



Entrevista con Markus Bleiker, cofundador de 'THE STONE COIN'

Hola Markus, gracias por darnos esta entrevista. **Por favor, ¿Podría explicarnos brevemente qué es THE STONE COIN (STO)?**

THE STONE COIN tiene un fundamento real y un valor intrínseco, convirtiéndolo en un método de pago confiable que será un sistema líder en el campo de donaciones para organizaciones sin fines de lucro (ONG), así como para pagos en puntos de venta en Europa. Es un token de pago con el permiso del ente regulador correspondiente. Ahora mismo estamos involucrados en la cripto-conquista de Latinoamérica, por lo cual BitInka es un socio estratégico para nosotros.

Además, vemos bastante potencial para el incremento del valor de THE STONE COIN en los intercambios debido a la demanda orgánica que se generará a través de nuestras actividades y nuestra red de socios.

¿Podría explicarnos, por favor, en palabras sencillas, el modelo de negocio de THE STONE COIN?

THE STONE COIN invierte los retornos netos de la venta de los tokens en un portafolio de bienes raíces europeos. Los primeros edificios están siendo adquiridos

en este momento. Estamos orgullosos de haber logrado llegar a este paso tres meses antes de lo planificado original-



mente.

El objetivo principal de este así llamado ESCUDO REAL (REAL SHIELD), es mantener y ampliar la red de puntos de venta (PoS) que aceptan THE STONE COIN, así como fortalecer el fundamento e incrementar el valor intrínseco.

¿Por qué bienes raíces en lugar de otros valores, como por ejemplo el oro o los diamantes?

Creemos que elegimos bienes raíces con una buena razón. El respaldo con oro y diamantes requeriría un alto gasto de almacenamiento y de costos de seguro. Si el precio del oro no sube, la reserva pierde valor año tras año. Con bienes

raíces, es diferente. Compramos inmuebles y los mantenemos, lo que genera un retorno mensual en forma de alquileres.

Este dinero es usado, por ejemplo, para cubrir los costos de la rápida expansión internacional de la red de puntos de venta. El excedente

se reinvierte en bienes raíces, lo que resulta en un crecimiento sostenido del valor del portafolio inmobiliaria.

¿Cuál es el público objetivo de THE STONE COIN?

Por un lado, nuestro público es toda la gente alrededor del mundo con una afinidad para manejar criptomonedas. Por ello, estamos construyendo una red de puntos de venta global. Por otro lado, estamos orgullosos de haber hecho posible el poder donar a organizaciones sin fines de lucro en todo el mundo, a través de nuestro portal de recaudación de fondos REAL WORLD INSPIRE, que usa THE STONE COIN como herramienta de pago internacion-

al. Aparte de esto, por supuesto, nos dirigimos a los cripto-inversores y los comerciantes, ya que tenemos grandes esperanzas con respecto al desempeño de THE STONE COIN en los intercambios de criptomonedas.

Asimismo, nos dirigimos hacia los inversionistas tradicionales del antiguo mundo, fuera de la comunidad en línea. La combinación de bienes raíces combinado con el hecho de apoyar a organizaciones benéficas a escala mundial y traer las criptomonedas al punto de venta, son argumentos muy atractivos por sus inversiones.

Finalmente, pero no menos importante, THE STONE COIN es la moneda alternativa para personas en países en crisis, donde las monedas locales pierden constantemente su poder adquisitivo debido a la inflación. THE STONE COIN es una manera de conservar valor con la ventaja de ser líquido en cualquier momento.

¿Puede darnos un ejemplo actual donde THE STONE COIN pronto entre en uso?

Sí, por supuesto. Los ejemplos más llamativos son las organizaciones ambientales y benéficas (ONG). Nos

asociamos con el portal de donaciones REAL WORLD INSPIRE, que entrará en pleno funcionamiento en estos días.

