



DOCUMENTO INSTITUCIONAL

WHITEPAPER OFICIAL

TOKEN BAFF'S

Versión 7.0 — Institucional profundizada

Agosto de 2026

La economía digital de la red Baff's — más de 100 tiendas en 10 estados.

Índice

- Resumen ejecutivo
- La empresa y la red Baff's
- Problema de mercado
- Solución y posicionamiento
- Estructura del ecosistema y circulación
- Aplicabilidad (utilidad en la red)
- Arquitectura técnica
- Tokenomics
- Modelo de venta en 12 etapas
- Estrategia de liquidez
- Sostenibilidad económica
- Gobernanza
- Roadmap
- Seguridad
- Equipo / estructura
- Riesgos
- Aviso legal
- Conclusión institucional
- Glosario

1. Resumen ejecutivo

El Token Baff's es el medio digital de circulación de valor de la red Baff's — salgadería y cafetería en modelo de franquicia, con presencia en aeropuertos, centros comerciales y estaciones, más de 100 unidades en 10 estados y trayectoria industrial consolidada desde la década de 1980.

El proyecto no se presenta como criptomoneda especulativa, aplicación financiera, valor mobiliario ni promesa de rentabilidad. La tesis es operativa: construir una economía en la que el Token Baff's tenga razones concretas para circular entre tiendas, clientes, colaboradores, franquiciados, nuevos franquiciados, proveedores (en fase futura) y la propia marca — inclusive con impacto social vía Baff's Care.

Reglas económicas principales (síntesis):

- Supply máximo fijo: 25.000.000.000 Token Baff's (BEP-20, BNB Smart Chain; mint desactivado).
- Venta pública: 30% (7,5 mil millones) en 12 etapas, iniciada en agosto de 2026.
- Liquidez objetivo en la DEX: 3.750.000 USDT + 3.750.000.000 tokens (15%), con LP lock de 12 meses.
- Vesting del equipo (25%): cliff de 12 meses tras el fin de las etapas; liberación gradual conforme a las reglas de este documento.
- Utilidad primero: campañas, referidos, clasificación, beneficios y, progresivamente, uso en las unidades.

Sin adopción real en la red, el token permanece tesis. Con adopción, pasa a ser infraestructura económica de la marca.

2. La empresa y la red Baff's

2.1 Quién es Baff's

Baff's opera en el segmento de salgadería y cafetería, con unidades propias y franquiciadas (modelo mixto), en canales de alto flujo — aeropuertos, centros comerciales y estaciones. La red cuenta con más de 100 unidades (food bikes, quioscos y snack bars) en 10 estados:

- São Paulo (SP) — mayor concentración (capital, región metropolitana — Osasco, Guarulhos, Barueri — e interior/litoral — Campinas, Jundiaí, Sorocaba, Santos, entre otras)
- 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

Volúmenes mensuales de referencia de la operación (orden de magnitud divulgado por la marca): cerca de 260.000 panes de queso (pães de queijo), 75.000 coxinhas, 12.000 X-Baff's y 310.000 cafés. Sitio institucional: <https://baffs.com.br/>.

2.2 Cultura y continuidad

Baff's se presenta como negocio de familia y de red: socios, partners y colaboradores participan del mismo éxito operativo. El crecimiento a más de 100 unidades se trata como base — no como punto final.

2.3 Relación jurídica con el Token Baff's

La operación digital del Token Baff's, en la fase actual, está vinculada a Todaro & Cavalcanti Intermediações LTDA, CNPJ 54.123.436/0001-05, en articulación con la marca y la red Baff's. El token es utilitario en el ecosistema; no representa participación societaria en Baff's ni en la sociedad operadora.

3. Problema de mercado

Dos mundos suelen ir separados:

- Tokens digitales lanzados con fuerte narrativa, pero sin uso cotidiano, sin respaldo en una operación real y con incentivos que privilegiaban la especulación, el hype de lanzamiento y liberaciones masivas de oferta.
- Redes comerciales tradicionales que ya mueven consumo, beneficios y relaciones con franquiciados todos los días — en general con programas de fidelidad fragmentados (“puntos” cerrados en la app), poco valor percibido por el cliente y baja integración económica entre marca, tienda y consumidor.

Dolor por actor (tesis del proyecto):

Actor	Dolor / oportunidad
Cliente	Quiere beneficios, campañas y uso concreto en el consumo de la red — no solo un “puntito” abstracto.
Franquiciado	Quiere uso comercial en la unidad y participación en transacciones de mayor porte (inclusive en el contexto de adquisición de franquicia).
Marca	Quiere recibir Token Baff's de los franquiciados e integrar liquidación interna con reglas comerciales claras.

