange de criptomonedas (siendo el primero en hacerlo en el continente) y con el tiempo fue evolucionando y adaptándose, lanzaron su propia ICO y hoy en día ofrecen ofrecen múltiples servicios, como billeteras virtuales con acceso a blockchain.

Las Ofertas Iniciales de Monedas (ICOs) emergieron como una innovadora forma de financiamiento para startups y proyectos tecnológicos utilizando tecnología blockchain, esta

consiste en una tecnología que almacena datos en bloques conectados en una cadena inmutable. Cada bloque contiene transacciones y un enlace al bloque anterior, garantizando transparencia y seguridad.

El 31 de julio de 2013, el estadounidense J.R Willett, cansado de tener que buscar y recurrir a ahorros privados, realizó la primera venta de tokens para obtener financiamiento para su proyecto llamado “Mastercoin” teniendo un rotundo éxito. A medida que fueron pasando los años, las personas empezaron a tomar consciencia de los beneficios de las criptoactivos tal que así en 2017 una empresa llamada “EOS” lanzó su ICO logrando recaudar USD 4.200 millones convirtiéndola en la mayor recaudación a la fecha.

El boom de las ICO se dio también en el 2017, impulsada por el lanzamiento de Ethereum en 2015, que permitió la creación de tokens mediante contratos inteligentes en su blockchain. Este avance facilitó el proceso y permitió a numerosos proyectos emitir tokens a cambio de criptomonedas establecidas, como Bitcoin y Ethereum. Durante este período, las ICOs se convirtieron en una herramienta popular para atraer inversiones, permitiendo a las startups acceder a capital global sin intermediarios tradicionales.

Sin embargo, las ICO trajeron también serios problemas como menciona *G. Tapia, D. Milla en Tokens+Ico (2023)*. Aparecieron las estafas debido a la falta de regulación y al auge de iniciativas fraudulentas; algunos proyectos desaparecieron con el dinero obtenido sin proporcionar los bienes o servicios prometidos. Al revelarse todos estos problemas, los organismos reguladores empezaron a aplicar normas para proteger a los inversores y ofrecer más transparencia al mercado.

Siguieron nuevos modelos de financiación, como las ofertas de tokens de seguridad (STO, por sus siglas en inglés), que se adhieren a normas más estrictas y ofrecen más protección a los inversores, y las ofertas iniciales de intercambio (IEO, por sus siglas en inglés), que involucran a intercambios de criptomonedas para validar la legitimidad de los proyectos.

En Argentina, tenemos varias empresas que tuvieron un rotundo éxito en la venta de sus propios tokens como fuente de financiamiento para poder expandirse.

Entre ellas se identifican: Satoshi Tango, Ripio, Inbest, Wayniloans, BTC Trade y ArgenBTC.

Entre estas la más destacable es ripio, la cual es una billetera virtual tal como Uala, Brubank conocidas en Argentina, en la cual te permite acceder a las criptomonedas desde la misma aplicación, se pueden comprar tokens con la moneda local, en caso de Argentina en Pesos Argentinos, esta es la característica que hizo a ripio lo que es y pudo expandirse en casi todo Latinoamérica. Ripio al igual que las otras empresas mencionadas, Se lanzó en 2014 y en 2019, lanzo su ICO para financiar y lanzar su “Ripio Credit Network”, una red global de créditos peer-to-peer basada en contratos inteligentes”.

Actualmente en Argentina no se cuenta con mucha regulación y normativas con respecto a las criptomonedas, sin embargo, este último tiempo comenzaron a aparecer algunas.

A principios de 2024, la CNV (comisión nacional de valores) estableció mediante la Resolución General 994/2024, que las personas tanto humanas como jurídicas deberán inscribirse en el Registro de Proveedores de Servicios de Activos Virtuales (PSAV), esto para aquellos que vendan u ofrezcan servicios o monedas digitales. Esta medida viene por pedido del Grupo de Acción Financiera Internacional (**GDFI**) en la ronda de evaluación de materia de lavado de activos y financiamiento del terrorismo (PLA/FT) para evitar que el país entre en la “lista gris”, en la cual se identifica a las jurisdicciones con riesgo de lavado de dinero.

