

**LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y
Humanidades, Asunción, Paraguay.**

ISSN en línea: 2789-3855, 2025, Volumen VI

Prospectiva en los ICO (Initial Coin Offering) como modelo de inversión

Prospective in ICO (Initial Coin Offering) as an investment
model

Alfredo Angeles Avendaño

alfredo.angeles@upq.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0000-1668-9859>

Universidad Politécnica de Querétaro

Querétaro – México

Alejandro Ruiz García

Alejandro.ruiz@upq.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0008-3761-220X>

Universidad Politécnica de Querétaro

Querétaro – México

Miguel Ángel Viramontes Romero

miguel.viramontes@upq.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-0182-7435>

Universidad Politécnica de Querétaro

Querétaro – México

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v6i4.4416>

Artículo recibido: 30 de junio de 2025

Aceptado para publicación: 27 de agosto
de 2025.

Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.


Redilat
Red de Investigadores
Latinoamericanos

NÚMERO

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v6i4.4416>

Prospectiva en los ICO (Initial Coin Offering) como modelo de inversión

Prospective in ICO (Initial Coin Offering) as an investment model

Alfredo Angeles Avendaño

alfredo.angeles@upq.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0000-1668-9859>

Universidad Politécnica de Querétaro

Querétaro – México

Alejandro Ruiz García

Alejandro.ruiz@upq.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0008-3761-220X>

Universidad Politécnica de Querétaro

Querétaro – México

Miguel Ángel Viramontes Romero

miguel.viramontes@upq.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-0182-7435>

Universidad Politécnica de Querétaro

Querétaro – México

Artículo recibido: 30 de junio de 2025. Aceptado para publicación: 27 de agosto de 2025.

Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

Resumen

Ante las crecientes limitaciones de acceso al financiamiento tradicional, como el crédito bancario o la bolsa de valores, las Initial Coin Offerings (ICO) surgen como una alternativa innovadora basada en el uso de blockchain y criptoactivos. Este artículo tiene como objetivo hacer una prospectiva al analizar la viabilidad de las ICO como modelo de inversión para emprendedores y nuevas empresas, comparándolas con los métodos convencionales de financiamiento. Para ello, se empleó una metodología cualitativa de tipo observacional, utilizando la técnica de monitoreo tecnológico del modelo nacional de gestión tecnológica, enfocada en identificar tendencias, capacidades tecnológicas y señales de innovación en los procesos de recaudación de fondos. Los hallazgos revelan que, a diferencia de los modelos tradicionales, las ICO permiten la obtención de capital sin intermediarios, a través de la emisión de tokens respaldados por elementos como white papers técnicos y patentes, los cuales fortalecen la confianza de los inversionistas. Además, se identifican tres temas clave: barreras de acceso al crédito convencional, potencial disruptivo de las ICO y la relevancia de los indicadores tecnológicos. Se concluye que, si bien las ICO presentan riesgos regulatorios y requieren alfabetización digital, constituyen una opción válida para fomentar la innovación, el emprendimiento y el acceso descentralizado a recursos financieros en economías emergentes.

Palabras clave: ICO's, inicial coin offering, criptoactivos, financiación, blockchain, gestión tecnológica, prospectiva

Abstract

Given the growing limitations in accessing traditional financing methods such as bank credit or stock markets, Initial Coin Offerings (ICOs) emerge as an innovative alternative based on blockchain and cryptoassets. This article aims to prospective and analyze the feasibility of ICOs as an investment model for entrepreneurs and new businesses, comparing them with conventional financing methods. A qualitative, observational methodology was used, applying the technological monitoring technique from the national technology management model, focused on identifying trends, technological capabilities, and innovation signals in fundraising processes. The findings reveal that, unlike traditional models, ICOs enable capital raising without intermediaries through the issuance of tokens backed by elements such as technical white papers and patents, which enhance investor confidence. Furthermore, three key themes are identified: barriers to accessing conventional credit, the disruptive potential of ICOs, and the importance of technological indicators. It is concluded that although ICOs involve regulatory risks and require digital literacy, they represent a valid option to foster innovation, entrepreneurship, and decentralized access to financial resources in emerging economies.

Keywords: ICO's, initial coin offering, crypto, blockchain, technological capabilities, prospective

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicado en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons.