Hasta el momento, la red no había consolidado una app/cupón único que resolviera ese alineamiento; el Token Baff's es la capa propuesta para ese rol.

4. Solución y posicionamiento

4.1 Tesis central

Las unidades físicas no sirven solo para probar que existe un negocio real. Son el canal de entrada del ecosistema digital.

Flujo pretendido:

- La persona entra a la cafetería, ve el QR de la unidad y se registra.
- Recibe tokens de bienvenida (cuando haya campaña activa).
- El franquiciado, con link o QR propio, explica el proyecto: las referencias de esa tienda también acumulan Token Baff's.
- El cliente tiene motivo para registrarse; la tienda tiene motivo para divulgar.
- Con identificador por unidad, la red acompaña registros, uso y referidos por tienda — alineando al operador del PDV con la expansión de la comunidad.

La mayoría de los tokens digitales necesita comprar atención en anuncios. Baff's ya posee flujo físico diario.

4.2 Por qué token y no solo puntos clásicos

El Token Baff's carga valor agregado que puede convertirse y emplearse en la red Baff's — distinto de puntos internos unilaterales.

Diferenciales vs. fidelidad clásica:

- Valor de uso en la red, no solo saldo simbólico interno.
- Circulación entre clientes, franquiciados y marca.
- Tienda física como canal de registro, referidos y soporte.

4.3 Qué es el Token Baff's — y qué no es

Es	No es
Activo digital utilitario en el ecosistema Baff's	Valor mobiliario
Medio de campañas, beneficios y circulación operativa	Título de crédito
Infraestructura económica de la red	Participación societaria
	Promesa de rendimiento, dividendos o valorización

5. Estructura del ecosistema y circulación

El sentido del token es circular. El circuito previsto — formalizado gradualmente en la operación — incluye:

- Tiendas — reconocen el token en campañas, beneficios y, progresivamente, en el consumo (QR Code y aplicación).
- Clientes — acumulan y lo usan en el día a día de la red.
- Colaboradores — incentivos (p. ej.: descuentos), aún en definición de metas.
- Franquiciados — operan en la misma economía; un fondo de incentivos puede absorber beneficios.
- Nuevos franquiciados — el paquete de entrada puede incluir tokens (p. ej.: 5% del valor aportado) y condiciones diferenciadas.
- Proveedores — integración futura a la liquidación interna (ver §6.5).
- Baff's / Care — reutiliza flujo en operación, campañas e impacto social.

El ecosistema digital ya operativo incluye: plataforma de venta oficial (tokenbaffs.com.br), área del cliente, programa de referidos, sistema de clasificación/score y Baff's Care.

6. Aplicabilidad (utilidad en la red)

Esta sección responde a la pregunta crítica: ¿cómo aparece el Token Baff's en el día a día?

6.1 Cliente

Dimensión	Descripción
Cómo gana	Compra en la venta oficial; referidos; campañas (registro, bonos por nivel cuando estén activos).
Cómo gasta	Campañas de descuento según la clasificación del holder; reglas definidas por tienda.
Dónde ve el saldo	Área del cliente en tokenbaffs.com.br.
Ejemplo	Se registró y ganó 100 tokens (campaña); refirió y ganó bono de referido; recibe 5% en tokens sobre compras confirmadas de referidos directos.

Reglas públicas de referidos, clasificación y score: <https://tokenbaffs.com.br/#indicacao> · <https://tokenbaffs.com.br/#token> · <https://tokenbaffs.com.br/calculo-score.php>

6.2 Tienda / franquiciado

Dimensión	Descripción
Aceptación	QR Code y aplicación.
Quién absorbe el beneficio	Fondo de incentivos.
Compra de tokens por el franquiciado	No obligatoria; hay incentivo si compra.
Beneficio operativo adicional	Aún no implementado.

6.3 Colaborador

Incentivos previstos en forma de descuentos. Metas y frecuencia aún no definidas. Piloto de colaboradores: aún no iniciado.

6.4 Nuevo franquiciado

El paquete de entrada puede incluir Token Baff's equivalente a 5% del valor aportado, además de valores/condiciones diferenciadas ligadas al token — conforme a la política comercial vigente al momento de la adhesión.

6.5 Proveedor (futuro)

Prerrequisitos: ecosistema consolidado (token ya usado en las tiendas, reglas de precio, contrato comercial, adhesión de los franquiciados). Horizonte aproximado: 2.º semestre de 2027, tras la consolidación de la liquidez en la DEX — sujeto a revisión.

