

**DOCUMENTO DE OFERTA DE EMISIÓN DE ACCIONES TOKENIZADAS
POR PARTE DE BESELF BRANDS, S.A. CON NOMBRE COMERCIAL “BESELF BRANDS”**

28 de marzo de 2025

Denominación del Token:	BeToken (BTK)
Dirección del Smart Contract de la emisión del Token:	0xA2a540A9b34935405DB33B9e318E6B65E96f7A60
Tipo de valor emitido:	Acciones tokenizadas
Valor nominal de cada Token:	0,01.- €
Inversión mínima:	100,00.- €
Entidad de Servicios de Inversión interviniente:	GABRIEL CARRILLO CAPEL EAF, S.L. (nº Registro 147)
Entidad Responsable de la Inscripción y Registro:	Ursus-3 Capital, AV., S.A. (CIF - A86796182)

Información sobre la Inversión:

La emisión de las acciones tokenizadas por parte de **BESELF BRANDS, S.A.** se realiza al amparo de lo dispuesto en la ley 6/2023 de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión.

El presente documento no es considerado un folleto informativo ni ha sido revisado por parte de la Comisión del Mercado de Valores ni ninguna otra autoridad competente o administrativa, según lo establecido en el artículo 35.2.b de la Ley de Mercado de Valores. El emisor del token es el único responsable del contenido de este documento.

La emisión de los tokens va a consistir en el 100% de las acciones de **BESELF BRANDS, S.A.**

El presente documento ha sido validado por una entidad autorizada para la prestación de servicios de inversión, e igualmente el proceso de comercialización de los tokens va a ser supervisado por dicha entidad autorizada. La validación del presente documento por parte de la empresa de servicios de inversión se ha realizado sobre la información a entregar a los inversores, que deberá ser clara, imparcial y no engañosa y referirse a las características y riesgos de los valores emitidos, así como a la situación jurídica y económico-financiera del emisor de una manera suficientemente detallada para permitir que el inversor pueda tomar una decisión de inversión.

Las inversiones que se describen en el presente documento de oferta de emisión de valores tokenizados (en adelante, el **“Documento de Oferta”** y la **“Oferta”** respectivamente) pueden conllevar una pérdida de las cantidades invertidas.

El contenido del Documento de Oferta y el mecanismo de inversión cumple con los requerimientos vigentes de la legislación nacional y es responsabilidad de los inversores potenciales fuera de la jurisdicción española comprobar que este instrumento no infringe ninguna legislación local en el país de residencia del inversor potencial antes de la formalización del presente acuerdo; asimismo **BESELF BRANDS, S.A.** se compromete a dejar a salvo a Gabriel Carrillo Capel EAF S.L. de cualquier posible sanción, multa o penalidad derivada de la omisión voluntaria o involuntaria de las responsabilidades legales y/o fiscales aplicables en su país.

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento, entre otros aspectos, describe la emisión de acciones tokenizadas representativas del 100% del capital de la sociedad **“Beself Brands, S.A.”** (en adelante el **“Emisor”** o **“Beself Brands”** o la **“Sociedad”**), de las que un 16.65% se ofrecerán a nuevos inversores, y cuyos datos registrales se encuentran en la cláusula 2, a través de tokens de seguridad (Security Tokens).

En concreto, el presente documento contiene información descriptiva del proyecto a desarrollar por el Emisor tal y como se define más adelante, el mercado potencial en el que operará, las proyecciones financieras del negocio que ocupa el presente documento y el sistema de adquisición de las acciones tokenizadas a emitir por el Emisor (en adelante, la **“Información”**).

Es importante matizar que el objetivo del proyecto a desarrollar por el Emisor se estructura en los siguientes pasos:

- i) A través del presente documento, el Emisor pretende emitir acciones tokenizadas representativas del capital de la sociedad y ofrecer parte de ellas a aquellos inversores que estuvieran interesados en participar en el proyecto que desarrollará directamente el Emisor. Los fondos captados serán destinados a la participación en el desarrollo del negocio del Emisor.
- ii) Las acciones representativas de la totalidad del capital de la sociedad del Emisor serán tokenizadas. Esto es, mediante la adquisición de una o varias acciones, el inversor será titular de una parte alícuota del capital de la Sociedad que, a su vez, estará representado mediante una pluralidad de tokens o fichas criptográficas cuyas características se detallan más adelante (en adelante, los **“Tokens”**).

El inversor deberá basar su decisión de participar en el proyecto que llevará a cabo el Emisor a través de su inversión teniendo en consideración no solo la estructura detallada entre los puntos i) al ii) anteriores sino también con respecto a la totalidad de la información del presente documento.

2. INFORMACIÓN GENERAL

2.1 Responsabilidad por el contenido del presente documento.

El Emisor acepta la responsabilidad por el contenido del presente documento y declara que, según su leal saber y entender, la información expuesta es precisa y que no se han omitido datos o información relevantes. A este respecto, sobre cualquier discrepancia o error de traducción entre diferentes informaciones, será el documento publicado en castellano el que prevalecerá respecto a otros idiomas.