Cómo citar: Avendaño, A. A., Ruiz García, A., & Viramontes Romero, M. Ángel. (2025). Prospectiva en los ICO (Initial Coin Offering) como modelo de inversión. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 6 (4), 2041 – 2051. <https://doi.org/10.56712/latam.v6i4.4416>

INTRODUCCIÓN

El poder crear una empresa a partir de una idea sobre algún producto o servicios depende de dónde se sitúe geográficamente el estudio, en algunos países por factores geopolíticos, es más fácil encontrar inversionistas dispuestos a financiar proyectos, por ejemplo en Estados Unidos en la región de Silicon Valley, California; ahí se encuentra la concentración de inversionistas de riesgo más importante del mundo, con grandes portafolios de inversiones listos para apoyar ideas innovadoras o empresas listas para crecer. En Europa son varios países los que luchan por convertirse en el nuevo Silicon Valley, España, Alemania o Suiza por mencionar algunos con gran apoyo gubernamental y menor apoyo privado. En caso de no tener acceso a portafolios de inversión de riesgo, una alternativa es el acceso a cotizar en bolsa de valores para acceder a inversionistas de riesgo, que busquen invertir en empresas, el procedimiento para que una empresa salga a bolsa lleva una tramitología compleja y en algunos casos se requieren de años y de mucho dinero. Otra opción es el acceso al crédito bancario; dependiendo el país, banco, perfil del interesado y monto del crédito, con una tasa de interés variable (Catalini & Gans, 2018).

Una ICO constituye un mecanismo en donde las nuevas empresas recaudan capital por medio de la venta de tokens a una multitud de inversores. Esto viene a revolucionar los métodos convencionales de acceso a crédito para una nueva empresa. El token es una criptomoneda que sirve como medio digital de intercambio con valor basado en la tecnología de contabilidad distribuida y están destinados a convertirse en unidades funcionales futuras del proyecto de la empresa (por ejemplo, función de utilidad, derecho de propiedad, regalías). El mecanismo de ICO permite tener acceso a una mayor la recaudación de fondos evitando intermediarios y constituyen mecanismos de gran calidad al ser incluido en los indicadores de capacidad tecnológica, como White papers o las patentes de la empresa (Fisch, 2019).

El concepto de ICO hace referencia a la postulación pública inicial, cuando las empresas salen a bolsa y ofertan un número determinado de acciones para la compra y venta de las mismas, el medio de financiación cambia de una acción a una criptomoneda, constituyendo una forma de financiación rápida y fácil, dejando de lado las regulaciones públicas de los países y siendo un contrato privado entre particulares (Li & Mann, 2019).

Sin embargo, al ser un mecanismo revolucionario e innovador, no es muy conocido en el sector financiero empresarial, por lo que los mecanismos de acceso al crédito convencionales siguen siendo los más optados pero los más volátiles en el mundo, puesto que dependen en gran manera de la economía globalizada y de opiniones de bolsa de valores de terceros. Ante ello, existe una extensa literatura que muestra un repertorio acerca de las aplicaciones ICO y sus casos de éxito por separado, pero son pocos los que analizan y comparan estos casos con la finalidad de despejar dudas en los inversionistas, emprendedores e incluso empresas financieras que buscan el éxito a través de invertir en criptomonedas.

Este artículo muestra una revisión literaria (o de la literatura) de los mecanismos ICO como modelos de inversión inicial para nuevas empresas, comparándolo con los modelos tradicionales de acceso al crédito. De igual forma, se analizan los indicadores tecnológicos de las empresas como señales potenciales de capacidades tecnológicas para conocer el impacto significativo en la cantidad de fondo recaudado. Bajo este contexto, se busca despejar las dudas y comenzar a promover las ICO como una alternativa revolucionaria para obtener recursos financieros.

METODOLOGÍA

Se realiza un estudio cualitativo, de tipo observacional, mediante el proceso de vigilancia tecnológica haciendo uso de la técnica de “Monitoreo Tecnológico” haciendo referencia al modelo nacional de gestión de la tecnología del Premio Nacional de Tecnología e Innovación, el cual tiene como propósito impulsar el desarrollo de las organizaciones mexicanas (Premio Nacional de Tecnología e Innovación, s. f.). El monitoreo tecnológico es un proceso sistemático y continuo de observación, recolección, análisis y evaluación de información relevante sobre avances, innovaciones, tendencias y desarrollos en ciencia y tecnología que pueden impactar en una organización, sector o país. Su objetivo es anticipar cambios, identificar oportunidades de innovación, prevenir riesgos tecnológicos y apoyar la toma de decisiones estratégicas. Este proceso se enfoca en vigilar el entorno externo (científico, técnico, normativo y competitivo) mediante el uso de herramientas de búsqueda, análisis de patentes, publicaciones científicas, bases de datos, redes de conocimiento y otras fuentes especializadas.