6.6 Baff's Care

Destinación social/ambiental/animal vinculada a las compras en la venta pública:

- El valor destinado corresponde a 10% del valor total de los tokens vendidos durante las 12 etapas de lanzamiento.
- La división entre causas no está predefinida: depende de la elección hecha en cada adquisición.
- Quién elige la causa: el cliente registrado en el momento de la compra.
- Comprobación: divulgación en redes sociales, certificaciones y cobertura de medios, conforme a la ejecución.

La destinación Care no reduce la cantidad de tokens acreditada al participante por la compra.

6.7 Fases de rollout

Fase	Qué entra	Criterio de éxito	Plazo
A — Piloto	Registro vía QR de la tienda + campaña inicial	A definir (n.º de tiendas)	A definir

Fase	Qué entra	Criterio de éxito	Plazo
B — Fidelidad + referidos	Programa de referidos y clasificación	A definir	En curso en el sitio; expansión en tiendas a definir
C — Consumo / pago parcial	Uso en el consumo en las unidades	A definir	Tras piloto estabilizado
D — Proveedores / afiliados	Liquidación / redes partner	A definir	No es prioridad inmediata

Tiendas/estados del piloto (inicial): São Paulo (capital), Jundiaí, Itatiba y Campinas — demás unidades a definir.

7. Arquitectura técnica

Ítem	Especificación
Supply máximo	25.000.000.000 Token Baff's
Estándar	BEP-20
Red	BNB Smart Chain (BSC)
Decimales	18
Mint	Desactivado
Tasa automática	No aplicable
Contrato	En fase de elaboración; publicación y verificación en BscScan previstas
Auditoría externa	Aún no realizada
Ownership	Renuncia prevista tras estabilización (ver gobernanza y roadmap)
Custodia pre-DEX	Saldo en el área del cliente hasta transferencia post-etapas / listado
Gateway de pago	Plisio
Control de wallets de asignación	Operación de la plataforma/Baff's; multisig a evaluar antes del listado DEX

La ausencia de mint garantiza una oferta máxima conocida. La arquitectura permite trazabilidad on-chain e integración futura con DEXs de BNB Smart Chain tras la conclusión de las etapas de venta.

8. Tokenomics

8.1 Oferta

- Supply máximo fijo; mint desactivado.
- Circulating en mercado abierto: aún no (pre-listado DEX).
- Fecha base del vesting del equipo (T0): tras el fin de las 12 etapas.
- Vesting del equipo: previsto en contrato.

8.2 Distribución del supply

Categoría	Cantidad	%	Función	Control	Vesting / lock
Venta pública (12 etapas)	7.500.000.000	30%	Venta oficial	Plataforma	n/a (comprador)
Liquidez DEX	3.750.000.000	15%	Pool de liquidez	Plataforma (LP)	LP lock 12 meses tras el listado
Equipo	6.250.000.000	25%	Equipo / Baff's	Baff's	Vesting §8.3

Categoría	Cantidad	%	Función	Control	Vesting / lock
Marketing / partnerships	2.500.000.000	10%	Divulgación y partnerships	Baff's	Liberación conforme a campaña (calendario fino a detallar)
Reserva / tesorería	2.500.000.000	10%	Seguridad digital, mantenimiento, referidos, incentivos, campañas	Plataforma	Sin vesting formal; uso bajo demanda
Incentivos / ecosistema	2.500.000.000	10%	Baff's Care y programas de incentivo	Plataforma	Distribución conforme a programas
Total	25.000.000.000	100%			

Nota sobre la asignación del equipo (25%): porcentaje por encima del rango frecuentemente citado en diligencias institucionales (10–20%). Parte de la narrativa operativa: hasta 5% del bucket del equipo puede usarse como reserva estratégica de burning, con liberación orientativa de cerca de 10% al mes conforme a necesidad — mecanismo discrecional de gestión de oferta, no garantía de quema en calendario fijo.

8.3 Vesting del equipo

- Cliff de 12 meses a partir de T0 (fin de las etapas).
- 5% liberado en el mes 12.
- 95% liberado linealmente a lo largo de los 24 meses siguientes.
- Horizonte total de liberación del equipo: 36 meses (12 de cliff + 24 de liberación residual).
- Los buckets de Marketing/partnerships e Incentivos/ecosistema también tendrán reglas de liberación (detalle contractual/operativo en actualizaciones de este documento).

La asignación del equipo (25% del supply) se comparte de forma igualitaria entre 6 miembros y está sujeta a ese vesting de 36 meses. Así, la liquidez potencial del equipo se diluye a lo largo del tiempo: tras el cliff, la parcela mensual residual se fracciona, lo que reduce el riesgo de oferta concentrada en el corto plazo y alinea al equipo con la ejecución de largo plazo. Esto no constituye garantía contra volatilidad, venta en mercado o resultado financiero.