El Emisor declara que, al preparar el presente documento, ha tomado todas las precauciones razonables para garantizar que, a su entender, la información contenida en el documento es correcta y no se omite ningún hecho o información que pueda afectar a la decisión de inversión por parte del lector.

2.2 ¿Quién es el Emisor de los Tokens?

2.2.1 Identidad y datos de contacto del Emisor

- **Emisor:** Beself Brands, S.A.
- **Nombre comercial:** Beself Brands
- **Website:** www.beselfbrands.com
- **Domicilio social:** C/ Blanquers 7-8 – Parcela Valls 43- Tarragona
- **Datos de inscripción:** Hoja T-47561 Tomo 2847 Folio 5 IRUS: 1000116601650
- **CIF:** B65114373
- **Teléfono:** 877 990 800
- **Email:** info@beselfbrands.com

2.2.2 Origen y actividades principales del Emisor

Beself Brands se presenta como un grupo de marcas especializadas que busca inspirar a sus clientes a descubrir y vivir lo mejor que llevan dentro. Beself Brands se dedica a ofrecer productos que mejoran la experiencia diaria de las personas en diversas áreas de su vida.

Un Portafolio Diversificado de Marcas

Beself Brands opera a través de cinco marcas distintas, cada una diseñada para satisfacer las necesidades específicas de sus clientes. Estas marcas se centran en sectores clave como el fitness, la jardinería, el bricolaje, el hogar y los juguetes. Al ofrecer una amplia gama de productos, Beself Brands se asegura de que cada cliente pueda encontrar lo que necesita para mejorar su calidad de vida y disfrutar de su hogar al máximo.

La estrategia de la empresa se basa en un modelo de negocio exclusivo en línea, lo que significa que todos sus productos están disponibles para la compra a través de plataformas digitales. Este enfoque no solo facilita el acceso a los productos, sino que también permite a Beself Brands mantenerse a la vanguardia de las tendencias del mercado y adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes de los consumidores.

Ubicación y Operaciones

Con sede cerca de Barcelona, Beself Brands es una empresa española que se ha consolidado en el ámbito del comercio electrónico. Su ubicación estratégica le permite aprovechar las ventajas del mercado europeo y establecer conexiones sólidas con partners y clientes en toda la región. La empresa ha invertido en tecnología y logística para garantizar que sus operaciones sean eficientes y efectivas.

Expansión y Nuevas Oportunidades

Beself Brands pretende dar un paso significativo hacia su crecimiento con la obtención de fondos a través de la emisión y posterior venta de Tokens representativos de parte de las acciones de la compañía. Esta entrada de capital permitirá a la empresa iniciar un ambicioso proyecto de expansión territorial y redireccionamiento de sus canales de venta. La estrategia incluye una

combinación de ventas a través de marketplaces reconocidos, como Amazon, Mano a Mano y Maisons du Monde, así como la venta directa a través de sus propias páginas web.

Experiencia y Conocimiento del Mercado

La dilatada experiencia de Beself Brands en el negocio internacional y en la venta en línea es un activo invaluable. La empresa ha acumulado un profundo conocimiento del mercado al que se dirige, así como de los stakeholders involucrados en su cadena de valor. Este entendimiento le permite anticipar tendencias, identificar oportunidades y adaptarse a las demandas del consumidor de manera efectiva.

El comercio electrónico ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años, y Beself Brands está bien posicionada para capitalizar esta tendencia. Con un enfoque en el estudio de las tendencias del mercado y la mejora continua, la empresa se esfuerza por ofrecer productos que no solo satisfacen las necesidades de sus clientes, sino que les ayuda a sacar lo mejor de ellos en los ámbitos que desarrollan sus actividades preferidas.

Proyecciones de Crecimiento

Con la implementación de su estrategia de expansión y el aprovechamiento de las oportunidades en el mercado de la venta en línea, Beself Brands prevé un crecimiento significativo en los próximos años. Se estima que, al final de este proyecto, la empresa alcanzará una cifra de ventas neta cercana a los 100 millones de euros. Este objetivo ambicioso refleja la confianza de la empresa en su modelo de negocio y en la capacidad de sus marcas para resonar con los consumidores.

2.2.3 Estructura societaria

Beself Brands está formada por 5 socios, de los cuales los 3 mayoritarios que ostentan el 82,45% del capital y del número de acciones, siendo estos:

- **EMEI GROUP, SL:** Con CIF: L714956X, de nacionalidad andorrana, ostenta el 57.34%% de las acciones y del capital. **ALBERT PRAT ASENSIO**, español, con DNI: 52599966R, co-fundador de Beself Brands, SA es el accionista mayoritario de EMEI GROUP, S.L.
- **CHRISTIAN LEONARD BOWER:** Con NIE: Y-3860576-V, de nacionalidad neerlandesa, ostenta el 18.69% de las acciones y del capital
- **MIREIA CALVET VERGÉS:** Con DNI: 77786582F, de nacionalidad española, Co-Fundadora, CEO y Administradora Única de Beself Brands, ostenta el 6.42% de las acciones y capital.

