



DOCUMENTO INSTITUCIONAL

WHITEPAPER OFICIAL

TOKEN BAFF'S

Versão 7.0 — Institucional aprofundada

Agosto de 2026

A economia digital da rede Baff's — mais de 100 lojas em 10 estados.

Sumário

- Resumo executivo
- A empresa e a rede Baff's
- Problema de mercado
- Solução e posicionamento
- Estrutura do ecossistema e circulação
- Aplicabilidade (utilidade na rede)
- Arquitetura técnica
- Tokenomics
- Modelo de venda em 12 etapas
- Estratégia de liquidez
- Sustentabilidade econômica
- Governança
- Roadmap
- Segurança
- Time / estrutura
- Riscos
- Aviso legal
- Conclusão institucional
- Glossário

1. Resumo executivo

O Token Baff's é o meio digital de circulação de valor da rede Baff's — salgaderia e cafeteria em modelo de franquia, com presença em aeroportos, shoppings e estações, mais de 100 unidades em 10 estados e trajetória industrial consolidada desde a década de 1980.

O projeto não se apresenta como criptomoeda especulativa, aplicação financeira, valor mobiliário ou promessa de rentabilidade. A tese é operacional: construir uma economia na qual o Token Baff's tenha razões concretas para circular entre lojas, clientes, colaboradores, franqueados, novos franqueados, fornecedores (em fase futura) e a própria marca — inclusive com impacto social via Baff's Care.

Regras econômicas principais (síntese):

- Supply máximo fixo: 25.000.000.000 Token Baff's (BEP-20, BNB Smart Chain; mint desativado).
- Venda pública: 30% (7,5 bilhões) em 12 etapas, iniciada em agosto de 2026.
- Liquidez-alvo na DEX: 3.750.000 USDT + 3.750.000.000 tokens (15%), com LP lock de 12 meses.
- Vesting do time (25%): cliff de 12 meses após o fim das etapas; liberação gradual conforme regras deste documento.
- Utilidade primeiro: campanhas, indicação, classificação, benefícios e, progressivamente, uso nas unidades.

Sem adoção real na rede, o token permanece tese. Com adoção, passa a ser infraestrutura econômica da marca.

2. A empresa e a rede Baff's

2.1 Quem é a Baff's

A Baff's opera no segmento de salgaderia e cafeteria, com unidades próprias e franqueadas (modelo misto), em canais de alto fluxo — aeroportos, shoppings e estações. A rede conta com mais de 100 unidades (food bikes, quiosques e lanchonetes) em 10 estados:

- São Paulo (SP) — maior concentração (capital, região metropolitana — Osasco, Guarulhos, Barueri — e interior/litoral — Campinas, Jundiaí, Sorocaba, Santos, entre outras)
- Distrito Federal (DF) — Brasília
- Minas Gerais (MG) — Juiz de Fora
- Piauí (PI) — Teresina
- Mato Grosso do Sul (MS) — Campo Grande
- Goiás (GO) — Goiânia
- Paraná (PR) — Curitiba, Toledo
- Rio Grande do Sul (RS) — Porto Alegre, São Leopoldo
- Rio de Janeiro (RJ)
- Espírito Santo (ES) — Vitória

Volumes mensais de referência da operação (ordem de grandeza divulgada pela marca): cerca de 260.000 pães de queijo, 75.000 coxinhas, 12.000 X-Baff's e 310.000 cafés. Site institucional: <https://baffs.com.br/>.

2.2 Cultura e continuidade

A Baff's se apresenta como negócio de família e de rede: sócios, parceiros e colaboradores participam do mesmo sucesso operacional. O crescimento para mais de 100 unidades é tratado como base — não como ponto final.

2.3 Relação jurídica com o Token Baff's

A operação digital do Token Baff's, na fase atual, está vinculada a Todaro & Cavalcanti Intermediações LTDA, CNPJ 54.123.436/0001-05, em articulação com a marca e a rede Baff's. O token é utilitário no ecossistema; não representa participação societária na Baff's nem na sociedade operadora.

3. Problema de mercado

Dois mundos costumam andar separados:

- Tokens digitais lançados com forte narrativa, porém sem uso cotidiano, sem lastro em operação real e com incentivos que privilegiavam especulação, hype de lançamento e liberações massivas de oferta.
- Redes comerciais tradicionais que já movem consumo, benefícios e relações com franqueados todos os dias — em geral com programas de fidelidade fragmentados ("pontos" fechados no app), pouco valor percebido pelo cliente e baixa integração econômica entre marca, loja e consumidor.

