

Beyond the Hype:

The C-Level Playbook for Asset Tokenization

Estructurando la próxima frontera
de las finanzas en LATAM

“Pasamos mucho tiempo hablando de IA, pero no lo suficiente sobre **qué tan rápido vamos a tokenizar cada activo financiero.**”

Laurence Fink (CEO de BlackRock)

TAM RWA
Tokenizados:

USD \$ **16.1T**

Para 2030 = **10%** del PIB Global

La pregunta no es 'si' va a pasar, sino '**quiénes**' en LATAM van a liderarlo.

Fuente: BCG

Crear nuevos productos de inversión

¿Qué es Tokenizar un RWA?

Es aplicar tecnología a los activos que ustedes ya conocen y dominan.

Desbloquear Liquidez

Mejorar la Experiencia

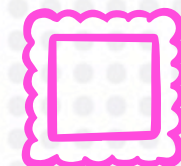
¿Qué es un RWA y por qué es un "Problema"?

RWA (Activo del Mundo Real)

Es cualquier activo con valor en el mundo físico o tradicional.



Inmuebles (Edificios, Apartamentos)



Obras de Arte, Coleccionables



Metales Preciosos (Oro, Plata)



Commodities (Cosechas, Petróleo)



Deuda (Facturas por cobrar, Bonos)

El Gran Problema: Son ILÍQUIDOS

"Liquidez" es la facilidad de convertir un activo en dinero. Los RWA tienen muy poca.

- **Lentos:** Vender un apartamento toma meses (abogados, notarios, registro).
- **Caros:** Se pagan altas comisiones e impuestos en cada transferencia.

El valor está "**atrapado**" en el activo.

La solución...

”Digitalizar” la Propiedad

Es el proceso de tomar un RWA (como una cartera) y dividir su propiedad en "fichas" digitales, llamadas **Tokens**.

Cada **token** es un certificado de propiedad digital que vive en una blockchain (un libro contable digital, público e imposible de falsificar).

¿Por qué nos importa?

Desbloquea el Valor

1. Liquidez Inmediata

- Conviertes "ladrillos" en algo tan fácil de vender como una acción.
- Puedes vender inversión (tus tokens) en minutos, no meses (UX).

2. Fraccionamiento (Democratización)

- Permite a pequeños inversores ser dueños de una fracción de un activo caro (Ej. 1% de un hotel).

3. Eficiencia y Costos

- Reduce drásticamente los intermediarios (menos notarios, bancos, abogados).
- Las transferencias son más rápidas y baratas usando "contratos inteligentes".
- Internacionalización del mercado

¿Son criptomonedas? **NO**

Criptomonedas

Activo Nativo Digital

Valor basado en especulación

USDT

RWA Tokenizado

Representación Digital de un
Activo Real

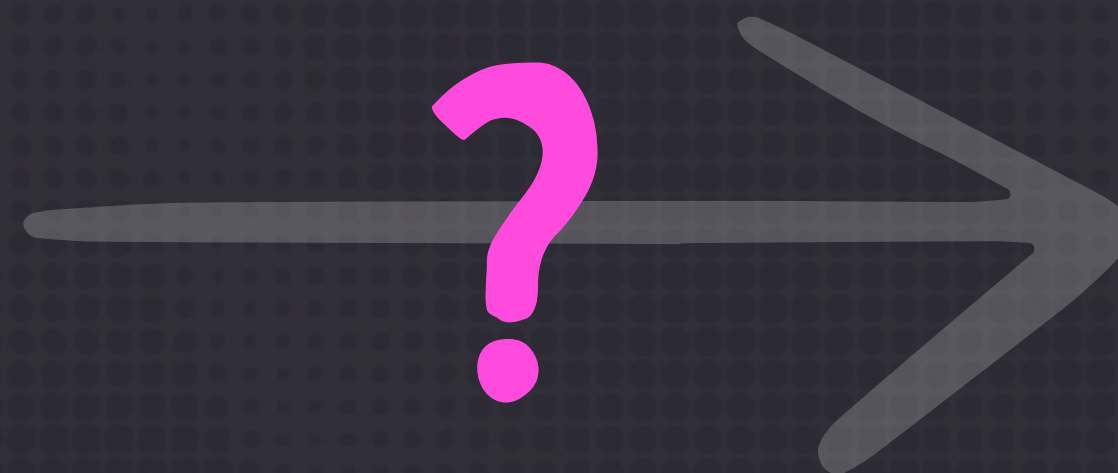
Valor basado en el activo subyacente
(inmuebles, facturas, créditos).