8.4 Demanda y sinks

Tema	Posición actual
Quién necesita tener/comprar Token Baff's	Red Baff's, franquiciados, proveedores (futuro) y consumidores.
En el rescate en la tienda	El token queda con la tienda; parte se quema (porcentaje aún no fijado).
Buyback & burn	Sin % fijo; dependiente de acción de gobernanza interna / salud del proyecto.
Staking / lock de rendimiento	No.
Care 10%	Sale del bucket Incentivos / ecosistema (mecánica Care descrita en la §6.6).

9. Modelo de venta en 12 etapas

- 30% del supply = 7.500.000.000 tokens.
- 12 lotes de 625.000.000 tokens.
- Duración prevista: cerca de 30 días por etapa (puede variar).
- Etapa 1: iniciada en agosto de 2026, precio 0,00065 USDT por token.
- Etapa 12: precio 0,0010 USDT por token.
- Progresión de precios: incremento porcentual proporcional entre etapas, del orden de ~4,5% al mes (aproximaciones; prevalece el precio publicado de cada etapa).
- Hard cap por cartera/CPF: no hay límite.

- Compra oficial: tokenbaffs.com.br — USDT en la BSC (tasa de depósito 0% vía gateway) o PIX (tasa de depósito 4%).
- Programa de referidos (5% sobre compras del referido): los tokens salen del bucket Reserva / tesorería.
- Bonos de campaña (registro, tokens/ref por nivel): conforme a reglas públicas en el sitio; las campañas son periódicas.
- El saldo permanece en el área del cliente hasta la transferencia a la cartera propia, prevista tras la etapa final y el listado en DEX.

El precio de cada etapa es condición de ese lote — no es estimación de retorno ni proyección de cotización en mercado abierto.

10. Estrategia de liquidez

- Par previsto: Token Baff's / USDT en DEX (Uniswap y/o PancakeSwap en BNB Smart Chain).
- Meta de liquidez: 3.750.000 USDT + 3.750.000.000 Token Baff's (bucket de 15%).
- Si la venta pública capta menos de lo necesario para respaldar esa meta, la liquidez inicial en USDT disminuye proporcionalmente a la captación. La intención es alcanzar los 3,75 millones de USDT cuando la venta transcurra conforme al plan.
- LP lock: 12 meses a partir del listado DEX, en contrato de lock público/verificable.
- Listado en CEX: después (no es compromiso de la fase inmediata post-DEX).

A partir del listado, el precio en mercado abierto será determinado por oferta y demanda. No hay garantía de liquidez, cotización ni resultado.

Coherencia de referencia: $3,75 \text{ mi USDT} \div 3,75 \text{ mil millones de tokens} \approx 0,001 \text{ USDT/token}$, alineado al orden de magnitud del precio de la etapa 12 — solo referencia de diseño del pool, no garantía de precio futuro.

11. Sostenibilidad económica

La sostenibilidad depende de la adopción real en la red, no de expectativa de precio.

Año 1 — motor de demanda (principal): venta oficial + referidos/campañas; uso en tienda conforme avance el piloto; beneficios conforme a la adhesión de las unidades.

Año 1 — sinks (principal): acumulación en el área del cliente + destinación Care; sink de consumo en tienda aún en implantación (burn parcial en el rescate, porcentaje a fijar).

Pilares estructurales: supply fijo; vesting del equipo; liquidez con meta y LP lock; buyback & burn eventual y discrecional.

Si la adopción es baja, el token permanece tesis operativa — sin promesa de precio.

12. Gobernanza

- Hoy: parámetros decididos por la administración del proyecto (modelo centralizado en esta fase).
- El holder nunca vota: precio del token; dividendos; rentabilidad; decisiones societarias de Baff's.
- Apertura de gobernanza (evaluación futura): tras listado DEX + 12 meses de LP lock + adopción mínima en tiendas piloto + renuncia de ownership del contrato.

Los modelos futuros se definirán conforme a la madurez del ecosistema. No hay plazo fijo más allá de esas condiciones de evaluación.

13. Roadmap

Plazos estimados, sujetos a ajuste conforme a la ejecución y la adhesión de la red. Ancla: etapa 1 iniciada en agosto de 2026.