La moneda clave en él es THE STONE COIN. No importa en que FIAT o moneda criptográfica se da una donación, esta será cambiada a THE STONE COIN y transferida a las ONG de casi todo el mundo. Después, estas organizaciones cambiarán los STO en sus intercambios locales a su moneda nacional.

De esta forma, THE STONE COIN recibirá un alto nivel de atención con mucha gente dentro y fuera del mundo de criptomonedas y se generará una alta demanda apenas el portal inicie su trabajo. Por ejemplo, en un evento de ROADSHOW en Perú, literalmente todas las ONG invitadas (22) aseguraron querer participar en la plataforma y prometieron postear sus proyectos inmediatamente.

¿Cuál es la ventaja para las ONG al solicitar donaciones en THE STONE COIN?

THE STONE COIN resuelve uno de los problemas principales de las ONG (tanto medianas como pequeñas): hoy en día, estas solo reciben una parte de las donaciones. Al no tener que usar intermediarios transfiriendo los fondos mediante THE STONE COIN, las ONG reci-

ben el 98% del monto en vez de perder entre el 20%-50% por costos de transferencia más comisiones.

¿Qué efecto se espera para el desarrollo de precios de THE STONE COIN al convertirla en el medio clave en varias portales criptográficas?

Los donantes adquieren STO y lo donan, por ejemplo, en el portal de las ONG al proyecto que desean apoyar. El tiempo de recaudación de donaciones para un proyecto es de 90 días, después de los cuales, las ONG's reciben sus fondos y los venden en intercambios de criptomoneda. Esto significa que la demanda siempre viene antes de la oferta. La inclusión de cada vez más ONG's y proyectos significa que la demanda incrementará significativamente a lo largo del tiempo y excede el volumen de venta por parte de las ONG. Ambos procesos resultarán en una presencia fuerte de STO en el portal de las ONG.

Algunas donaciones no están relacionadas directamente con los proyectos, sino van a la ONG para su libre disposición y sabemos que ellos también intentarán beneficiarse del aumento del valor guardando estos fondos. Esto impulsará el incremento del precio adicionalmente.

Lo mismo se puede es-

perar en las plataformas de start-ups y de turismo, que tienen STO como moneda clave.

¿Por qué deberían comprar los usuarios THE STONE COIN? ¿En qué se diferencia del resto?

THE STONE COIN presenta una combinación perfecta de valor, aplicabilidad y potencial. El ESCUDO REAL ayuda a mantener la empresa y la red de pagos, el portal de las ONG y los cajeros automáticos proporcionan una cierta demanda de THE STONE COIN. Por lo tanto, altos volúmenes y el aumento de los precios son para esperarse.

¿Cómo nació la idea de crear THE STONE COIN?

Desde el principio, el objetivo era crear una moneda que tenga valor intrínseco, lo cual fue el caso con el dólar estadounidense, el franco suizo y otras grandes monedas hasta 1972. Estamos preocupados por la política monetaria actual de los bancos nacionales. Estamos convencidos que la explosión en 2008 fue sólo una reorganización y que nos enfrentamos a una crisis mucho peor en los próximos años – probablemente desencadenada por el EURO. THE STONE COIN será una alternativa estable por su valor intrínseco, lo que desafiará la devaluación causada por recortes de deuda

por parte del gobierno.

¿Qué nos puede decir sobre su equipo?

Al compilar nuestro equipo, pagamos especial atención a competencias claves, muchos años de experiencia y éxitos económicos comprobados.

Algunos de los actores clave más importantes en el proyecto son:

Rolf Jeker (Presidente de la Junta) es un experto en estrategias de empresa y desarrollo de negocios con habilidades probadas de liderazgo.

Klaus Stark (Junta de Directores) es un empresario conocido en la escena de criptomonedas en Europa. Ha lanzado una asociación de criptomonedas en Liechtenstein, está altamente involucrado en varios proyectos de criptomonedas y apoya al sector en toda Europa.

