

BLOCKCHAIN DISRUPTIVO

EDUCACIÓN FINANCIERA DIGITAL

La Tía Graciela

y el dinero digital

PARTE III

**Liquidez, precio y
planificación**



BIBLIOTECA LA TÍA GRACIELA

Parte III

Liquidez, precio y planificación

Mercado secundario, precio del token, valuaciones, fiscalidad, planificación patrimonial y herencia digital.

UNA SERIE PARA ENTENDER ANTES DE DECIDIR

La Tía Graciela hace preguntas simples para comprender qué representa un token, qué riesgos existen, qué derechos puede otorgar y qué deberíamos analizar antes de tomar decisiones.

Este material tiene fines exclusivamente educativos e informativos. No constituye asesoramiento financiero, legal, contable, impositivo ni recomendación de inversión. La Tía Graciela no recomienda comprar, vender ni invertir en activos digitales. Su objetivo es ayudar a entender conceptos, riesgos y preguntas clave antes de tomar decisiones.

En esta parte

Capítulo 12 · Mercado secundario: poder vender no es lo mismo que poder salir

Capítulo 13 · El precio del token: una cosa es la pantalla y otra el mercado

Capítulo 14 · El ladrillo con Wi-Fi: cuando tokenizar no mejora nada

Capítulo 15 · Gané 200% con un token: ahora viene la parte menos glamorosa

Capítulo 16 · Regalar tokens a los nietos: heredar valor o heredar confusión

La protagonista

Graciela empezó como una jubilada y ama de casa que no entendía por qué el mundo financiero utilizaba tantas palabras difíciles. Con cada pregunta, investigó, comparó documentos y aprendió a separar tecnología, derechos, utilidad, precio y riesgo. Su evolución no la convierte en asesora: la convierte en una lectora más preparada.

Liquidez, precio y planificación: cuando el token sale del PowerPoint

Hasta acá, la Tía Graciela ya había aprendido varias cosas.

Sabía que un token no es magia.

Sabía que blockchain no reemplaza la estructura legal.

Sabía que un activo tokenizado puede representar distintos derechos.

Sabía que no todo lo que aparece en una app significa propiedad directa.

Y sabía que, si algo sale mal, lo importante no es el diseño del dashboard, sino el documento que permite reclamar.

Pero entonces llegó una nueva etapa.

La etapa en la que el token deja de ser una idea linda y empieza a enfrentarse con la realidad.

La realidad del mercado.

La realidad del precio.

La realidad de los impuestos.

La realidad de la sucesión, la donación y la planificación patrimonial.

Porque una cosa es comprar un token.

Otra cosa es poder venderlo.

Una cosa es que una plataforma diga que vale más.

Otra cosa es que alguien esté dispuesto a pagarlo.

Una cosa es tokenizar un activo.

Otra cosa es usar blockchain para tapar problemas viejos con palabras nuevas.

Y una cosa es ganar dinero con un activo digital.

Otra cosa es saber cómo se declara, cómo se documenta y cómo se transmite.

En esta parte, la Tía Graciela empieza a mirar el dinero digital con más madurez.

Ya no pregunta solo:

“¿Qué es esto?”

Ahora pregunta:

“¿Cómo salgo, cuánto vale, quién responde, cómo se declara y qué pasa si se lo quiero dejar a mis nietos?”

Ahí empieza una educación financiera digital más seria.

CAPÍTULO 12

Mercado secundario: poder vender no es lo mismo que poder salir

Un día le dijeron a la Tía Graciela:

“Este token lo vas a poder vender cuando quieras.”

La frase sonaba hermosa.

Libre.

Moderna.

Casi perfecta.

Pero la Tía, que ya venía bastante entrenada, hizo una pregunta simple:

“¿Salir a dónde, querido... si no hay nadie del otro lado comprando?”

Y con esa pregunta dejó expuesto uno de los temas más importantes de la tokenización: la liquidez.

Muchas plataformas prometen mercado secundario.

Muchas presentaciones dicen que el token será transferible.

Muchas propuestas hablan de salida anticipada.

Pero hay una diferencia enorme entre poder poner algo en venta y poder venderlo de verdad.

Poder vender significa que técnicamente existe una función, un contrato, una app o una plataforma que permite ofrecer el token.

Poder salir significa que hay demanda real.

Significa que existe alguien dispuesto a comprar.