2.2.4 Identidad de los principales directores o gestores del Emisor

Mireia Calvet Vergés

Co-Fundadora de Emei Group S.L. y Administradora Única, CEO & Líder Digital en Beself Brands.

Resumen Profesional

Con más de diez años de experiencia en el ámbito digital y la gestión de marcas, se dedica a liderar equipos hacia la creación de experiencias de compra online innovadoras y sostenibles. Como CEO de Beself Brands, ha guiado el crecimiento de la empresa y el lanzamiento de marcas

exitosas como GREENCUT, FITFIU, MCHAUS y BEELOOM. Se caracteriza por un liderazgo inclusivo, centrado en la motivación y el compromiso con la excelencia, siempre buscando anticipar las tendencias del mercado y adaptarse a ellas para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo.

Experiencia Profesional

- **Emei Group S.L. Co-Fundadora**
Impulsar el desarrollo de marcas digitales de alto impacto y liderando equipos multidisciplinares hacia el éxito.
- **Beself Brands CEO & Líder Digital**
Dirigir la transformación digital de la empresa, impulsando el crecimiento y consolidación de marcas innovadoras. Vender productos que establecen nuevos estándares en el mercado, creando un impacto duradero en el sector del comercio online. Fomentar una cultura organizacional inclusiva y motivadora, alineada con la visión de innovación y calidad.
- **Beself Brands COO & Business Development**
Gestión de operaciones y desarrollo de nuevos negocios, con foco en la expansión internacional y la optimización de procesos internos.
- **Agroverd Maquinaria y Herramientas S.L.**
Marketing Manager
Desarrollo de estrategias de marketing digital y tradicional para aumentar la visibilidad y posicionamiento de la marca en su sector.
- **Administración de Loterías y Apuestas del Estado**
Key Account Manager
Gestión de cuentas clave, implementación de estrategias de fidelización y desarrollo de nuevos productos.

Habilidades Principales

- Estrategia Empresarial
- Comunicación de Marketing
- Liderazgo Inclusivo
- Innovación y Transformación Digital
- Desarrollo de Negocios
- Gestión de Equipos Multidisciplinares

Formación Académica

- **EAE Business School**
Master of Business Administration (MBA), Executive MBA
2014 - 2017
- **Instituto Superior de Morfopsicología**
Postgrado en Morfopsicología
Enero 2024 - Diciembre 2025
- **IESE Business School - University of Navarra**
Curso de Especialización en Dirección y Liderazgo de Equipos
2017

- **Universitat de Vic – Universitat Central de Catalunya (UVic-UCC)**
Licenciatura en Relaciones Públicas, Publicidad y Comunicación Aplicada
2003 – 2008

Albert Prat Asensio

CEO de Emei Group y Fundador de Beself Brands.

Resumen Profesional

Empresario de serie con más de 20 años de experiencia en la creación y desarrollo de empresas de e-commerce. Con una sólida trayectoria en la creación, gestión y expansión de marcas a nivel internacional, Albert Prat Asensio ha demostrado un fuerte liderazgo en la dirección estratégica y operativa de empresas de e-commerce y asesoría.

Actualmente, es **Director General** de Emei Group, una consultora especializada en e-commerce, y **accionista mayoritario** de Beself Brands. Además, actúa como asesor estratégico para el desarrollo comercial y la creación de marcas dentro del grupo Beself Brands.

Experiencia Profesional

- **Emei Group – Director General**
(2021 - presente)
Asesoría especializada en e-commerce. Responsable de la estrategia general y desarrollo de soluciones para optimizar el comercio electrónico de empresas de diferentes sectores.
- **Beself Brands – Fundador y Asesor Estratégico**
(2008 - presente)
Fundador de Beself Brands, grupo especializado en marcas propias en e-commerce. Responsable del desarrollo estratégico y expansión internacional de las marcas del grupo. Supervisión de operaciones clave en diferentes mercados europeos.
- **Prat Geräte und Werkzeuge GmbH – Fundador**
(2013 - 2016)
Fundador de la empresa dedicada a la introducción y distribución de las marcas de Beself Brands en el mercado alemán, gestionando la expansión y el posicionamiento en uno de los mercados más estratégicos de Europa.
- **Greencut Technical Service S.L. – Co-Fundador**
(2012 - 2018)
Co-fundador de la empresa dedicada a la reparación y mantenimiento en España de una de las principales marcas del grupo Beself Brands. Coordinación de operaciones y estrategias de servicio post-venta.
- **Director Comercial - Grupo de Marcas Alemanas en España**
(Inicio de carrera profesional)
Inició su carrera profesional como Director Comercial de un grupo de marcas alemanas, donde fue responsable de la distribución y expansión en el mercado español, logrando un posicionamiento destacado en el sector.