Markus Bleiker (Junta de Directores) es un experto en bienes raíces. Preside una de las principales sociedades cooperativas de construcción en Suiza. En su carrera profesional él ha negociado bienes raíces con un valor total de varios cientos de millones de Francos Suizos y actualmente participa en el desarrollo del estadio de fútbol en Aarau con negocios adyacentes y cuatro torres residenciales. Él es responsable de la adquisición de bienes

raíces y su gestión exitosa.

Werner Diem (Jefe de Directores) es el responsable de la venta del token, así como el cajero automático y el sistema de pago.

Michael Reinhold (Jefe de Marketing) es un experto en marketing y consultor internacionalmente conocido. Es responsable de los listados de intercambio, redes sociales y ecosistema cripto.

¿Cuál ha sido, hasta la fecha, el reto principal de THE STONE COIN?

El mayor reto, así como el más grande logro, fue recibir el permiso para implementar THE STONE COIN como token de pago en el mercado, aprobado por la FMA (Autoridad del Mercado Financiero) en Liechtenstein. En agosto de 2018, después de meses de discusiones con abogados y auditorías por la autoridad financiera, finalmente conseguimos luz verde para la distribución de THE STONE COIN.

¿Cómo se planifica el crecimiento de THE STONE COIN?

El mayor impacto en el crecimiento de THE STONE COIN es la internacionalización en curso. La red de puntos de venta se extenderá a lo largo de Europa, la plataforma de recaudación de fondo atraerá

cada vez más proyectos internacionales, y la distribución de los cajeros automáticos a través de los cuales se puede comprar THE STONE COIN y también Bitcoin se acelerará en 2019 y 2020 (donde sea que encontremos regulaciones favorables y las condiciones adecuadas en Europa). La cripto-conquista de Latinoamérica será otro impulso para THE STONE COIN, así como las futuras cooperaciones con respecto a criptopagos, en línea y en países donde THE STONE COIN aún no tiene una presencia fuerte.

Por último, pero no menos importante, todavía tenemos una gran demanda por parte de inversionistas tradicionales a través de nuestro sistemas de venta clásica.

¿Cómo fue la fase de crowdfunding? En Su opinión, ¿Qué tan exitosa fue?

Nos quedamos bastante sorprendidos de la gran resonancia que recibió THE STONE COIN, y estamos muy satisfechos con los resultados de nuestras rondas iniciales de financiación. Esto nos permitió adquirir las primeras propiedades, bastante antes de lo previsto.

¿Por qué optó por introducir THE STONE COIN al mercado latinoamericano? ¿Por qué cree que es un mercado atracti-

vo para THE STONE COIN?

THE STONE COIN es un proyecto global, por lo cual Latinoamérica estaba en nuestra agenda desde el principio. La cripto-conquista de Perú, México, Argentina y Brasil es un proyecto muy fructífero. En primer lugar, muchas ONG's son activas en esos países y necesitan nuestro apoyo, y las condiciones financieras en muchos países latinoamericanos ofrecen una buena oportunidad para usar nuestro token con el fin de escapar del problema de inflación, asegurando valor y por supuesto, apostar al crecimiento de la moneda.

¿Cuáles son los planes para THE STONE COIN en el futuro cercano?

Como el crecimiento y el éxito del portal de donaciones se lleva adelante por parte de las ONG mismas, con apoyo de nuestro equipo de soporte en Perú, nosotros nos estamos concentrando en el crecimiento de la red de puntos de venta en Europa, Asia y América Latina.

Actualmente se está programando una billetera móvil para Android e iPhone, la cual está siendo programada y llegará al mercado pronto. Eso permite transacciones fáciles y convenientes con THE STONE COIN. Debido a la retroalimentación

abrumadoramente positiva para la plataforma de donación tenemos la intención de implementar pronto otros portales:

- 1) Plataforma para la financiación de nuevas empresas.
- 2) Plataforma para viaje.