Dor por ator (tese do projeto):

Ator	Dor / oportunidade
Cliente	Quer benefícios, campanhas e uso concreto no consumo da rede — não só "pontinho" abstrato.
Franqueado	Quer uso comercial na unidade e participação em transações de maior porte (inclusive no contexto de aquisição de franquia).
Marca	Quer receber Token Baff's dos franqueados e integrar liquidação interna com regras comerciais claras.

Até o momento, a rede não havia consolidado um app/cupom único que resolvesse esse alinhamento; o Token Baff's é a camada proposta para esse papel.

4. Solução e posicionamento

4.1 Tese central

As unidades físicas não servem apenas para provar que existe um negócio real. Elas são o canal de entrada do ecossistema digital.

Fluxo pretendido:

- A pessoa entra na cafeteria, vê o QR da unidade e se cadastra.
- Recebe tokens de boas-vindas (quando houver campanha ativa).
- O franqueado, com link ou QR próprio, explica o projeto: indicações daquela loja também acumulam Token Baff's.
- O cliente tem motivo para cadastrar; a loja tem motivo para divulgar.
- Com identificador por unidade, a rede acompanha cadastros, uso e indicação por loja — alinhando o operador do PDV à expansão da comunidade.

A maioria dos tokens digitais precisa comprar atenção em anúncio. A Baff's já possui fluxo físico diário.

4.2 Por que token e não só pontos clássicos

O Token Baff's carrega valor agregado que pode ser convertido e empregado na rede Baff's — distinto de pontos internos unilaterais.

Diferenciais vs. fidelidade clássica:

- Valor de uso na rede, não apenas saldo simbólico interno.
- Circulação entre clientes, franqueados e marca.
- Loja física como canal de cadastro, indicação e suporte.

4.3 O que o Token Baff's é — e o que não é

É	Não é
Ativo digital utilitário no ecossistema Baff's	Valor mobiliário
Meio de campanhas, benefícios e circulação operacional	Título de crédito
Infraestrutura econômica da rede	Participação societária
	Promessa de rendimento, dividendos ou valorização

5. Estrutura do ecossistema e circulação

O sentido do token é circular. O circuito previsto — formalizado gradualmente na operação — inclui:

- Lojas — reconhecem o token em campanhas, benefícios e, progressivamente, no consumo (QR Code e aplicativo).
- Clientes — acumulam e usam no dia a dia da rede.
- Colaboradores — incentivos (ex.: descontos), ainda em definição de metas.
- Franqueados — operam na mesma economia; fundo de incentivos pode absorver benefícios.
- Novos franqueados — pacote de entrada pode incluir tokens (ex.: 5% do valor aportado) e condições diferenciadas.
- Fornecedores — integração futura à liquidação interna (ver §6.5).
- Baff's / Care — reutiliza fluxo em operação, campanhas e impacto social.

Ecossistema digital já operacional inclui: plataforma de venda oficial (tokenbaffs.com.br), área do cliente, programa de indicação, sistema de classificação/score e Baff's Care.

6. Aplicabilidade (utilidade na rede)

Esta seção responde à pergunta crítica: como o Token Baff's aparece no dia a dia?

6.1 Cliente

Dimensão	Descrição
Como ganha	Compra na venda oficial; indicação; campanhas (cadastro, bônus por nível quando ativos).
Como gasta	Campanhas de desconto conforme classificação do holder; regras definidas por loja.
Onde vê o saldo	Área do cliente em tokenbaffs.com.br.
Exemplo	Cadastrou e ganhou 100 tokens (campanha); indicou e ganhou bônus de indicação; recebe 5% em tokens sobre compras confirmadas de indicados diretos.

Regras públicas de indicação, classificação e score: <https://tokenbaffs.com.br/#indicacao> · <https://tokenbaffs.com.br/#token> · <https://tokenbaffs.com.br/calculo-score.php>

6.2 Loja / franqueado

Dimensão	Descrição
Aceite	QR Code e aplicativo.
Quem absorve o benefício	Fundo de incentivos.
Compra de tokens pelo franqueado	Não obrigatória; há incentivo se comprar.
Benefício operacional adicional	Ainda não implementado.

6.3 Colaborador

Incentivos previstos na forma de descontos. Metas e frequência ainda não definidas. Piloto de colaboradores: ainda não iniciado.

6.4 Novo franqueado

Pacote de entrada pode incluir Token Baff's equivalente a 5% do valor aportado, além de valores/condições diferenciadas ligadas ao token — conforme política comercial vigente à época da adesão.