Habilidades y Especialidades

- Dirección estratégica y operativa
- Creación y gestión de marcas
- Comercio internacional
- E-commerce y marketing digital
- Desarrollo de planes de negocio
- Gestión de proyectos y equipos multidisciplinarios
- Expansión internacional y posicionamiento de marcas en mercados clave

Formación académica

- **MBA (Máster en Dirección de Empresas)**
Universidad de Deusto
[2012]
- **ADE (Administración y Dirección de Empresas)**
Universitat Oberta de Catalunya (UOC)
[2008]

Toni Diaz

CFO en Beself Brands

Resumen profesional

Toni Diaz es un profesional altamente cualificado en el ámbito financiero, con una sólida trayectoria que abarca diversas posiciones clave en empresas de renombre.

Con más de 25 años de experiencia en el sector financiero, Toni Diaz ha adquirido habilidades que transcurren desde desarrollar el sentido del análisis y el detalle, a la dirección estratégica y financiera; aportando ideas innovadoras y alternativas ayudan a conseguir los objetivos marcados.

Toni Diaz se destaca por ser exigente, creativo y proactivo, cualidades que le permiten abordar desafíos con una mentalidad estratégica y abierta. Es un tomador de decisiones eficaz y un gran colaborador en equipo, lo que le ha permitido construir relaciones sólidas y fomentar un ambiente de trabajo positivo. Su experiencia abarca áreas clave como sistemas, estrategia, análisis, finanzas e inversiones, lo que, junto con sus habilidades técnicas y de liderazgo, lo convierte en un valioso activo para Beself Brands.

Experiencia Profesional

- **Beself Brands – CFO**
(Actualidad)
Grupo especializado en marcas propias en e-commerce.
Realizando funciones de dirección financiera y estratégica.
- **Solarca Group – Group CFO**
(2019-2024)

Grupo internacional de 20 empresas, con su sede principal en Tarragona y presentado sus servicios en el sector de la limpieza química.

Desarrollando e implementando la estrategia financiera para facilitar el desarrollo normalizado de la actividad en todo el grupo

- **Applus IDIADA – Financial Senior Manager
(2006-2019)**

Grupo internacional de empresas, con su sede cerca de Barcelona, ofreciendo servicios de testing e ingeniería aplicada a los vehículos.

Responsable de un equipo de 15 personas, responsable de los sistemas de información financiera, control de los procesos económico/administrativos, análisis de inversiones y elaboración/seguimiento de presupuestos

- **Lear Corporation – Finance Analyst
(2003-2005)**

Filial europea de la multinacional americana Lear Corporation, con sus headquarters de la división de electrónica y cableado situada en Valls.

Responsable del análisis de los KPIs de gestión financiera para el mercado europeo y Filipinas

- **RSM – Audit Junior
(2002-2003)**

Reconocida firma de auditoria financiera. Auditor Junior.

Habilidades y Especialidades

- Estrategia financiera
- Planificación y organización
- Finanzas internacionales
- Negociación y resolución de acuerdos
- M&A
- Dirección y gestión de equipos

Educación

- **MBA**
Universitat Rovira i Virgili
[2017-2018]
- **Bachelor of Business Administration – Business controller**
Universidad Politécnica de Madrid
[2011]
- **Administración y Dirección de Empresas**
Universitat Rovira i Virgili

[2000-2002]

- **Diplomatura en Ciencias Empresariales**

Universitat Rovira i Virgili

[1998-2000]

2.3 ¿Cuáles son las características de los Tokens emitidos?

2.3.1 Información general

- Tipo y clase: Polygon ERC-3643
- Denominación del token: BeToken (BTK)
- Moneda: Euros (€)
- Valor nominal de la acción en capital: 0,01€
- Valor de venta: De 2,60.- € a 2,75.- € (*)
- Número de Tokens emitidos: 17.841.900
- Importe total de la emisión en capital: 178.419,00.-€
- Importe total de la emisión dirigida a los inversores (incluyendo el valor adicional):7.962.816,00.- €

Beself Brands tiene la intención de vender/colocar un máximo del 16,65% de los Tokens, esto es, 2.971.200 acciones que tiene en autocartera. En caso que no se alcance la colocación del total de los Tokens, Beself Brands adaptará el proyecto a los ingresos conseguidos.

(*) El valor de venta dependerá de la fase en que se adquieran los Tokens. El precio de adquisición y fechas que abarcará cada fase se desarrollan en el punto 3.5.1. posterior.

2.3.2 Naturaleza jurídica de los Tokens

De acuerdo con lo previsto en el art 6 de la LMVSI, las acciones podrán representarse mediante tecnología de registros distribuidos (“en adelante, “TRD”).

En este sentido, la Sociedad acordó en Junta General Extraordinaria de Socios de fecha 28 de marzo de 2025 la transformación de la sociedad a sociedad anónima y que la totalidad de las acciones estén representadas mediante TRD o tokens.

URSUS-3 Capital AV, S.A. ha sido designado como entidad responsable de la inscripción y registro ERIR de las citadas acciones.

2.3.3 Inversión mínima

Para adquirir Tokens que sean objeto de comercialización (el 16,65% del capital social del Emisor), será necesario realizar una adquisición que comporte una inversión mínima de cien Euros (100,00.- €), según el precio que resulte aplicable en cada fase y subfase.