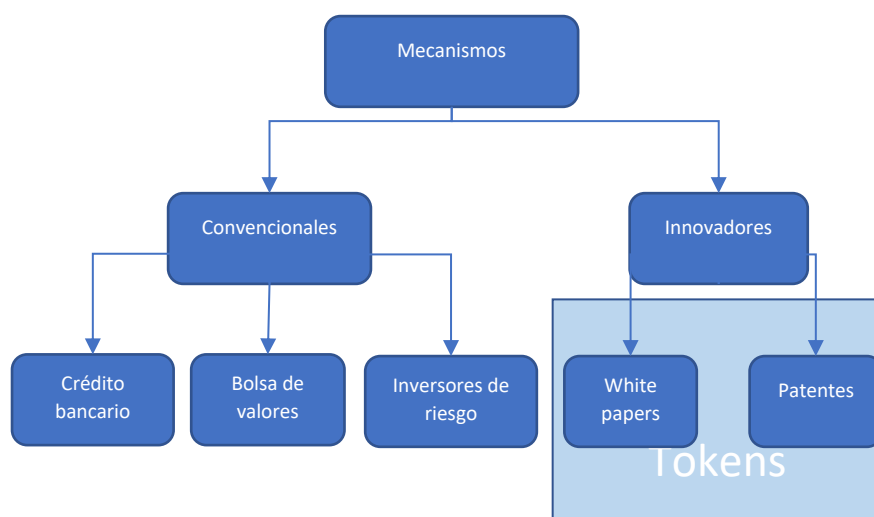
DESARROLLO

Prospectiva del sistema financiero de acceso al crédito

Como visión general del sistema de financiamiento, podemos clasificar dos tipos de estructuras con base en los mecanismos convencionales y los innovadores en los que una persona emprendedora puede obtener cantidades de dinero a través de un financiamiento nuevo como son los “Tokens” como se observa en la Figura 1.

Figura 1

Perspectiva general de financiamiento para nuevas empresas (elaboración propia)



Tomando como ejemplo el sistema bancario mexicano y en particular las características que acompañan al mercado dedicado al crédito, es importante resaltar que las instituciones bancarias ofrecen servicios financieros con incrementos en los costos que tienen que pagar los usuarios. Por el lado de la demanda, se mencionan algunos de los elementos que limitan el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito bancario, entre ellas; un alto grado de informalidad y el retraso en los créditos que reciben de proveedores. Los bancos son fundamentales para apoyar el crecimiento económico en todos los países, de manera que la relación cliente y banco debe darse en condiciones de negocio justas.

El sector público es más atractivo a las instituciones que solicitan apoyo, por el bajo nivel de morosidad, en cambio el sector privado ha sido menos favorecido por su alta demora y elevado riesgo de retorno de inversión; esto ha provocado que sea menos atractivo y en consecuencia con menos penetración en los sectores que solicitan algún crédito para invertir y crecer (Clavellina Miller, 2013). En esta sección se describen los mecanismos convencionales e innovadores y el impacto que generan en el financiamiento de los emprendedores iniciales.

Crédito bancario

El acceso al crédito depende de la zona geográfica donde se encuentre el sujeto, en el caso de México no todas las personas son sujetos de crédito, se tienen que cumplir ciertos criterios para el otorgamiento del crédito, en el supuesto que se cumpla con todos los requisitos y que se cuente con un crédito convencional, existen ventajas como: el financiamiento total a parcial del proyecto, tiempos de respuesta cortos, no hay condicionamiento para el uso del crédito y algunas desventajas como: verificación de antecedentes financieros, intereses relativamente altos, tramitología y firma de contrato. Si bien es cierto que existe esta opción de crédito para personas emprendedoras, también es verdad que en torno a las mismas se ha tejido toda una campaña negativa de opiniones terribles que concluyen en más deuda y más pago de intereses (Avendaño, 2018).