Hito / plazo estimado	Entrega	Status
Ago/2026 en adelante; ~12 meses para las 12 etapas	Plataforma de venta / etapas	En curso
~1 trimestre tras el inicio formal del piloto	Piloto en tiendas	Planificado
~agosto/2027	Fin de las 12 etapas	Planificado
A partir de ago–set/2027 (tras el fin de las etapas)	Listado DEX + liquidez	Planificado
Junto / justo después del listado DEX	Transferencia a cartera propia	Planificado
Tras piloto estabilizado	Campañas nacionales	Planificado
Paralelo a las campañas / post-piloto	Care operativo a escala	Planificado
Antes o junto al listado DEX (si lo hay)	Auditoría externa	Aún no
Tras listado + estabilización (alineado al LP lock 12 meses)	Renuncia de ownership	Planificado

14. Seguridad

- Contrato público y verificable (cuando se publique).
- Sin función de mint; sin tasas automáticas alterables post-deploy en el modelo previsto.
- Pagos de la venta oficial vía Plisio, con confirmación on-chain en el flujo cripto.
- Área del cliente con 2FA (e-mail y TOTP / Google Authenticator).
- WebAuthn (biometría / Face ID) en el área del cliente.
- Logs de acciones administrativas en el panel.

Ninguna medida elimina totalmente el riesgo tecnológico o de terceros.

15. Equipo / estructura

- Equipo del proyecto: 6 personas, con participación igualitaria en la asignación del equipo (25% del supply ÷ 6).
- Esa asignación no es liquidable de una vez: está sujeta al vesting de 36 meses descrito en la §8.3 (cliff de 12 meses; 5% en el mes 12; 95% lineal en los 24 meses siguientes), de modo que la liberación mensual residual se fraccione y la presión de oferta del equipo en el corto plazo sea menor.
- Los nombres no se divulgan en este documento.
- Responsabilidades agregadas: operación, producto, comercial y ejecución del Token Baff's.
- Asesores / partners públicos: ninguno listado por ahora.

16. Riesgos

Participar de un activo digital involucra riesgos, entre ellos:

- Adopción inferior a la esperada en las tiendas; adhesión desigual entre unidades; participación diferenciada en campañas.
- Riesgos operativos y de ejecución del roadmap.
- Riesgos tecnológicos (red, contrato, custodia, infraestructura).
- Cambios regulatorios en Brasil y en el exterior (incluyendo CVM y reglas de activos virtuales).

- Volatilidad y baja liquidez, si y cuando haya mercado abierto.
- Dependencia de terceros (gateways, blockchain, prestadores).
- Contrato y auditoría aún en fase anterior a la publicación completa.

El Token Baff's no garantiza resultado financiero, valorización, rentabilidad ni liquidez.

17. Aviso legal

El Token Baff's es un activo digital utilitario destinado al uso en el ecosistema Baff's. No constituye valor mobiliario, título de crédito, participación societaria ni promesa de rentabilidad.

Este documento es informativo e institucional. No constituye oferta pública de valores mobiliarios, recomendación de inversión, consultoría ni garantía de retorno. La CVM y demás autoridades evalúan la función económica efectiva del activo — el rótulo “utility token” no define, por sí solo, el encuadre jurídico.

Jurisdicción principal de referencia: Brasil. Revisión jurídica del aviso: se realizará cuando este whitepaper esté concluido y aprobado para publicación final.

Lea también los Términos de Uso y la Política de Privacidad en tokenbaffs.com.br. En caso de duda, consulte asesoría jurídica o financiera independiente.

18. Conclusión institucional

El Token Baff's existe para circular en la economía de la red Baff's. Supply fijo, venta en etapas, vesting, liquidez con meta y LP lock, Care y mecanismos eventuales de recompra/quema son reglas de infraestructura — no argumento de valorización.

El camino del proyecto es la formalización y la adopción de esa circulación: tiendas, clientes, colaboradores, franquiciados, proveedores y la marca. Sin eso, el token permanece tesis. Con eso, pasa a ser infraestructura de la red.

Documento oficial: tokenbaffs.com.br

19. Glosario (resumen)

Término	Significado breve
Utility token	Token con función de uso en el ecosistema, sin promesa de rendimiento
Supply	Cantidad máxima de tokens
Circulating	Cantidad en circulación efectiva
Vesting	Liberación gradual de tokens a lo largo del tiempo
Cliff	Período inicial sin liberación
T0	Fecha base a partir de la cual se cuenta el vesting
TGE	Evento de generación/disponibilización del token en el mercado
DEX	Exchange descentralizada
LP	Tokens de proveedor de liquidez del pool
LP lock	Bloqueo temporal de los LP tokens
Sink	Mecanismo que remueve o consume tokens de la circulación especulativa

Término	Significado breve
Buyback & burn	Recompra y quema de tokens
BEP-20	Estándar de token en BNB Smart Chain