2.3.4 Derechos políticos y económicos asociados al Tokens

Todos los Tokens tendrán los mismos derechos políticos y económicos. No existen distintas clases de acciones, por ende, todos los Tokens disfrutarán de los mismos derechos.

2.3.5 Compromisos de los fundadores

Los accionistas que son titulares del 83,35% de las acciones tokenizadas (“los Tokens”) que no serán objeto de comercialización, con el fin de ofrecer confianza en el Proyecto se comprometen, mediante un acuerdo entre accionistas cuya adhesión será intrínseca y simultánea a la compra del Token, a no vender más de un 10% de sus Tokens por año durante los 4 primeros años después del cierre de la primera fase de venta de Tokens, según se establece en el apartado 3.5.1 del presente documento.

Beself Brands, en cuanto esté disponible, tramitará los documentos necesarios para permitir que sus accionistas (titulares de los tokens) puedan negociar en un mercado secundario (exchange) del máximo nivel TIER 1, 2 ó 3, que para el tipo de inversión y disponibilidad del mercado sea posible.

2.3.6 Política de dividendos

En el acuerdo entre accionistas adjunto en el presente documento, se establece que, a partir del ejercicio cerrado en el 2027, la mitad del resultado neto distribuible se repartirá entre los accionistas.

La Compañía procederá a practicar, en el momento de la distribución de dividendos, intereses, participaciones en beneficios o cualquier otra remuneración a los accionistas, las retenciones fiscales que resulten exigibles conforme a la normativa tributaria vigente en cada momento

Ejemplo: Si el resultado neto distribuible del ejercicio 2027 es de 500k€, un socio que posea un 2% de la compañía recibirá (importe bruto): $500\text{k€} * 50\% * 2\% = 5\text{k€}$

2.3.7 Premio de fidelidad en caso de beneficios

En el acuerdo entre accionistas adjunto en el presente documento, se establece que los nuevos accionistas que mantengan sus Tokens un (1) año después de la adquisición, disfrutarán de un premio en modo de donación monetaria por parte del Emisor consistente en el 10% de la inversión realizada, proporcional al número de tokens adquiridos, siempre que el Emisor obtenga durante el ejercicio 2025 beneficios que sean distribuibles, esto es, una vez atendidas y cubiertas las reservas legales y estatutarias, compensado las pérdidas de ejercicios anteriores y otros conceptos establecidos en la Ley de Sociedades de Capital.

Ejemplo:

- Importe total recaudado por Beself Brands en todas sus fases y preventas: 7.962.816,00€
- Total del premio: $7.962.816,00\text{€} * 10\% = 796.281,60\text{€}$
- Inversor que hubiera adquirido un 3% de los nuevos tokens obtendrá: $796.281,60\text{€} * 3\% = 23.888,45\text{€}$

Para ello, el Emisor se compromete a dotar una reserva contable y y así bloquear el importe de la venta de los Tokens, el importe correspondiente al 10% del importe de las ventas de Tokens.

Esta donación se pagará dentro del mes siguiente a la aprobación de las cuentas anuales del ejercicio 2025.

2.3.8 Derechos y compromisos de información del Emisor

Las Cuentas Anuales del Emisor serán auditadas, aunque no sea obligatorio.

Los accionistas recibirán trimestralmente (Enero, Abril, Julio y Octubre) información financiera que permita conocer los resultados y evolución del proyecto. Los KPI's podrán incluir, y no estarán limitados a estos: Ventas, EBITDA, EBIT, cash-flow. Resultado neto. Predicción a final de año. Ejecución de las partidas presupuestadas en el proyecto.

Los directivos de Beself Brands se reservan el derecho de modificar o ampliar la cantidad de KPIs evitando que la información sensible que pueda ser utilizada por la competencia no sea pública y distribuida

Adicionalmente, los directivos de Beself Brands, ofrecerán dos AMA:

- (a) febrero: presentación de los resultados del ejercicio anterior y presupuesto para el año en curso; y
- (b) julio: análisis de la evolución del presupuesto y reajuste de la previsión para final del ejercicio.

2.3.9 Representación de la participación en capital como criptoactivo

La tecnología Blockchain es una tecnología que nace con el objetivo de crear registros distribuidos y, en concreto, la cadena de bloques de Polygon que es la utilizada para la emisión del Token, permite la generación y transmisibilidad de activos digitales con la seguridad de una tecnología basada en criptografía.

En relación con lo anterior, los Tokens de la presente emisión se generarán con el uso de Smart Contract bajo el estándar ERC-3643.

2.3.10 Almacenamiento y control de los Tokens

De cara al correcto almacenamiento y control de los Tokens, los inversores utilizarán un Wallet gestionada desde la plataforma de Beself Brands, cuya dirección será comunicada durante el proceso de alta en la plataforma. El inversor irá recibiendo los dividendos anuales en función de la proporción de Tokens que tenga en su Wallet frente a la cantidad total de Tokens del que se compone la sociedad. La dirección del Smart Contract que da origen a los tokens es: 0xA2a540A9b34935405DB33B9e318E6B65E96f7A60.