Bolsa de Valores

El tema de la bolsa de valores es muy amplio, tomando como ejemplo a un sujeto que aspira a emprender algún negocio, existen tres opciones a considerar: la primera es asociarse con más personas para formalizar la figura de “sociedad anónima” por mencionar solo una figura mercantil; donde el capital inicial se divide en acciones, tantas como socios y participación estipulan aportar en acciones. La segunda, tiene que ver con comprar una empresa o participación accionaria de manera notariada, y la tercera, asociarse con otra empresa, pero con la inserción de un nuevo capital, emitiendo en consecuencias nuevas acciones de igual valor que las anteriores y certificadas ante notario (Venegas, 2017). Solo las empresas debidamente conformadas, con todos los lineamientos establecidos en la ley, podrán participar en la bolsa; mediante oferta pública para poder incrementar el número de inversores y donde cada nuevo inversor tendrá una nueva acción que estará regida por la ley de la oferta y la demanda. (Clavellina Miller, 2013).

Inversores de riesgo para startup

Hace veinte años el acceso a la financiación de inversores de riesgo solo se encontraba en las grandes empresas, esta visión ha cambiado; específicamente hoy existen pequeñas empresas que han recibido apoyos de familiares y/o amigos para poder iniciar su ruta como emprendedores. Existen dos tipos de fondos de capital de riesgo: uno es el capital semilla, enfocado a aquellas empresas que inician y el otro de crecimiento, para empresas que desean crecer y expandirse. Es importante señalar que los fondos de capital de riesgo son de inversores privados que buscan ver crecer su inversión (Manigart & Struyf, 1997).

Antes de iniciar una empresa, el emprendedor debe decidir el método para financiar la empresa, por lo que recurre a la financiación externa. Así mismo, el emprendedor también tiene la opción de financiar su empresa por medio de capital de riesgo (VC) (Miglo, 2020), los cuales son el resultado de recolección de inversionistas más grandes, por lo que lleva el riesgo a que pierdan la propiedad (o su mayor acción) en la empresa (Pilkington, 2018).

Inversiones a partir de las ICO

Las Initial Coin Offering (ICO) son ofertas públicas de criptomonedas a cambio de las existentes opciones, destinadas a financiar proyectos, principalmente en el ámbito del desarrollo de blockchain (Fenu et al., 2018). Fisch, describe a las ICO como un mecanismo de financiación usado por empresas e instituciones para recaudar capital mediante la venta de tokens (cryptocoin) a los inversionistas (Fisch, 2019). Estos tokens representan el instrumento financiero con el cual se han revolucionado y popularizado los modelos de inversión. Consiste en una unidad de valor emitida por una empresa que abarca un campo amplio de aplicaciones y que proporciona una utilidad que tiene valor capital (Boreiko & Sahdev, 2018).

En general, las nuevas empresas optan por usar ICO en su modelo de financiamiento para ayudar a crecer rápidamente y competir en el mercado (Conley & Gutmann, 2019). Los inversores individuales se centran en las tasas de éxito y en el rendimiento de su capital invertido (Boreiko & Sahdev, 2018) y en cuanto al bienestar social, le ayuda a concebir una mejor economía y atraer inversionistas (Jin et al., 2017).

Por otro lado, una de las principales razones por las que los tokens son comercializados es porque se pueden transferir de inmediato y negociarse en intercambios globales de criptomonedas que proporcionan mercados secundarios y que el usuario puede disponer de la venta en el momento que quiera (Spinedi et al., 2019).

Un supuesto de ejemplo puede ser: Fernando un agricultor de flores en el Organal, Municipio de San Juan del Río, Querétaro, México, quien no cuenta con recursos económicos para seguir produciendo pero si con amplia experiencia en el cultivo de rosas de invernaderos, requiere de una inversión de \$100,000.00 MXN (cien mil pesos 00/100 m.n.) para la compra de semilla, fertilizante y gastos en general; con la ayuda de un gestor tecnológico, Fernando podría reunir la cantidad antes mencionada sin intermediarios, a través de una ICO, que nombraremos "RosaCoin" para fines prácticos. Fernando solo necesitaría pasar sus requerimientos al gestor tecnológico para que él a su vez elabore la propuesta tecnológica a los especialistas "Tokens" quienes se encargarán de hacer el desarrollo tecnológico con la promesa de un porcentaje de las monedas que se van a poner a la venta. Posteriormente el gestor tecnológico pondrá a la venta en algunos de los sitios especializados de ICO's, después de un tiempo y precio establecido; se podrá ver el éxito o fracaso del proyecto "RosaCoin". Se observa que la financiación va de la mano con el nacimiento de la nueva criptomoneda "RosasCoin" como algunas en circulación Bitcoin, Ethereum, etcetera, recordando que la figura que soporta el valor de la criptomoneda al igual que en la bolsa de valores es el registro de la acción.