6.5 Fornecedor (futuro)

Pré-requisitos: ecossistema consolidado (token já usado nas lojas, regras de preço, contrato comercial, adesão dos franqueados). Horizonte aproximado: 2º semestre de 2027, após consolidação da liquidez na DEX — sujeito a revisão.

6.6 Baff's Care

Destinação social/ambiental/animal vinculada às compras na venda pública:

- O valor destinado corresponde a 10% do valor total dos tokens vendidos durante as 12 etapas de lançamento.
- A divisão entre causas não é pré-fixada: depende da escolha feita em cada aquisição.
- Quem escolhe a causa: o cliente cadastrado no momento da compra.
- Comprovação: divulgação em redes sociais, certificações e cobertura de mídia, conforme execução.

A destinação Care não reduz a quantidade de tokens creditada ao participante pela compra.

6.7 Fases de rollout

Fase	O que entra	Critério de sucesso	Prazo
A — Piloto	Cadastro via QR da loja + campanha inicial	A definir (nº de lojas)	A definir
B — Fidelidade + indicação	Programa de indicação e classificação	A definir	Em andamento no site; expansão nas lojas a definir
C — Consumo / pagamento parcial	Uso no consumo nas unidades	A definir	Após piloto estabilizado
D — Fornecedores / afiliados	Liquidação / redes parceiras	A definir	Não é prioridade imediata

Lojas/estados do piloto (inicial): São Paulo (capital), Jundiaí, Itatiba e Campinas — demais unidades a definir.

7. Arquitetura técnica

Item	Especificação
Supply máximo	25.000.000.000 Token Baff's
Padrão	BEP-20
Rede	BNB Smart Chain (BSC)
Casas decimais	18
Mint	Desativado
Taxa automática	Não aplicável
Contrato	Em fase de confecção; publicação e verificação no BscScan previstas
Auditoria externa	Ainda não realizada
Ownership	Renúncia prevista após estabilização (ver governança e roadmap)
Custódia pré-DEX	Saldo na área do cliente até transferência pós-etapas / listagem
Gateway de pagamento	Plisio
Controle de wallets de alocação	Operação da plataforma/Baff's; multisig a avaliar antes da listagem DEX

A ausência de mint garante oferta máxima conhecida. A arquitetura permite rastreabilidade on-chain e integração futura com DEXs da BNB Smart Chain após a conclusão das etapas de venda.

8. Tokenomics

8.1 Oferta

- Supply máximo fixo; mint desativado.
- Circulating em mercado aberto: ainda não (pré-listagem DEX).
- Data-base do vesting do time (T0): após o fim das 12 etapas.
- Vesting do time: previsto em contrato.

8.2 Distribuição do supply

Categoria	Quantidade	%	Função	Controle	Vesting / lock
Venda pública (12 etapas)	7.500.000.000	30%	Venda oficial	Plataforma	n/a (comprador)
Liquidez DEX	3.750.000.000	15%	Pool de liquidez	Plataforma (LP)	LP lock 12 meses após listagem
Time	6.250.000.000	25%	Equipe / Baff's	Baff's	Vesting §8.3
Marketing / parcerias	2.500.000.000	10%	Divulgação e parcerias	Baff's	Liberação conforme campanha (calendário fino a detalhar)
Reserva / tesouraria	2.500.000.000	10%	Segurança digital, manutenção, indicações, incentivos, campanhas	Plataforma	Sem vesting formal; uso sob demanda
Incentivos / ecossistema	2.500.000.000	10%	Baff's Care e programas de incentivo	Plataforma	Distribuição conforme programas

Categoria	Quantidade	%	Função	Controle	Vesting / lock
Total	25.000.000.000	100%			

Nota sobre a alocação do time (25%): percentual acima da faixa frequentemente citada em diligências institucionais (10–20%). Parte da narrativa operacional: até 5% do bucket do time pode ser usada como reserva estratégica de burning, com liberação orientativa de cerca de 10% ao mês conforme necessidade — mecanismo discricionário de gestão de oferta, não garantia de queima em calendário fixo.

8.3 Vesting do time

- Cliff de 12 meses a partir de T0 (fim das etapas).
- 5% liberado no mês 12.
- 95% liberado linearmente ao longo dos 24 meses seguintes.
- Horizonte total de liberação do time: 36 meses (12 de cliff + 24 de liberação residual).
- Buckets de Marketing/parcerias e Incentivos/ecossistema também terão regras de liberação (detalhamento contratual/operacional em atualizações deste documento).