... y más será añadido en el futuro.

Como ves, estamos construyendo toda una infraestructura económica

alrededor de THE STONE COIN, y estamos preparando muchos acuerdos de cooperación con más intercambios y proveedores de cripto-pago.

¿Dónde pueden los usuarios de todo el mundo encontrar a THE STONE COIN?

THE STONE COIN se puede encontrar en www.thestonecoin.com. Ahí, cualquier interesado podrá encontrar el enlace hacia el portal del ICO. Pronto podrás comprar THE STONE COIN en el Intercambio de LATOKEN (primer listado el día 22 de julio de 2019) y por supuesto en BitInka (listado el 1 de agosto 2019).

Otra opción es que simplemente nos envíen un correo electrónico a m.reinhold@thestonecoin.com, y nosotros nos pondremos en contacto.

THE STONE COIN como parte del START-UP City en MONEY20/20 EUROPE (Amsterdam)

Es la conferencia FIN-TECH más grande de Europa en Amsterdam (03 - 05 de junio de 2019), enfocada en el futuro de la tecnología empresarial y de pago. Esto no era realmente la clásica conferencia de la escena crypto, sino más bien un lugar donde grandes empresas y proveedores de servicios de pago discutieron el futuro de las soluciones de pago. Muchos de ellos entrarán activa-



mente en el tema blockchain. En Amsterdam, tuvimos emocionantes

acuerdos de cooperación respecto a los diversos portales donde THE STONE COIN será involucrado como moneda a clave.

Al mismo tiempo, nosotros nos encontramos con inversionistas pro-

fesionales a los que les gustaría adquirir ambos, THE STONE COIN y equidad de THE STONE COIN AG. Fue particularmente inspirador para nosotros que varios de los cripto-fondos también califican THE STONE COIN como un token seguro con visión de futuro y con un alto potencial y que expresaron un serio interés en invertir en THE STONE COIN.

THE STONE COIN en la CUMBRE BLOCKCHAIN de MALTA 2019

Del 22 al 25 de mayo, THE STONE COIN participó en la CUMBRE DE BLOCKCHAIN de MALTA 2019.

A diferencia de MONEY20/20 EUROPA, el enfoque principal en Malta fue en la creación de redes y conversaciones con la comunidad

criptográfica clásica, y por supuesto, las ventas de los token fueron parte de la agenda. Además, THE STONE COIN fue capaz para adquirir un par de muy apropiados y muy prometedoras nuevos socios de venta.

THE STONE COIN en Madrid, Granada y Hong Kong

THE STONE COIN, en este año (otra vez), está muy presente en muchas crypto-cumbres, reuniones y eventos. Después de la participación en Singapur, Malta y Amsterdam, ahora está programada la participación en grandes eventos por delante en Madrid,

Granada y por supuesto el RISE 2019 en Hong Kong. Ya estamos esperando con ansias más emocionantes conversaciones y relaciones. Puedes conocer a nuestro presidente Rolf Jeker en nuestro Stand No. 157 en la RISE 2019.

20% DE DESCUENTO ESPECIAL Para los participantes del RISE HONG KONG 2019

Participantes de la RISE HONG KONG recibirán un exclusivo 20% de descuento en la compra de THE STONE COIN (STO) en el portal ICO thestonecoin.tokengate.io. Para la adquisición de THE STONE COIN (STO) en el portal ICO operado por la empresa suiza DSENT AG (filial de inacta AG), por favor ingrese el siguiente Código de promoción: RISE-20. El código de

promoción es válido para todas las compras a partir de CHF 100.

Las partes interesadas que desean de comprar cantidades de 10,000

STO (THE STONE COIN) o más pueden conseguirlos directamente de Michael Reinhold en m.reinhold@thestonecoin.com. El **exclusivo descuento** especial de 20%, usando el **código de promoción RISE-20**, se aplica aquí también ahí.