En el caso de que el Emisor requiera actualizar las características técnicas de los protocolos informáticos o exista algún problema tecnológico, ya sea en la cadena de bloques utilizada, en el estándar utilizado o en el Smart Contract, el Emisor se reserva la posibilidad de bloquear

permanentemente todos los Tokens de los inversores. En dicho caso, el Emisor notificará a los inversores de esta situación pudiendo, optar por:

- (i) la creación de nuevos tokens, que serán enviados a los inversores o almacenados en un nuevo Smart Contract; o
- (ii) proceder a la destokenización de las acciones. Las condiciones aplicables y los actos a realizar para dicha destokenización serán enviados a los accionistas en dicho momento, sin que en ningún caso puedan verse agraviados por dicha situación, sin perjuicio de que no estarán disponibles ciertas características que permite la tecnología Blockchain.

3. PLAN DE NEGOCIO

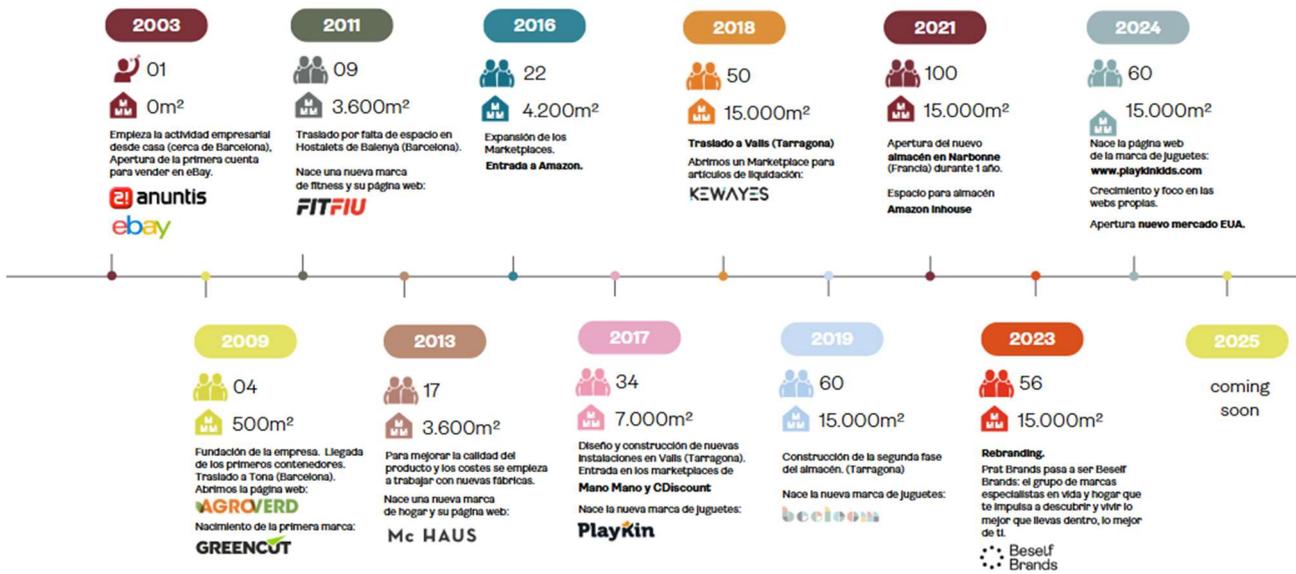
3.1 Introducción

Beself Brands (<https://beselfbrands.com/>), con sede cerca de Barcelona, se dedica a la fabricación y distribución de diversas marcas propias, comercializando exclusivamente online, principalmente en el mercado europeo.

Para entenderlo es necesario conocer la trayectoria de Beself Brands desde la creación de la empresa en 1996. A continuación, destacamos los principales hitos del recorrido:

- **1996:** El fundador, Albert Prat, comienza a vender productos desde su hogar, publicitándose en revistas de anuncios, como "Anuntis". Con el tiempo, esta revista se digitaliza y se convierte en un canal de ventas online.
- **2003:** Con la llegada de eBay, la plataforma pionera en USA, Albert Prat abre su primera cuenta y comienza a vender en Internet, lo que marca el fin del uso de "Anuntis" como canal de venta.
- **2008:** Tras conocer a varios fabricantes en su anterior trabajo, el fundador decide empezar a producir productos por cuenta propia, comprando su primer contenedor de artículos de jardinería. Alquila su primera nave de 200 m² cerca de Barcelona y las ventas alcanzan los 300.000 €.
- **2009:** Debido al crecimiento de la actividad, se constituye la sociedad y se lanza la primera marca propia, **Greencut**. La empresa se traslada a una nave de 500 m² y cuenta con 4 empleados, alcanzando unas ventas de 900.000 €.
- **2011:** La empresa crece nuevamente, pasando de 9 a 17 empleados y mudándose a una nave de 3.600 m² en Barcelona. Se lanza la marca de fitness **FitFiu** y se abre el mercado europeo a través de eBay, alcanzando 3 millones de euros en ventas.
- **2013:** Nace la marca **McHaus**.
- **2017:** Beself Brands se traslada a unas nuevas instalaciones de 7.000 m² con un equipo de 34 personas. Se lanza la marca **Playkin** y se expande la presencia de Beself Brands a otros Marketplaces, como Amazon. Las ventas alcanzan los 17 millones de euros.
- **2019:** Se amplían las instalaciones a 15.000 m². El equipo crece a 60 personas y se lanza **Beeloom**, alcanzando una facturación de 21 millones de euros.
- **2023:** Con el mismo equipo y las mismas instalaciones, se lleva a cabo un reposicionamiento estratégico orientado a alinear los productos, comunicaciones, atención al cliente y trabajo