También tenemos regulaciones en impuestos a las ganancias, y otras normativas que desarrollaremos más adelante, y veremos como incide esto en las pymes y en sus ofertas iniciales de monedas (ICO, por sus siglas en ingles).

A diferencia del manuscrito científico (Vogt, Porporato, 2022), en este haremos un análisis más profundo sobre los pasos para lanzar una ICO, y expondremos detalladamente las regulaciones sobre esta en Argentina.

En cuanto a los objetivos generales de esta investigación:

*Objetivo General:*

- Analizar el impacto de las Ofertas Iniciales de Monedas (ICOs) en el financiamiento de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en Argentina, evaluando su evolución, los desafíos asociados, y la influencia de las recientes regulaciones nacionales en la viabilidad y transparencia de este modelo de financiamiento.

*Objetivos específicos:*

- Determinar el proceso para la elaboración de una ICO.
- Describir precisamente las regulaciones vigentes sobre los criptoactivos que regulen para las PYMES.
- Especificar ventajas y desventajas sobre el uso de los criptoactivos en las PYMES.

## Métodos

En este trabajo realizaremos un análisis descriptivo sobre el uso de los criptoactivos en las PYMEs en Argentina, como estas comenzaron a aparecer, como evolucionaron como así sus ventajas y desventajas. Analizaremos como Ripio fue pionera en su utilización y compararemos su uso en países del primer mundo como Estados Unidos con Argentina. Describiremos la evolución de las medidas regulatorias para las mismas, así como las vigentes.

Tendrá un enfoque cualitativo, analizando las pymes en el país, como se regulan los criptoactivos y llegaremos a una conclusión definitiva sobre su manejo. En cuanto al diseño de investigación será no experimental, es decir, analizaremos y recabaremos información sobre antecedentes ocurridos y trataremos de llegar a la actualidad con toda la información explicitada.

### *Población*

Nuestro objeto de estudio serán las PYMEs (Pequeñas y medianas Empresas) en Argentina, son el corazón financiero de nuestro país, teniendo en cuenta todas estas empresas juntas tienen un enorme impacto económico y financiero en el país, por ello es de gran importancia analizar su evolución y sus distintas formas de financiamiento. No nos enfocaremos en solo una PYME, sino que haremos un análisis general de ellas con el objetivo de comprender su incursión en las criptomonedas.

Se recolectarán datos cualitativos y cuantitativos, descubriremos que tienen que hacer las PYME para poder manipular criptomonedas, las regulaciones impositivas que impone la Argentina, como así también regulaciones monetarias

## Resultados

Las ICO como se mencionó anteriormente, es un sistema para financiar proyectos a través de criptomonedas o tokens, es un método similar al *crowdfunding* en el cual los creyentes de un proyecto pueden acceder al token en una pre-venta. El nombre surge de las I.P.O que son las ofertas públicas de las empresas para vender sus propias acciones antes de cotizar en bolsa, lo mismo pasa con las ICO, en donde cada proyecto lanza su oferta inicial de *tokens* para el que esté interesado, pueda comprar. Como se mencionó en la introducción, Ripio comenzó en 2013 como un Exchange enfocado en bitcoin, luego en 2017 con ideas creativas y con muchos proyectos ideados, en 2017 Ripio Argentina, lanzó su ICO con el objetivo de financiar su “Ripio Credit Network” el cual consiste en una red de crédito global basada en la blockchain de Ethereum, su objetivo fue conectar a prestamistas y prestatarios por todo el mundo, pudiendo acceder a créditos utilizando criptomonedas; Unas de las primeras empresas en hacerlo en América. La empresa logró recaudar \$37 millones durante el proceso de la ICO. Este monto fue el resultado de la emisión de 12,5 millones de tokens.

La venta se realizó a un precio de \$3 USD por token, y estuvo dirigida principalmente a inversores internacionales. Sin embargo, la mayoría de los fondos provinieron de inversores

en América Latina. Después de la ICO, Ripio experimentó un crecimiento significativo en términos de usuarios y adopción de su plataforma de crédito. El valor de la empresa pasó de ser de \$1 millón (antes de la ICO) a aproximadamente \$30 millones en valor de mercado poco después de la venta de tokens, reflejando el interés generado por su propuesta de valor.