Significa que hay precio.

Significa que hay volumen.

Significa que el mercado no es solo una pestaña en una plataforma, sino un espacio donde ocurren operaciones reales.

La Tía lo entendió enseguida:

“Entonces que tenga botón de vender no significa que haya comprador.”

Exactamente.

Ese es el punto.

Un mercado secundario no se crea solo con tecnología.

Se crea con confianza, información, reglas, participantes, compradores, vendedores, valuación, cumplimiento normativo y comunicación permanente.

Si nadie conoce el proyecto, si no hay reportes, si no hay información actualizada, si no hay compradores interesados o si las restricciones regulatorias impiden transferir libremente, la liquidez puede ser mucho menor de lo que prometía el folleto.

La tokenización puede mejorar la transferencia de activos.

Pero no puede inventar demanda donde no existe.

Puede reducir fricción.

Puede facilitar registros.

Puede automatizar reglas.

Puede mejorar la experiencia.

Pero no puede obligar a alguien a comprar un activo si no lo entiende, si no confía o si no ve valor.

Por eso la Tía dejó de preguntar solamente:

“¿Se puede vender?”

Y empezó a preguntar:

“¿Hay alguien comprando?”

Esa es una pregunta mucho más seria.

LO QUE APRENDIÓ LA TÍA GRACIELA

Mercado secundario no significa liquidez garantizada.

Un token puede ser técnicamente transferible y, aun así, ser difícil de vender.

La verdadera liquidez se prueba cuando alguien quiere salir y encuentra un comprador real.

PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACERTE

¿Existe realmente un mercado secundario?

- ¿Dónde se negocia el token?
- ¿Quiénes pueden comprarlo?
- ¿Hay compradores activos?
- ¿Hay volumen de operaciones?
- ¿Quién informa el precio?
- ¿Qué restricciones existen para transferirlo?
- ¿Puedo vender todo o solo una parte?
- ¿Cuánto tiempo podría tardar en salir?
- ¿Hay costos, comisiones o penalidades?

CAPÍTULO 13

El precio del token: una cosa es la pantalla y otra el mercado

Después de un tiempo, la Tía Graciela miró su cuenta y vio algo que le gustó.

El token aparecía con un valor más alto.

La plataforma decía que ahora valía más.

El número en pantalla había subido.

Y alguien le dijo:

“Viste, Tía, ya ganaste.”

Pero ella hizo una pregunta que incomoda a más de un proyecto:

“¿Más según quién, querido?”

Ahí aparece otro tema fundamental: la diferencia entre precio, valuación y valor real.

Un token puede mostrar un precio en una app.

Puede tener una valuación teórica.

Puede figurar con un valor actualizado según una fórmula.

Puede estar basado en una tasación.

Puede calcularse con el valor del activo subyacente.

Pero nada de eso significa automáticamente que alguien vaya a pagar ese precio.

La pantalla puede mostrar un número.

El mercado puede decir otra cosa.

Por ejemplo, un inmueble puede estar tasado en cierto valor.

Pero si nadie lo compra, o si para venderlo hay que bajar el precio, el valor real de salida puede ser distinto.

Lo mismo puede pasar con un token.

La Tía lo entendió así:

“Entonces no es lo mismo que me digan cuánto vale a que alguien ponga la plata.”

Exactamente.

La valuación puede ser necesaria.

De hecho, es importante.

Un proyecto serio debería tener reglas claras para valuar los activos, actualizar precios, informar metodología y evitar números arbitrarios.

Pero el precio relevante no es solo el que aparece en el dashboard.

También importa el precio al que realmente se puede vender.

Y ahí vuelve la liquidez.

Porque precio sin comprador puede ser solo una referencia.

Una estimación.

Una expectativa.

Un número lindo.

Pero no necesariamente dinero disponible.

La Tía aprendió otra diferencia clave:

valuación no es liquidez.

Y liquidez no es promesa.

Si un token dice que vale más, hay que preguntar:

¿quién calculó ese valor?

¿con qué metodología?

¿hay tasación independiente?

¿hay operaciones reales?

¿hay compradores a ese precio?

¿puedo venderlo hoy?

¿el precio de pantalla es indicativo o ejecutable?

En educación financiera digital, esa diferencia es esencial.

Porque muchas personas creen que ganaron porque ven un número más alto.