A alocação do time (25% do supply) é compartilhada de forma igualitária entre 6 membros e submetida a esse vesting de 36 meses. Assim, a liquidez potencial do time é diluída ao longo do tempo: após o cliff, a parcela mensal residual é fracionada, o que reduz o risco de oferta concentrada no curto prazo e alinha a equipe à execução de longo prazo. Isso não constitui garantia contra volatilidade, venda em mercado ou resultado financeiro.

8.4 Demanda e sinks

Tema	Posição atual
Quem precisa ter/comprar Token Baff's	Rede Baff's, franqueados, fornecedores (futuro) e consumidores.
No resgate na loja	Token fica com a loja; parte é queimada (percentual ainda não fixado).
Buyback & burn	Sem % fixo; dependente de ação de governança interna / saúde do projeto.
Staking / lock de rendimento	Não.
Care 10%	Sai do bucket Incentivos / ecossistema (mecânica Care descrita na §6.6).

9. Modelo de venda em 12 etapas

- 30% do supply = 7.500.000.000 tokens.
- 12 lotes de 625.000.000 tokens.
- Duração prevista: cerca de 30 dias por etapa (pode variar).
- Etapa 1: iniciada em agosto de 2026, preço 0,00065 USDT por token.
- Etapa 12: preço 0,0010 USDT por token.
- Progressão de preços: acréscimo percentual proporcional entre etapas, da ordem de ~4,5% ao mês (aproximações; o preço publicado de cada etapa prevalece).
- Hard cap por carteira/CPF: não há limite.
- Compra oficial: tokenbaffs.com.br — USDT na BSC (taxa de depósito 0% via gateway) ou PIX (taxa de depósito 4%).
- Programa de indicação (5% sobre compras do indicado): tokens saem do bucket Reserva / tesouraria.
- Bônus de campanha (cadastro, tokens/ind por nível): conforme regras públicas no site; campanhas são periódicas.
- Saldo permanece na área do cliente até a transferência para carteira própria, prevista após a etapa final e a listagem em DEX.

O preço de cada etapa é condição daquele lote — não é estimativa de retorno nem projeção de cotação em mercado aberto.

10. Estratégia de liquidez

- Par previsto: Token Baff's / USDT em DEX (Uniswap e/ou PancakeSwap na BNB Smart Chain).
- Meta de liquidez: 3.750.000 USDT + 3.750.000.000 Token Baff's (bucket de 15%).
- Se a venda pública captar menos do que o necessário para lastrear essa meta, a liquidez inicial em USDT diminui proporcionalmente à captação. A intenção é alcançar os 3,75 milhões de USDT quando a venda correr conforme o plano.
- LP lock: 12 meses a partir da listagem DEX, em contrato de lock público/verificável.
- Listagem em CEX: depois (não é compromisso da fase imediata pós-DEX).

A partir da listagem, o preço em mercado aberto será determinado por oferta e demanda. Não há garantia de liquidez, cotação ou resultado.

Coerência de referência: 3,75 mi USDT ÷ 3,75 bi tokens ≈ 0,001 USDT/token, alinhado à ordem de grandeza do preço da etapa 12 — apenas referência de desenho da pool, não garantia de preço futuro.

11. Sustentabilidade econômica

A sustentabilidade depende da adoção real na rede, não de expectativa de preço.

Ano 1 — motor de demanda (principal): venda oficial + indicação/campanhas; uso em loja conforme o piloto avançar; benefícios conforme adesão das unidades.

Ano 1 — sinks (principal): acumulação na área do cliente + destinação Care; sink de consumo em loja ainda em implantação (burn parcial no resgate, percentual a fixar).

Pilares estruturais: supply fixo; vesting do time; liquidez com meta e LP lock; buyback & burn eventual e discricionário.

Se a adoção for baixa, o token permanece tese operacional — sem promessa de preço.

12. Governança

- Hoje: parâmetros decididos pela administração do projeto (modelo centralizado nesta fase).
- O holder nunca vota: preço do token; dividendos; rentabilidade; decisões societárias da Baff's.
- Abertura de governança (avaliação futura): após listagem DEX + 12 meses de LP lock + adoção mínima em lojas piloto + renúncia de ownership do contrato.

Modelos futuros serão definidos conforme a maturidade do ecossistema. Não há prazo fixo além dessas condições de avaliação.

13. Roadmap

Prazos estimados, sujeitos a ajuste conforme execução e adesão da rede. Âncora: etapa 1 iniciada em agosto de 2026.

