

# ADOPCIÓN DE CRIPTOMONEDAS EN LATAM

¿Se llegó al techo? ¿Un producto de nicho para unos pocos? ¿Cómo es el camino para la adopción masiva?

Tendencias e insights en Argentina, México y Brasil. Comparación de resultados 2022–2024. Encuesta online a población general. Abril 2024



# EN 2 AÑOS NO SE INCREMENTÓ LA CANTIDAD DE USUARIOS

- La cantidad de inversores cripto se mantuvo en el orden del 17%
- No se incorporaron ocasiones de uso. La mayoría no realiza transacciones, solo funciona como instrumento financiero que busca generar un rendimiento



- **CONFUSO**
- **VOLÁTIL**
- **ARRIESGADO**

Estas son las características que describen a las criptomonedas. Son las palabras más usadas por compradores y no compradores



# ¿QUÉ DIFERENCIA A LOS COMPRADORES?

- La volatilidad y ser visto como una inversión arriesgada no son barreras para la adquisición, son características inherentes.
- Los compradores también consideran que es una burbuja, pero confían en obtener una ganancia mientras sube.
- Invierten un monto que están dispuestos a perder.
- Sienten que es un producto financiero para ellos, se sienten identificados con este mundo.

## Atributos criptomonedas para los compradores



# EL MUNDO CRIPTO CAMBIA, PERO LA GENTE NO LO SABE

---

El 83% no sabe lo que es el Halving de Bitcoin. Incluso entre compradores de cripto la mayoría desconoce la noticia. El 4% lo mencionó espontáneamente.

El 77% desconoce que se aprobaron los ETFs de Bitcoin en EEUU. También desconocida entre compradores de cripto de la región.

Otros conceptos relacionados al mundo cripto son desconocidos por el público: DeFi, Web 3.0, stablecoins, NFTs



# ¿CÓMO DESARROLLAR EL MUNDO CRIPTO?

Es clave ampliar el conocimiento de las criptomonedas y entender en profundidad cuáles son las barreras para su adopción y generación de mayores oportunidades de uso..

Los players del mundo cripto deben trabajar sobre su funnel de conocimiento y consideración y apalancar su comunicación

de marca en los atributos que son más relevantes para atraer nuevos inversores.



# HACER CRECER TU MARCA



Comunicación efectiva para incrementar la base de inversores



Qué tu marca esté top of mind y lidere en momentum



Optimizá tus campañas



# ¿HABLAMOS?

---

**SEBASTIÁN GIMÉNEZ**

[Sebastian.Gimenez@marumatchbox.com](mailto:Sebastian.Gimenez@marumatchbox.com)

54911.4145.4609



# MUCHAS GRACIAS



---

maru/+  The Harris Poll