en equipo con los valores de la organización, realizando un rebranding para consolidarse como **Beself Brands**.



3.2 Productos y Mercados

Beself Brands ofrece una variedad de productos a través de cinco marcas propias, especializadas en los mercados de: fitness, jardinería, bricolaje, juguetes infantiles y mobiliario.

3.2.1 Productos y marcas

Beself Brands ofrece un amplio catálogo de productos a través de sus distintas marcas:

- **FitFiu** (<https://www.fitfiu-fitness.com>): especializada en productos para iniciarse en el mundo del deporte, tanto dentro como fuera del hogar. Se ofrecen bicicletas estáticas, walkpads, cintas de correr, y accesorios para fitness y yoga.



- **Greencut** (<https://www.greencut-tools.com>): marca especializada en maquinaria de jardín, taller y bricolaje, para que los clientes puedan disfrutar del bricolaje y la jardinería. Greencut ofrece productos, diseñados por nosotros, como: desbrozadoras, robots cortacésped, sopladoras, desolladoras, herramientas de bricolaje, motosierras...



- **Playkin** (<https://www.playkinkids.com>): combina entretenimiento y aprendizaje mediante coches eléctricos y juguetes innovadores. La marca ofrece juguetes eléctricos tales como coches y motos réplicas de las marcas más relevantes del mercado.



- **Beeloom** (<https://www.beeloomkids.com>): marca especializada en juguetes educativos y mobiliario infantil que fomenta el aprendizaje de los más pequeños. Siguiendo la metodología Montessori la marca ofrece juguetes, material didáctico y mobiliario, tales como: bicicletas sin pedales, Juguetes del hogar, construcciones y puzles, juguetes de oficios, torres de aprendizaje, tronas...



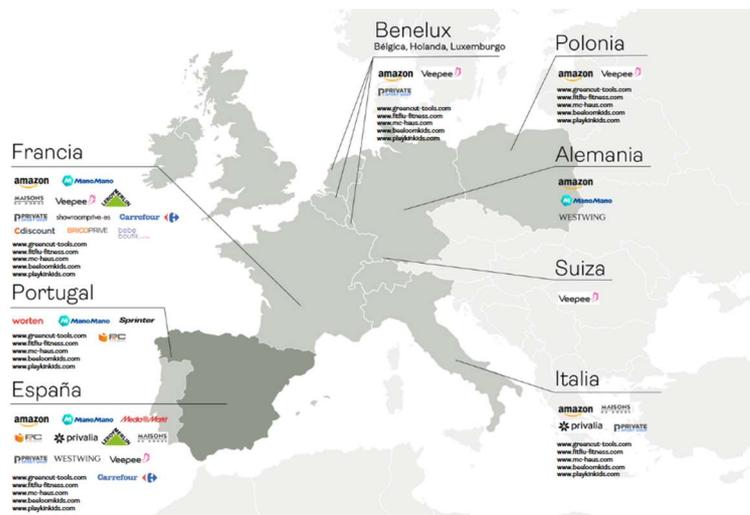
- **McHaus** (<https://www.mc-haus.com>): marca dedicada a la decoración y mobiliario del hogar, ofreciendo productos como climatizadores, organizadores, mobiliario de salón, sillas, sofás y accesorios de gaming.

Mc HAUS

3.2.2 Los Mercados

Beself Brands distribuye sus productos principalmente en el mercado de la Unión Europea, operando en países como España, Francia, Portugal, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Italia, Polonia, Alemania y Suiza.

Dependiendo de la región, los productos y marcas que se ofrecen, así como el canal de venta (Marketplaces y website propio) varían. A continuación, se muestra un gráfico con los principales mercados en los que se opera, junto con las marcas y Marketplaces que se utilizan.



3.3 Canales de Venta (B2C)

Beself Brands ofrece sus productos a mediante dos canales principales:

1. **Website**: a través de su sitio web corporativo (www.beselfbrands.com) o las webs específicas de cada marca, nuestros clientes pueden acceder fácilmente a nuestros productos.
2. **Marketplaces**: se utilizan Marketplaces como escaparate para los productos. Estos pueden ser:
 - **Genéricos**: portales multi-producto, como **Amazon**.