Token

La oportunidad es clara.
El camino no lo es.

Oportunidad

USD \$16.1T



Ejecución Exitosa

Incertidumbre Regulatoria

Complejidad Fiscal Internacional

Entonces, ¿Cómo tokenizar?

Home

Problema & Oportunidad

La Solución

El Playbook

Conclusiones



Q&A

El Playbook en 3 Fases

FASE A

La Arquitectura Estratégica

(El qué y el porqué)

FASE B

El Despliegue y la Ejecución

(El cómo)

FASE C

La Operación y el Crecimiento

(El ahora qué)

Fase A

La Arquitectura Estratégica

Definiendo el Blueprint de Negocio

Business Model Innovation (BMI)

- Tokenizar implica crear/transformar un modelo de negocio.
- ¿Cuál es la propuesta de valor?
- Y la estrategia para capturar y entregar valor a los diferentes grupos de interés?

Regulación

- Zona Gris vs licencias y certeza.
- Internacionalización

Aspectos legales y tributarios

- Documentos de vinculación
- Flujos de dinero e impuestos

Fase A

La primera decisión no es tecnológica, es estratégica: BMI

¿Por qué estoy tokenizado?	¿Por qué mejora mi propuesta de valor?	¿A quién está dirigido?	¿Qué no se tokeniza en el modelo?	¿Desarrollo o APIfíco?
Finalidad	Optimización	Segmento inversionista / Cliente	Paridad y eficiencia	Tecnología estratégica

Fase A

La **segunda decisión** es regulatoria: Zona gris o no

¿Cómo lo hago sin caer en captación
o intermediación financiera?

Internacionalización.

Potencial de escalabilidad.

KYC.

Trazabilidad y compliance regional.

Eficiencia legal.

Aprovechamiento de estructuras existentes.

Fase A

La tercera decisión es el andamiaje: Corporativo y documental

SPV

Vehículo de
inversión.