Un ejemplo de lo anterior, lo constituye ICOmarks. (2019), el cual es un sitio especializado en ICO <https://icomarks.com/stats> distingue 29 categorías diferentes que van desde inteligencia artificial, arte, big data, educación, energía, agricultura, turismo, etcétera, incluso al momento se encuentran disponibles para su compra y venta con fecha del 3 de abril de 2019 se tienen registradas en su sitio 1,700 ICO donde se puede consultar el detalle de cada una de ellas.

Patentes

Las patentes son la señal más comúnmente utilizada para las capacidades tecnológicas en la investigación previa y que resultan cruciales para adquirir financiación empresarial. Las patentes respaldan la credibilidad de la empresa, por lo que siempre son comunicadas, ya que son el resultado de una inversión considerable de tiempo y esfuerzo (Hoenig, 2012). La declaración de patentes es pilar para relacionarse con empresas con alta capacidad tecnológica, siendo el puente para comunicar las capacidades tecnológicas superiores de una empresa a los inversores potenciales.

Technical White paper

Si bien los libros blancos no siguen las pautas estándar, un componente importante y común es la descripción técnica del proyecto de empresa y sus aplicaciones. Las guías del inversor recomiendan ocasionalmente una evaluación cuidadosa de las descripciones técnicas en un documento técnico para identificar ICO exitosas (Florysiak & Schandlbauer, 2019). Un informe técnico es observable porque tiene y distribuye un estándar en las ICO que los inversores reconocen. Además, produce un informe técnico que implica un costo considerable, y que varía del tipo de empresa con menores y mayores capacidades tecnológicas. Estos libros blancos pueden centrarse, por ejemplo, en el equipo o modelo de negocio de la empresa. Esto establece un equilibrio separador en el que solo las empresas con altas capacidades tecnológicas pueden producir un libro blanco técnico, convirtiéndolo en una señal efectiva (Fisch, 2019).

Criptomonedas y Tokens

Para poder capitalizar algún proyecto, negocio o empresa, como en el ejemplo de Fernando; el nacimiento de una nueva moneda es el medio y el soporte para lograrlo, así se establece un número finito de acciones y un valor por cada moneda o acción, y con ello el soporte del desarrollo tecnológico, recae en un equipo informático quienes construirán la criptomoneda a través de Tokens, que son similares a los bonos. Una vez que esté en circulación la moneda, ellos podrán cambiar los Tokens por la nueva criptomoneda de manera sencilla. Con este proceso se eluden inversores de riesgo e intermediarios en el proceso. Por definición, los Tokens son cualquier criptomoneda que se puede intercambiar a través de blockchain (Conley & Gutmann, 2019).

Blockchain aumenta la confianza entre las partes comerciales y reduce los costos al permitir transacciones directas entre participantes sin intermediarios. A través de la descentralización, blockchain puede reducir los costos de transacción al conectar directamente a consumidores y proveedores y minimizar los conflictos o errores que pueden ocurrir en los contratos a través de la automatización, es decir, contratos inteligentes (Lee, 2019).

RESULTADOS

Presentación de los Datos

El estudio realiza un análisis comparativo entre mecanismos convencionales e innovadores de financiamiento para nuevas empresas, centrando su atención en las Initial Coin Offerings (ICO) como alternativa emergente. Los hallazgos muestran las limitaciones estructurales de los métodos tradicionales (banca, bolsa de valores, capital de riesgo) y evidencian la utilidad de herramientas como tokens, patentes y white papers en la viabilidad tecnológica de proyectos.