Pero la ganancia se vuelve real cuando existe una operación, una conversión o una salida concreta.

LO QUE APRENDIÓ LA TÍA GRACIELA

El precio en pantalla no siempre es valor realizable.

Una valuación puede orientar, pero el valor real se prueba cuando existe un comprador dispuesto a pagar.

PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACERTE

¿Quién define el precio del token?

¿Qué metodología usa?

¿Hay tasación independiente?

¿El precio se basa en operaciones reales o en una estimación?

¿Puedo vender a ese precio?

¿Hay compradores disponibles?

¿La valuación es auditada?

¿Cada cuánto se actualiza?

¿El precio incluye costos, comisiones o impuestos?

¿La ganancia es real o solo contable?

CAPÍTULO 14

El ladrillo con Wi-Fi: cuando tokenizar no mejora nada

En una de sus conversaciones más directas, la Tía Graciela escuchó una propuesta que sonaba moderna:

un inmueble tokenizado.

Pero al revisar mejor, no había una estructura clara.

No había derechos bien definidos.

No había custodia sólida.

No había información suficiente.

No había liquidez.

No había una mejora real frente al modelo tradicional.

Solo había un inmueble, un token y mucho vocabulario moderno.

Entonces la Tía dijo algo memorable:

“Eso no es tokenización. Eso es un ladrillo con Wi-Fi.”

Y tenía razón.

Muchos proyectos no están tokenizando activos.

Están envolviendo problemas viejos en lenguaje nuevo.

Antes se prometían negocios inmobiliarios sin suficiente estructura.

Ahora se prometen tokens inmobiliarios sin suficiente estructura.

Antes había proyectos con documentos débiles.

Ahora hay proyectos con whitepapers lindos, pero documentos débiles.

Antes faltaba liquidez.

Ahora falta liquidez, pero con dashboard.

Antes no estaba claro quién respondía.

Ahora tampoco, pero con smart contract.

La tecnología puede mejorar mucho.

Pero no convierte automáticamente un mal diseño en una buena oportunidad.

Tokenizar un activo no es simplemente subir una renta, una pyme, un inmueble o un flujo futuro a blockchain.

Tokenizar profesionalmente implica diseñar una estructura completa:

activo,

derechos,

vehículo,

cumplimiento,

custodia,

jurisdicción,

inversores,

liquidez,

riesgo,

información,

gobernanza,

y mecanismos de salida.

El token es apenas una parte.

No es el activo.

No es el contrato completo.

No es la garantía.

No es la estrategia comercial.

No es la regulación.

No es el mercado secundario.

Es una representación digital dentro de una estructura.

Si la estructura está mal, el token no salva nada.

La Tía lo bajó a tierra:

“Si el problema ya venía mal armado, ponerle blockchain no lo acomoda. Lo hace más moderno, nada más.”

Esa frase resume una verdad incómoda.

La tokenización sería no empieza en el smart contract.

Empieza antes.

En la pregunta sobre qué activo existe, qué derecho se quiere representar, qué documento lo respalda, qué inversor puede participar, qué regulación aplica, quién custodia, cómo se informa y cómo se sale.

Si eso no está resuelto, el token puede ser simplemente una capa estética.

Un envoltorio.

Un ladrillo con Wi-Fi.

LO QUE APRENDIÓ LA TÍA GRACIELA

Tokenizar no es maquillar un problema con tecnología.

Si el activo, los derechos, la documentación, la custodia, la liquidez y la regulación no están claros, el token solo moderniza la confusión.

PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACERTE

¿Qué problema real resuelve la tokenización?

¿El token representa un derecho claro?

¿La estructura mejora frente al modelo tradicional?

¿Hay documentación suficiente?

¿Existe custodia adecuada?

¿Hay reglas de información?

¿Hay liquidez o salida posible?

¿La tecnología aporta eficiencia real?

¿O solo se usa para que el proyecto parezca más innovador?

CAPÍTULO 15

Gané 200% con un token: ahora viene la parte menos glamorosa

Un día la Tía Graciela recibió una gran noticia.

Su inversión tokenizada había subido fuerte.

Muy fuerte.

Le dijeron que había ganado 200%.

Y claro, primero se alegró.

¿Quién no se alegraría?

Pero después hizo una pregunta mucho más seria:

“¿Y esto cómo se declara?”

Ahí se terminó la euforia y empezó la parte que muchos proyectos prefieren dejar para después.

La fiscalidad.

Porque una ganancia no desaparece por venir de un token.

No se vuelve invisible porque esté en blockchain.

No queda fuera del análisis porque el activo esté en otro país.

Y no se simplifica automáticamente porque la operación haya sido digital.

En el caso trabajado en la saga, la situación era especialmente interesante: una inversión tokenizada comercializada en Argentina, vinculada a un activo físico subyacente ubicado en Punta Cana, con una persona residente fiscal en Argentina. La publicación planteaba justamente la duda sobre cómo analizar una ganancia cuando intervienen token, activo real extranjero y residencia fiscal local.

La Tía entendió que había varias capas.

Una cosa es el token.

Otra cosa es el contrato.

Otra cosa es el activo físico.

Otra cosa es el país donde está ubicado ese activo.

Otra cosa es el país donde vive fiscalmente la persona.

Y otra cosa es el tipo de ganancia que se generó.

Por eso, cuando alguien gana dinero con un activo tokenizado, la pregunta no debería ser solo:

“¿Cuánto gané?”

También debería ser:

¿qué documento explica la operación?

¿qué compré realmente?

¿cómo se generó la ganancia?

¿dónde está el activo?

¿quién pagó?

¿en qué moneda?

¿en qué fecha?

¿hay comprobantes?

¿existe contrato?

¿la plataforma entrega reportes?

¿hubo conversión a stablecoins, pesos o dólares?

La Tía lo resumió de forma simple:

“Que sea digital no significa que no tenga que ordenarlo.”

Exactamente.

La educación financiera digital también incluye documentación.

Porque si una operación crece, si hay una ganancia importante o si intervienen activos de distintos países, la improvisación puede salir cara.

No se trata de asustar.

Se trata de ordenar.

La tokenización puede abrir oportunidades globales.

Pero cuanto más global es la operación, más importante es entender la parte fiscal, legal y documental.

LO QUE APRENDIÓ LA TÍA GRACIELA

Una ganancia tokenizada sigue siendo una ganancia que debe analizarse.

El token no elimina la necesidad de documentación, trazabilidad fiscal, análisis profesional y orden patrimonial.

PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACERTE

¿Qué tipo de activo compré?

¿Cómo se generó la ganancia?

¿En qué país está el activo subyacente?

¿Dónde tengo residencia fiscal?

¿Qué documentos respaldan la operación?

¿La plataforma entrega reportes?

¿Hubo compraventa, renta, rescate o distribución?

¿En qué moneda cobré?

¿Tengo comprobantes?

¿Consulté con un profesional contable o fiscal?

CAPÍTULO 16

Regalar tokens a los nietos: heredar valor o heredar confusión

Después de tantas conversaciones, la Tía Graciela empezó a pensar en su familia.

Antes regalaba dólares en un sobre.

Algo simple.

Visible.

Fácil de explicar.

Pero ahora tenía tokens, stablecoins, activos digitales y participaciones tokenizadas.

Entonces se le ocurrió regalarles tokens a sus nietos.

La intención era buena.

Quería dejarles algo de valor.

Quería acercarlos al futuro.

Quería que entendieran el nuevo mundo financiero.

Pero, como siempre, apareció la pregunta correcta:

“¿Mis nietos van a heredar valor o van a heredar confusión?”

Esa pregunta abre una dimensión que muchas veces se ignora: la planificación patrimonial digital.

Porque regalar activos digitales no es solo transferir algo a una wallet.

También implica explicar qué se está regalando.

Cómo se accede.

Cómo se protege.

Qué valor tiene.

Qué riesgo tiene.

Qué documentación lo respalda.

Qué pasa con las claves privadas.

Qué pasa con la sucesión.

Qué pasa con los impuestos.

Qué pasa si los nietos pierden acceso.

Qué pasa si no entienden lo que recibieron.

Un token puede tener valor.

Pero si nadie sabe qué representa, cómo se custodia o cómo se recupera, ese valor puede quedar atrapado.

Una stablecoin puede servir como liquidez digital.

Pero si se envía a una red equivocada, a una wallet mal copiada o a una persona que no sabe custodiar claves, el regalo puede transformarse en un problema.

Un activo tokenizado puede representar una renta mensual.

Pero si no está documentado, si no se sabe quién paga o si los beneficiarios no entienden cómo reclamar, la herencia puede convertirse en confusión.

La Tía entendió algo clave:

“No alcanza con dejarles tokens. Tengo que dejarles instrucciones.”

Exactamente.

La educación financiera digital no es solo para invertir.

También es para proteger.

Para transmitir.

Para documentar.

Para evitar que un patrimonio digital dependa de una frase como:

“la clave estaba anotada en algún lado.”

La planificación patrimonial digital debería incluir inventario de activos, documentos, wallets, accesos, instrucciones, contactos profesionales, respaldo fiscal y reglas familiares.

Y, sobre todo, debería incluir educación.

Porque no se puede heredar bien lo que no se entiende.

LO QUE APRENDIÓ LA TÍA GRACIELA

Regalar o heredar activos digitales requiere más que una transferencia.

Requiere documentación, custodia, instrucciones, planificación fiscal, acceso seguro y comprensión del derecho que se está transmitiendo.

PREGUNTAS QUE DEBERÍAS HACERTE

¿Qué activo digital quiero regalar o transmitir?

¿La otra persona entiende qué recibe?

¿Tiene wallet segura?

¿Sabe custodiar claves privadas?

¿Hay documentación respaldatoria?

¿Existen obligaciones fiscales?

¿Está claro qué derecho representa el token?

¿Qué pasa si la persona pierde acceso?

¿Hay instrucciones escritas?

¿Hay planificación patrimonial?

CIERRE

La tercera gran lección de La Tía Graciela

En esta tercera etapa, la Tía Graciela entendió que el mundo digital no elimina las preguntas tradicionales.

Las multiplica.

Antes preguntaba:

¿Qué compro?

Ahora también pregunta:

¿Cómo vendo?

¿Quién compra?

¿Quién dice cuánto vale?

¿El precio es real o solo aparece en pantalla?

¿La tecnología mejora algo o solo disfraza problemas?

¿Cómo se declara una ganancia?

¿Cómo se transmite un activo digital?

¿Cómo se protege una herencia tokenizada?

La tokenización puede hacer muchas cosas.

Puede fraccionar activos.

Puede mejorar registros.

Puede conectar inversores.

Puede facilitar operaciones.

Puede abrir mercados.

Puede modernizar estructuras.

Pero no elimina la necesidad de criterio.

No elimina la necesidad de documentación.

No elimina la necesidad de liquidez.

No elimina la necesidad de impuestos.

No elimina la necesidad de planificación.

Y no elimina la necesidad de entender.

Por eso La Tía Graciela no pregunta para frenar la innovación.

Pregunta para que la innovación no se convierta en confusión.

Porque el futuro financiero no se trata solo de tener tokens.

Se trata de saber qué representan.

Cómo se usan.

Cómo se venden.

Cómo se declaran.

Cómo se protegen.

Y cómo se transmiten.

La Tía Graciela no recomienda inversiones.

No dice qué token comprar.

No promete rentabilidad.

No reemplaza a un asesor, a un abogado ni a un contador.

La Tía Graciela hace algo más básico y, muchas veces, más urgente:

ayuda a entender antes de decidir.

Y en un mundo donde cada vez más activos van a tener una versión digital, esa puede ser una de las habilidades financieras más importantes de los próximos años.

Entender antes de decidir

La educación financiera digital no elimina el riesgo. Ayuda a reconocerlo, hacer mejores preguntas y comprender qué existe detrás de cada activo, derecho o infraestructura.

AVISO EDUCATIVO

Este material tiene fines exclusivamente educativos e informativos. No constituye asesoramiento financiero, legal, contable, impositivo ni recomendación de inversión. La Tía Graciela no recomienda comprar, vender ni invertir en activos digitales. Su objetivo es ayudar a entender conceptos, riesgos y preguntas clave antes de tomar decisiones.

Seguí aprendiendo con Blockchain Disruptivo

Cursos, capacitaciones y consultoría en tokenización, RWA, activos digitales y estrategia blockchain.

Solicitar diagnóstico personalizado por WhatsApp →

blockchaindisruptivo.com · linkedin.com/in/blockchaindisruptivo · [@blockchain_disruptivo](https://twitter.com/blockchain_disruptivo)

© 2026 Blockchain Disruptivo · Franco Emmanuel Pierucci