Estrategia Fiscal

Gestión de grupos de interés

Contratos y colaterales

Legal Experience

Digitalización operativa, y
estrategia de comunicación

Home

Problema & Oportunidad

La Solución

El Playbook

Conclusiones



Q&A

Fase B

El Despliegue y la Ejecución

Los 5 Hitos Críticos desde la Idea hasta el Go-Live



Incorporación SPV



Hyper Growth Marketing



User Experience



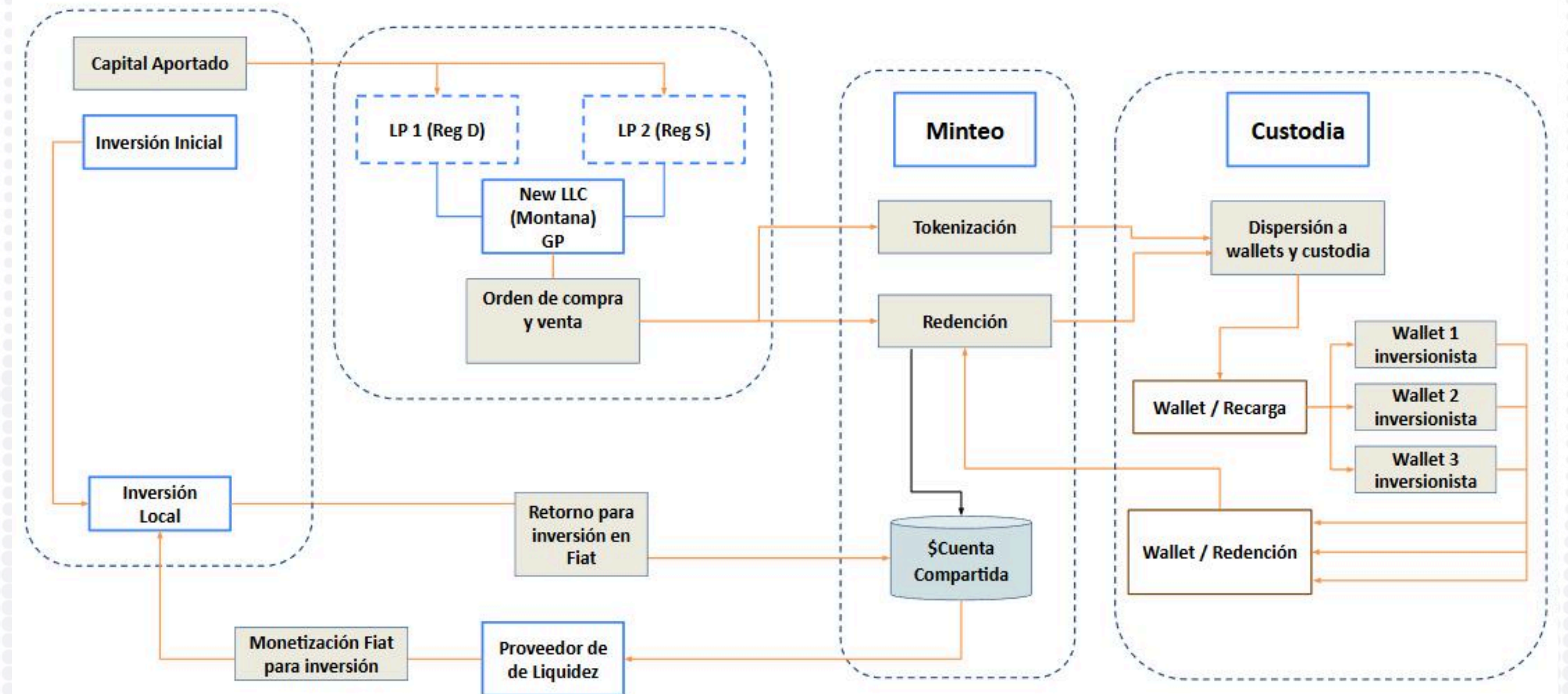
Partners Scouting - Integración tech



Legal Experience

Fase B

Así se ve una Estructura de Grado Institucional



Home

Problema & Oportunidad

La Solución

El Playbook

Conclusiones



Q&A

Fase C

El Activo Tokenizado es un modelo de negocio, no un proyecto

Gobernanza Continua

Gestión de inversionistas,
(DAO?).

Reportes y Contabilidad

Cumplimiento para reguladores y
stakeholders.

Mantenimiento Legal y Fiscal

Adaptación a un
entorno regulatorio
cambiante.

Mantenimiento contable y compliance

Cumplimiento de obligaciones
formales.

Caso de estudio

Acceso a Capital Global para un Originador de Crédito



Objetivo:

Apalancar capital internacional para su portafolio de créditos.



Fase A (Arquitectura):

Se diseñó una estructura de fondo (LP Fund) en Delaware.

Fase B(Despliegue):

Se ejecutaron los documentos para inversionistas bajo Reg D (EE.UU.) y Reg S (Internacional).

Resultado:

Acceso a una nueva fuente de capital global, diversificando sus fuentes de financiamiento

Home

Problema & Oportunidad

La Solución

El Playbook

Conclusiones



Q&A

4 Conclusiones para el C-level

1. Tokenización es **sinónimo de liquidez**, oportunidades de inversión y optimización UX.
2. **La tokenización de RWA no es "cripto"**, es la evolución de los mercados de capitales.
3. El éxito no depende de la tecnología, sino de la **arquitectura legal y estratégica inicial**.
4. La oportunidad para LATAM es inmensa, pero **requiere experiencia cross-border** para ser ejecutada correctamente.