Tabla 1

Comparación de mecanismos de financiamiento

Mecanismo	Tipo	Características clave	Limitaciones principales
Crédito bancario	Convencional	Acceso parcial, rápida respuesta, sin condicionamiento de uso	Tramitología, altos intereses, criterios duros
Bolsa de valores	Convencional	Formalización societaria, oferta pública de acciones	Alta regulación, costos elevados
Inversores de riesgo	Convencional	Capital semilla y de crecimiento, visión de retorno	Riesgo de pérdida de control accionario
ICO (Initial Coin Offering)	Innovador	Venta de tokens, contratos inteligentes, sin intermediarios	Falta de regulación, desconocimiento del sistema

White papers	Innovador	Documento técnico, evidencia de capacidad tecnológica	Alto costo de producción técnico
Patentes	Innovador	Respaldo legal de invención, prestigio tecnológico	Largo proceso de obtención y registro

La tabla 1 presenta una visión comparativa entre los mecanismos tradicionales de financiamiento (crédito bancario, bolsa de valores, capital de riesgo) y los mecanismos innovadores (ICO, white papers, patentes), utilizados por emprendedores y startups para obtener recursos económicos.

De la revisión surgen tres grandes categorías temáticas:

Tabla 2

Categorización de temas por autor

Tema	Referencia	Autor
Barreras de acceso al crédito convencional	Sobrerregulación, falta de inclusión financiera, informalidad en las pymes. Cita relevante: “...no todas las personas son sujetos de crédito [...] existen ventajas como: financiamiento total o parcial del proyecto... y desventajas como: verificación de antecedentes, intereses altos...”	Avendaño, 2018
Potencial de las ICO como alternativa disruptiva	Reducción de intermediarios, autonomía del emprendedor, validación tecnológica vía blockchain. Cita: “El mecanismo de ICO permite tener acceso a una mayor recaudación de fondos evitando intermediarios y constituyen mecanismos de gran calidad...”	Fisch, 2019
Indicadores de capacidades tecnológicas	Las patentes y los white papers como señales clave que elevan la confianza del inversionista. Cita: “Las patentes respaldan la credibilidad de la empresa [...] siendo el puente para comunicar las capacidades tecnológicas superiores...”	Hoenig, 2012

La tabla 2 describe La figura visualiza la categorización de temas relevantes entre mecanismos convencionales (crédito, bolsa, riesgo) e innovadores (tokens, white papers, patentes), situando a los ICO como punto de convergencia tecnológica y financiera.

DISCUSIÓN

Existe en el mundo una importante línea de investigación que tiene que ver con la innovación tecnológica que busca describir la importancia de las tecnologías emergentes como el blockchain, de donde se desprenden las criptomonedas, contratos inteligentes e ICO, por mencionar solo algunas de las implementaciones actuales. Si bien es cierto que hay algunas evidencias positivas sobre este impacto en las ICO; también es cierto que las mismas no nos permiten obtener conclusiones definitivas sobre su adaptación y uso. Los resultados conocidos hasta la fecha, por la naturaleza de los insumos que manejan; son contradictorios entre sí y por lo mismo, no permiten emitir un juicio claro y generalizado. Finalmente, toda implementación tecnológica tiene riesgos; pero también abre muchas oportunidades de avanzar.

Como segunda línea de investigación las criptomonedas se han popularizado tanto, virtud del blockchain. Mecanismo que aporta soluciones tecnológicas para el uso de certificados digitales, descentralización de información y su encriptación. Es una de las tecnologías emergentes en 2018 de acuerdo a la revista Jornal del MIT (Coyle, 2018).

En toda economía de mercado, las regulaciones significan certeza jurídica y transparencia en las operaciones, muchos países aún no alcanzan el nivel de madurez que les permita legislar sobre las nuevas tecnologías emergentes que soportan. Ejemplo de lo anterior, lo constituyen las ICO; lo que provoca pérdida de competitividad en un ámbito que bien merece una oportunidad. Suiza con gran experiencia histórica en la inversión de capital, pretende ser la meca de las criptodivisas, empresas de ICO, blockchain, etcetera, con una visión importante, asumiendo riesgos y regulaciones y considerando también que vale la pena arriesgar a corto plazo para consolidar un mercado maduro a futuro.

CONCLUSIÓN

El presente estudio evidencia que las Initial Coin Offerings (ICO) representan una alternativa disruptiva y viable para el financiamiento de nuevas empresas, en contraste con los mecanismos convencionales como el crédito bancario, la bolsa de valores y los fondos de capital de riesgo. A través del análisis de la literatura y del monitoreo tecnológico, se destaca que las ICO permiten eliminar intermediarios, reducir costos y acelerar los procesos de obtención de capital, todo ello sustentado en tecnologías emergentes como el blockchain y los contratos inteligentes.