### *Pasos previos para lanzar una ICO*

Una vez ya definido el proyecto y teniendo un equipo de trabajo, el primer paso para lanzar una ICO consiste en la realización de un *whitepaper*, (un documento guía donde se especifican todas las etapas del proyecto, en nuestro caso de la pyme) es un documento que describe el proyecto, sus objetivos, la tecnología utilizada, el equipo detrás de él y cómo funcionará la economía del token como así también la cantidad de tokens que se van a poner en disponibilidad. Es fundamental para atraer inversores, ya que proporciona detalles sobre la viabilidad y el potencial del proyecto.

Una vez definido el *whitepaper*, lo siguiente es elaborar un contrato inteligente, el cual es un contrato digital, realizado en lenguaje de programación, que actúa para cada compra de tokens en la blockchain, estos a diferencia de los contratos tradicionales, son automáticos, seguros ya que están encriptados, sin intermediarios y transparentes. Esto se puede hacer en plataformas dedicadas a esto como Ethereum, Hyperledger Fabric, Corda, stellar, etc.

Luego debemos elegir un modelo de ventas para el token(Mooney, 2022), son muchas, algunas de las más usadas son:

1.       Uncapped (oferta a tasa fija): En este modelo el token sale a la venta por un precio fijo durante un tiempo determinado, una vez terminado el token fluctúa a tasa de mercado.

2.       Soft cap: El creador del token determina la cantidad mínima de recaudación de fondos de la ICO y establece el precio en consecuencia. Como tal, requiere la venta de una cierta cantidad de tokens por un monto determinado, después de lo cual la ICO continuará hasta la fecha y hora de finalización establecidas. Esto plantea la posibilidad de que la recaudación de fondos tenga éxito.

3.       Hard cap: El hard cap significa que el creador del token establece la cantidad máxima de capital necesaria. La ICO termina en este límite o al final del período de la ICO, lo que ocurra primero.

4.       Hidden Cap: Al usar hidden cap, los inversores no sabrán la cantidad de capital asignado hasta el momento de la ICO. Del mismo modo, no conocerán otros objetivos hasta que la ICO se active. Esto puede ser útil si la ICO está sujeta a mucha especulación, ya que esto mantendría los detalles clave en secreto hasta que el público los necesite saber.

Luego, el paso final para lanzar una ICO, consiste en solicitar a exchanges como Coinbase, Binance, Kraken, que incluyan la ICO en sus plataformas, y se les suele brindar en la petición detalles como: Nombre del token, descripción del proyecto, Sponsors de marcas, fecha de lanzamiento, código fuente, entre otros...Posterior a esto, se debe dar a conocer el lanzamiento de la ICO, y realizar una buena acción publicitaria. En el caso de

Ripio, lanzaron su ICO en la ex plataforma de intercambio Brittex, la cual actualmente se encuentra en liquidación por cierre de sus operaciones.

### *Importancia del Whitepaper en las Ofertas Iniciales de Monedas (ICO)*

El whitepaper se presenta como un documento esencial para cualquier Oferta Inicial de Monedas (ICO), ya que proporciona una descripción exhaustiva del proyecto, abarcando hasta el más mínimo detalle. En términos generales, debe incluir los siguientes elementos (Brummer, 2018):

1. **Resumen del Proyecto:** Este apartado debe ofrecer una introducción a la pequeña y mediana empresa (PYME), incluyendo su sector y propósito. Además, es fundamental presentar al equipo de trabajo de manera transparente, destacando las competencias y experiencias relevantes de sus miembros.
2. **Problema y Solución:** Es crucial especificar el problema que la PYME pretende resolver y cómo el token propuesto contribuirá a la solución. Este análisis permite a los potenciales inversores comprender la relevancia y el impacto del proyecto.
3. **Tokenomía:** Este segmento debe detallar aspectos clave sobre la cantidad de tokens emitidos, su distribución y la plataforma en la que se basarán. La claridad en la tokenomía es vital para establecer la confianza de los inversores en el modelo de negocio.
4. **Regulaciones:** Se debe incluir un apartado que detalle cómo el proyecto cumplirá con todas las regulaciones aplicables en el país de residencia. La

conformidad legal es un factor crítico para asegurar la viabilidad del proyecto y proteger a los inversores.

5. Roadmap: Finalmente, es indispensable presentar un cronograma que contenga las metas y objetivos a alcanzar, así como la planificación tanto a corto como a largo plazo. Este roadmap proporciona una visión clara del desarrollo futuro del proyecto y sus etapas clave.

### *Regulación de criptomonedas en Argentina*

En Argentina, la regulación de las criptomonedas se encuentra en evolución, aun no existe una legislación específica que se encargue solo de este tema de manera integral, sin embargo, algunos organismos comenzaron a implementar algunas medidas.

La A.F.I.P(Administración Federal de Ingresos Públicos) implemento recientemente algunas normativas en cuanto a la declaración de operaciones con criptomonedas, para la cual ha requerido a Exchanges como Binance (uno de los más utilizados) que informen sobre las transacciones realizadas por los usuarios argentinos, así, la A.F.I.P, lleva un registro en paralelo, asimismo, la misma se encarga de recaudar un impuestos a las ganancias sobre criptoactivos, las PYMEs categorizadas generalmente como persona jurídica deben realizar un pago del 25% al 35% sobre el excedente de ganancias en criptoactivos, a su vez, si la PYME se categoriza como monotributo, se considerara contribuyente como persona humana y las alícuotas pueden ir desde el 5% hasta el 35%, dependiendo de la ganancia neta anual(A.F.I.P, 2019).

Por otro lado, la CNV (Comisión Nacional De Valores) es el organismo encargado de supervisar y regular el mercado de valores en Argentina, estableció un proceso a seguir para aquellas empresas que deseen lanzar su ICO:

1. Presentación de Solicitud: Enviar una solicitud formal a la CNV con documentación básica
2. Elaboración del Documento Informativo: Se requiere la redacción de un documento informativo que describa de manera clara y detallada el proyecto, el uso previsto de los fondos recaudados, la estructura del token emitido y los riesgos asociados a la inversión

Posteriormente la CNV realizará una revisión exhaustiva de la documentación presentada para verificar el cumplimiento de las normativas vigentes.

Luego, Si la evaluación resulta favorable, la CNV emitirá una autorización que permitirá a la entidad proceder con el lanzamiento de la ICO, una vez autorizada, la empresa o PYME en este caso deberá registrar la oferta formalmente ante la CNV en un plazo establecido por ellos y luego la CNV tendrá entre 30 a 90 días para evaluar la documentación. Una vez lanzada la ICO la empresa debe presentar reportes y auditorias de la ICO ante la CNV.

### *Ventajas y desventajas del uso de una ICO*

El lanzamiento de una Oferta Inicial de Monedas (ICO) presenta numerosos beneficios para una empresa. En primer lugar, permite financiar el proyecto de manera rápida y eficiente, facilitando el acceso a inversores de cualquier parte del mundo. Además, proporciona liquidez inmediata, ya que los tokens distribuidos pueden ser intercambiados una vez finalizada la oferta.

Otro aspecto relevante es la reducción de costos, dado que este modelo no requiere la intervención de intermediarios financieros, como bancos o entidades financieras. Finalmente, también se brinda la oportunidad de ofrecer incentivos a los primeros inversores, tales como descuentos o bonificaciones, lo que puede aumentar el atractivo de la inversión.

Por otro lado, el lanzamiento de una Oferta Inicial de Monedas (ICO) presenta algunas desventajas significativas. En primer lugar, existe una falta de regulación y riesgos legales. Aunque en Argentina contamos con la supervisión de la Comisión Nacional de Valores (CNV), esta regulación se encuentra aún en un proceso de evolución.

Además, el mercado de capitales en el que incursionará el token es sumamente volátil, lo que podría resultar en pérdidas significativas para los inversores en caso de un desplome del mercado. Por último, es importante señalar la escasa protección que se brinda a los inversores, quienes prácticamente no cuentan con garantías en caso de fraude o mal manejo de fondos por parte de la empresa (Sánchez, 2024).

## Discusión

Los resultados obtenidos revelan que las Ofertas Iniciales de Monedas (ICOs) están comenzando a desempeñar un papel relevante en el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en Argentina. El éxito de la ICO de Ripio, con una recaudación de \$37 millones y más de 3,000 inversores participantes, refuerza la viabilidad de las ICOs como método de financiamiento, especialmente en sectores innovadores como el de las criptomonedas. A pesar de la volatilidad inherente al mercado de criptomonedas, los resultados sugieren que las ICOs pueden generar capital significativo para empresas tecnológicas emergentes, permitiendo a las PYMEs acceder a capital de manera más ágil en comparación con métodos tradicionales Sánchez(26, 02, 2024). Aunque el marco regulatorio aún está en desarrollo, organismos como la A.F.I.P. y la C.N.V han implementado medidas que apuntan a establecer un entorno más claro y seguro (A.F.I.P 2019). La A.F.I.P. ha exigido a los exchanges informar sobre las transacciones de criptoactivos y ha establecido un régimen impositivo que afecta a las PYMEs, indicando un avance hacia una regulación más sólida.

En términos de costos, las ICOs pueden ser más costosas inicialmente debido a los requisitos de preparación y cumplimiento regulatorio, pero a largo plazo podrían resultar más económicas en comparación con préstamos tradicionales o rondas de inversión. Las principales ventajas de este método de financiamiento incluyen la rapidez en el acceso a capital y la diversificación de fuentes de financiamiento. Sin embargo, también existen desventajas, como la volatilidad del mercado de criptoactivos y la falta de confianza de los inversionistas en un entorno regulatorio emergente.

El tratamiento contable de las ICOs para el emisor podría no estar completamente alineado con las normativas FACPCE e IFRS, lo que puede llevar a confusiones y requerir adaptaciones contables específicas. Se concluye que, si bien las ICOs son una opción atractiva, su implementación requiere mayor claridad regulatoria y un marco de transparencia que proteja tanto a las empresas como a los inversionistas.

Este trabajo contribuye a la comprensión de la viabilidad y las ventajas de las ICOs como fuente de financiamiento para las PYMEs en Argentina, destacando la necesidad de un marco regulatorio más claro y de mejores prácticas en la gestión de ICOs. Futuros estudios podrían enfocarse en el impacto a largo plazo de las ICOs en el financiamiento de las PYMEs, así como en investigaciones comparativas con otras alternativas de financiamiento disponibles en el mercado.

Entre las limitaciones de este estudio se encuentra la escasez de datos longitudinales sobre ICOs en Argentina, lo que dificulta una evaluación más exhaustiva. Sin embargo, las fortalezas de este trabajo radican en su enfoque analítico y en la identificación de un vacío en la literatura existente sobre el impacto específico de las ICOs en las PYMEs argentinas.

Por otra parte, se concluye que, si bien las ICOs pueden representar una opción atractiva de financiamiento, su implementación requiere una mayor claridad regulatoria y un marco de transparencia que proteja tanto a las empresas como a los inversionistas. Esta investigación aporta una perspectiva crítica sobre la intersección entre innovación financiera y regulación, ofreciendo una mirada única que destaca la necesidad de un equilibrio.

Para las PYMEs que consideren utilizar ICOs como modelo de financiamiento, se recomienda:

1. **Cumplimiento Normativo:** Asegurarse de cumplir con las normativas de la A.F.I.P. y la CNV, realizando la declaración de operaciones y manteniendo registros claros de transacciones.
2. **Documentación Detallada:** Preparar un documento informativo claro y preciso que cumpla con los requisitos de la CNV, lo que aumentará la confianza de los inversionistas.
3. **Consultoría Legal y Financiera:** Considerar la asesoría de expertos en regulación de criptoactivos para garantizar que todas las operaciones se realicen dentro del marco legal.

## Referencias

Lizmora (05, 04, 2021). ICO: Las 10 mayores ofertas en la historia del mercado de las criptomonedas. Recuperado en [https://remitano.com/us/forum/10420-ico-las-10-mayores-ofertas-en-la-historia-del-mercado-de-las-criptomonedas?\\_escaped\\_fragment\\_ =](https://remitano.com/us/forum/10420-ico-las-10-mayores-ofertas-en-la-historia-del-mercado-de-las-criptomonedas?_escaped_fragment_=)

G. Tapia, D. Milla (21, 09, 2023). Tokens + ICO. Recuperado en [https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/sadaf/xliii\\_jornadas/tokenizacion---icos.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xliii_jornadas/tokenizacion---icos.pdf)

María Eugenia Vogt, Marcela Porporato(12, 07, 2022)Criptoactivos como fuente de financiamiento para pymes. El caso de Argentina. Recuperado en <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/35997>

Redacción (30, 11, 2021) Bitcoin y blockchain: Estas son las empresas argentinas que conforman el sector. Recuperado en [https://www.impulsobaires.com.ar/nota/262432/bitcoin\\_y\\_blockchain\\_estas\\_son\\_las\\_empresas\\_argentinas\\_que\\_conforman\\_el\\_sector/#:~:text=Actualmente%20existen%20siete%3A%20Bitex%2C%20Satoshi,proyecci%C3%B3n%20al%20resto%20del%20mundo](https://www.impulsobaires.com.ar/nota/262432/bitcoin_y_blockchain_estas_son_las_empresas_argentinas_que_conforman_el_sector/#:~:text=Actualmente%20existen%20siete%3A%20Bitex%2C%20Satoshi,proyecci%C3%B3n%20al%20resto%20del%20mundo)

Melisa Reinhold (25, 03, 2024) La CNV creó un registro para empezar a regular a las empresas de criptomonedas. Recuperado en [https://www.lanacion.com.ar/economia/la-cnv-creo-un-registro-para-empezar-a-regular-a-las-empresas-de-criptomonedas-nid25032024/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20Resoluci%C3%B3n,de%20Activos%20Virtuales%20\(PSAV\)](https://www.lanacion.com.ar/economia/la-cnv-creo-un-registro-para-empezar-a-regular-a-las-empresas-de-criptomonedas-nid25032024/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20Resoluci%C3%B3n,de%20Activos%20Virtuales%20(PSAV))

AFIP (05, 12, 2019)Ley N° 20628. Recuperado en [https://biblioteca.afip.gob.ar/search/query/dcp/LEY\\_C\\_020628\\_2019\\_12\\_05#articulo0053](https://biblioteca.afip.gob.ar/search/query/dcp/LEY_C_020628_2019_12_05#articulo0053)

---

M. M. Sanchez(26, 02, 2024): Pros y Contras de Utilizar una Oferta Inicial de Monedas (ICO) en la Blockchain para Financiar un Proyecto. Recuperan en <https://es.linkedin.com/pulse/pros-y-contras-de-utilizar-una-oferta-inicial-monedas-marco-sanchez-rbo7f>

R. D. Atin(17, 07, 2020): Regulación de criptomonedas en Argentina. Recuperado en <https://abogados.com.ar/regulacion-de-criptomonedas-en-argentina/26335>

S. Juarros(14, 10, 2022): Qué es una ICO. Recuperado en <https://launchpad.ripio.com/blog/que-es-ico>

C.Brummer (14, 03, 2018): ¿Qué debería figurar en un White Paper de ICO? Opinión de Expertos. Recuperado en <https://daasel.com/que-es-el-whitepaper-de-una-ico/>

R. Mooney(09, 01, 2022): ¿Cómo lanzar una ICO? La guía definitiva. Recuperado en <https://es.beincrypto.com/aprende/como-lanzar-ico/>

B.B.V.A(29, 01, 2024) ¿Qué es un ‘smart contract’? Ejemplos y tipos. Recuperado en <https://www.bbva.com/es/innovacion/smart-contracts-contratos-basados-blockchain/>

A.F.I.P(06, 12, 2019): Artículo 53. Recuperado en <https://www.afip.gob.ar/economia-digital/criptoactivos/impuesto-a-las->

[ganancias.asp#:~:text=Tratamiento%20seg%C3%BAn%20el%20tipo%20de%20contribuy  
ente%3A&text=Si%20se%20trata%20de%20una,Ganancias%20\(t.o.%20en%202019\).](#)