Marco / prazo estimado	Entrega	Status
Ago/2026 em diante; ~12 meses para as 12 etapas	Plataforma de venda / etapas	Em andamento
~1 trimestre após início formal do piloto	Piloto em lojas	Planejado

Marco / prazo estimado	Entrega	Status
~agosto/2027	Fim das 12 etapas	Planejado
A partir de ago–set/2027 (após fim das etapas)	Listagem DEX + liquidez	Planejado
Junto / logo após listagem DEX	Transferência para carteira própria	Planejado
Após piloto estabilizado	Campanhas nacionais	Planejado
Paralelo às campanhas / pós-piloto	Care operacional em escala	Planejado
Antes ou junto da listagem DEX (se houver)	Auditoria externa	Ainda não
Após listagem + estabilização (alinhado ao LP lock 12 meses)	Renúncia de ownership	Planejado

14. Segurança

- Contrato público e verificável (quando publicado).
- Sem função de mint; sem taxas automáticas alteráveis pós-deploy no modelo previsto.
- Pagamentos da venda oficial via Plisio, com confirmação on-chain no fluxo cripto.
- Área do cliente com 2FA (e-mail e TOTP / Google Authenticator).
- WebAuthn (biometria / Face ID) na área do cliente.
- Logs de ações administrativas no painel.

Nenhuma medida elimina totalmente risco tecnológico ou de terceiros.

15. Time / estrutura

- Equipe do projeto: 6 pessoas, com participação igualitária na alocação do time (25% do supply + 6).
- Essa alocação não é liquidável de uma vez: está sujeita ao vesting de 36 meses descrito na §8.3 (cliff de 12 meses; 5% no mês 12; 95% linear nos 24 meses seguintes), de modo que a liberação mensal residual seja fracionada e a pressão de oferta do time no curto prazo seja menor.
- Nomes não são divulgados neste documento.
- Responsabilidades agregadas: operação, produto, comercial e execução do Token Baff's.
- Assessores / parceiros públicos: nenhum listado por enquanto.

16. Riscos

Participar de um ativo digital envolve riscos, entre eles:

- Adoção inferior à esperada nas lojas; adesão desigual entre unidades; participação diferenciada em campanhas.
- Riscos operacionais e de execução do roadmap.
- Riscos tecnológicos (rede, contrato, custódia, infraestrutura).
- Mudanças regulatórias no Brasil e no exterior (incluindo CVM e regras de ativos virtuais).
- Volatilidade e baixa liquidez, se e quando houver mercado aberto.
- Dependência de terceiros (gateways, blockchain, prestadores).
- Contrato e auditoria ainda em fase anterior à publicação completa.

O Token Baff's não garante resultado financeiro, valorização, rentabilidade ou liquidez.

17. Aviso legal

O Token Baff's é um ativo digital utilitário destinado ao uso no ecossistema Baff's. Não constitui valor mobiliário, título de crédito, participação societária nem promessa de rentabilidade.

Este documento é informativo e institucional. Não constitui oferta pública de valores mobiliários, recomendação de investimento, consultoria ou garantia de retorno. A CVM e demais autoridades avaliam a função econômica efetiva do ativo — o rótulo “utility token” não define, por si só, o enquadramento jurídico.

Jurisdição principal de referência: Brasil. Revisão jurídica do aviso: será feita quando este whitepaper estiver concluído e aprovado para publicação final.

Leia também os Termos de Uso e a Política de Privacidade em tokenbaffs.com.br. Em caso de dúvida, consulte assessoria jurídica ou financeira independente.

18. Conclusão institucional

O Token Baff's existe para circular na economia da rede Baff's. Supply fixo, venda em etapas, vesting, liquidez com meta e LP lock, Care e mecanismos eventuais de recompra/queima são regras de infraestrutura — não argumento de valorização.

O caminho do projeto é a formalização e a adoção dessa circulação: lojas, clientes, colaboradores, franqueados, fornecedores e a marca. Sem isso, o token permanece tese. Com isso, passa a ser infraestrutura da rede.

Documento oficial: tokenbaffs.com.br

19. Glossário (resumo)

Termo	Significado breve
Utility token	Token com função de uso no ecossistema, sem promessa de rendimento
Supply	Quantidade máxima de tokens
Circulating	Quantidade em circulação efetiva
Vesting	Liberação gradual de tokens ao longo do tempo
Cliff	Período inicial sem liberação
T0	Data-base a partir da qual o vesting conta
TGE	Evento de geração/disponibilização do token em mercado
DEX	Exchange descentralizada
LP	Tokens de provedor de liquidez da pool
LP lock	Trava temporal dos LP tokens
Sink	Mecanismo que remove ou consome tokens da circulação especulativa
Buyback & burn	Recompra e queima de tokens
BEP-20	Padrão de token na BNB Smart Chain