Los hallazgos muestran que, si bien las ICO presentan ventajas competitivas en términos de agilidad, autonomía y descentralización, su implementación efectiva requiere de ciertos elementos clave: la generación de white papers técnicos, el respaldo con patentes y la demostración de capacidades tecnológicas sólidas. Estos componentes son fundamentales para generar confianza entre los inversionistas, especialmente en un entorno donde aún persiste una baja regulación y escasa familiaridad del mercado con estos mecanismos.

Asimismo, el estudio resalta la importancia de un gestor tecnológico que actúe como puente entre los emprendedores y los desarrolladores de tecnología, permitiendo la estructuración estratégica de proyectos como "RosaCoin", ejemplo práctico que ilustra el potencial transformador que podría ser de esta modalidad.

Finalmente, se concluye que las ICO, más allá de ser una herramienta financiera, constituyen un motor de innovación con alto valor prospectivo. No obstante, su aprovechamiento dependerá de un entorno regulatorio más maduro, una mayor alfabetización tecnológica y el fortalecimiento de capacidades institucionales orientadas a la inversión inteligente y descentralizada.

REFERENCIAS

- Avendaño, O. (2018). Los retos de la banca digital en México. *Revista IUS*, 12(41). <https://doi.org/10.35487/rius.v12i41.2018.325>
- Boreiko, D., & Sahdev, N. K. (2018). To ICO or not to ICO – Empirical analysis of Initial Coin Offerings and Token Sales. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3209180>
- Catalini, C., & Gans, J. S. (2018). Initial coin offerings and the value of crypto tokens. *National Bureau of Economic Research*.1
- Clavellina Miller, J. L. (2013). Crédito bancario y crecimiento económico en México. *Economía Informa*, 378, 14–36. [https://doi.org/10.1016/S0185-0849\(13\)71306-9](https://doi.org/10.1016/S0185-0849(13)71306-9)
- Conley, J., & Gutmann, T. (2019). Blockchain and the Economics of Crypto-tokens and Initial Coin Offerings. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00337-9>
- Fenu, G., Marchesi, L., Marchesi, M., & Tonelli, R. (2018). The ICO phenomenon and its relationships with ethereum smart contract environment. 2018 International Workshop on Blockchain Oriented Software Engineering (IWBOSE), 26–32. <https://doi.org/10.1109/IWBOSE.2018.8327568>
- Fisch, C. (2019). Initial coin offerings (ICOs) to finance new ventures. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 1–22. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.09.007>
- Florysiak, D., & Schandlbauer, A. (2019). The Information Content of ICO White Papers. 58.
- Hoenig, D. (2012). The Role of Patents in Venture Capital Financing – an Empirical Analysis from Different Perspectives. 230.
- Jin, S., Ali, R., & Vlasov, A. V. (2017). Cryptoeconomics: Data Application for Token Sales Analysis. 13.
- Lee, J. Y. (2019). A decentralized token economy: How blockchain and cryptocurrency can revolutionize business. *Business Horizons*, 62(6), 773–784. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2019.08.003>
- Li & Mann, W. (2019). Digital Tokens and Platform Building. *SSRN Electronic Journal*, 48.
- Manigart, S., & Struyf, C. (1997). Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study. 11.
- Miglo, A. (2020). ICO vs. Equity Financing Under Imperfect, Complex and Asymmetric Information. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3539017>
- Pilkington, M. (2018). The Emerging ICO Landscape - Some Financial and Regulatory Standpoints. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3120307>
- Premio Nacional de Tecnología e Innovación. (s. f.). <http://www.cambiotec.org.mx/manualdegestiontecnologica/manual/manual/glosario/>
- Spinedi, G., Rigotti, G., Canetta, L., Camoesa, L. G., & Redaelli, C. (2019). Guideline for enterprise to a Value Plan through Blockchain and ICO. 2019 IEEE International Conference on Engineering, Technology and Innovation (ICE/ITMC), 1–8. <https://doi.org/10.1109/ICE.2019.8792601>
- Venegas, P. (2017). Initial Coin Offering (ICOs) Risk, Value and Cost in Blockchain Trustless crypto-markets. 34.

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons .