



La Fundación de Inversión Dash (Dash Investment Foundation), que afirma ser el primer fondo de inversión sin propietarios y sin miembros en el mundo, compró recientemente su primer envío de oro físico.

Este movimiento anunciado el viernes, marca el lanzamiento de su estrategia de reequilibrio Dash-to-gold antes de que se implemente en las startups de blockchain.

La estrategia de reequilibrio fue ideada por Demelza Hasy, consultora de inversiones del DIF y una alumna de [Forbes 30 menores de 30 años](#). El objetivo es acumular más Dash y más oro reequilibrando los dos activos no correlacionados.

«La idea principal es vender Dash por oro cuando Dash infringe el 50% de la cartera y vender oro por Dash cuando Dash cae por debajo del 10% de la cartera. Esto asegura una estrategia comercial anticíclica que vende activos altos y compra activos bajos», dijo Hays.

La finalización de esta primera orden de compra, a partir de un tramo inicial de seis, marca el comienzo de una estrategia de reequilibrio administrada activamente a largo plazo utilizando disparadores de compra y venta.

Sin embargo, la Fundación solo invierte capital en la estrategia de reequilibrio cuando de otra forma estaría inactiva. El DIF asigna el 10% de las recompensas del bloque Dash por medio del sistema de tesorería autónomo de la red, con el mandato de ganar dinero.

Debido al mandato adicional para apoyar la red Dash, los fondos se distribuyen a las startups de blockchain en forma de préstamos o inversiones. Cualquier proyecto puede solicitar financiación, que luego pasa por un proceso de dos etapas antes de que los masternodes tomen una decisión final.

Mientras el capital espera ser desplegado, se supone que la estrategia de reequilibrio asegura que siga creciendo. Pero los beneficios de la estrategia o inversión se ponen en



beneficio de la red, como explicó Hays:

*«Todo el dinero obtenido con nuestras inversiones se puede usar para comprar Dash fuera del mercado abierto, que luego quemamos. Burning Dash reduce el suministro, y en teoría, debería aumentar el precio del Dash. Esta es una forma en que la Fundación puede retribuir a la comunidad sin tener un propietario beneficiario final».*

En una reciente llamada de inversionistas, Dash anunció que vio más del doble de pagos comerciales en la red con la ayuda de nuevas asociaciones minoristas en América Latina. También confirmó un aumento de precios del primer trimestre de casi el 60%, su mejor desempeño trimestral desde el cuarto trimestre de 2017.