- **Especializados:** portales centrados en categorías específicas, como **BebeBoutik** (para productos de Beeloom), **Maison du Monde** (para productos de McHaus) y **Mano a Mano** (para productos de Greencut).

Algunos de los partners de Beself (Marketplaces) a través de los que se distribuyen las macas del Emisor son:



3.4 Proyecto

Con los fondos que el Emisor planea obtener mediante la venta al precio de venta indicado de los Tokens que representan el 16,65% del capital se llevará a cabo un proyecto de expansión de mercado en los ámbitos de: ampliación de catálogo, aumento de ventas y expansión territorial (el “Proyecto”).

- **Fase 1** (Horizonte temporal: 24 meses):
 - Desarrollo y crecimiento en mercados como Francia, Portugal e Italia.
 - Potenciación del mercado alemán a través de marketplaces.

El mercado francés es uno de los mercados más potentes, en cuanto a la compra on-line, de la Unión Europea. A nivel global el mercado on-line francés casi triplica el mercado español.

Partiendo de un nivel de ventas en Francia muy similar al que se realizan en España; con el Proyecto se pretende multiplicar por tres (3) las ventas en el mercado francés. En cuanto a las ventas en Italia, al final del Proyecto, estas duplicarán las ventas actuales.

En lo referente al mercado alemán: contando con una ratio de poder adquisitivo por habitante *top* en Europa, la potenciación del mercado alemán, va a facilitar que los productos de Beself Brands puedan ofrecerse a precios más elevados y así incrementar la rentabilidad.

Para el éxito de esta fase, se va a requerir de inversión en mejora de medios informáticos, inteligencia artificial y comunicación, entre otros; así como reestructurar el pasivo de la compañía, para conseguir un mejor apalancamiento financiero que incremente la rentabilidad de la empresa.

- **Fase 2** (Horizonte temporal: 24 meses):
 - Potenciar las ventas a través del propio website en España, Francia, Italia y Portugal.
 - Incrementar el valor de marca.

Con la intención de incrementar la rentabilidad de la empresa, Beself Brands pretende potenciar la venta a través de su website. En un formato tipo Marketplace, entre otros objetivos, se conseguirá mejorar la experiencia de compra, obteniendo una venta cruzada de los productos

de las diferentes marcas propias y desarrollando una estrategia de valor añadido enfocada a la satisfacción del cliente.

Con la transferencia de la venta de Marketplace externo a la venta por website propio, la rentabilidad se ve incrementada, tanto por evitar las comisiones de los servicios de Marketplaces, el *pay per click* o el coste de los *banners* publicitarios como por el conocimiento del cliente; al poder contactar directamente con él, sin intermediarios de comunicación y a través de medios más eficientes.

La mejora en la comprensión de los clientes va a permitir diseñar nuevos productos y mejorar los procesos de venta, aumentando así el disfrute del cliente.

Para alcanzar los objetivos de esta fase y poder garantizar el volumen de visitas, compras y fidelización necesarios, Beself Brands requerirá de inversión en medios de tecnología informática: Big Data, inteligencia artificial, desarrollo de los website y potenciación del hardware; así como incrementar nuestra comunicación corporativa a través de redes sociales, Ads y eventos.

- **Fase 3** (Horizonte temporal: 24 meses):
 - Entrada en el mercado del Reino Unido (Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda).
 - Expansión en el mercado alemán a través del propio website.

Tras consolidar las fases anteriores, el Emisor se enfocará en optimizar el margen de ventas en Alemania y en expandirse en el mayor mercado de Europa: el Reino Unido.

Una vez implementados y consiguiendo un volumen de ventas adecuado en Alemania, Beself Brands redirigirá su estrategia a conducir el mercado alemán a la compra en su website. Como se comentaba en la fase anterior, esta estrategia permitirá mejorar la rentabilidad por venta.

En cuanto a la integración en el mercado inglés, con el mercado de la Unión Europea consolidado, se pretende alcanzar el que es el mercado europeo más activo y más grande en la compra on-line.

Beself Brands aprovechará la experiencia e inversión realizadas en las etapas anteriores para conseguir el éxito en esta fase. Los fondos necesarios irán orientados, principalmente, al área de marketing para fomentar las campañas de comunicación que ayuden a conseguir la penetración en el mercado inglés y la conducción de las compras de los clientes alemanes a los websites corporativos. Al mismo tiempo, será necesario invertir en medios tecnológicos para absorber la entrada de nuevas visitas y compras en nuestro entorno web.

3.5 Descripción de la operativa de negocio y proyecciones financieras

Beself Brands tiene la intención de impactar en el mercado on-line de la Unión Europea y de Europa potenciando el posicionamiento de sus marcas e incrementando las ventas, tanto a través de partners (Market places) como de su propio website.

3.5.1 Necesidades de financiación del Proyecto

Beself Brands para desarrollar su Proyecto de expansión territorial, de marca y canales de venta precisa de una inversión de 7.962.816 €.

Beself Brands ofrece a los potenciales inversores la posibilidad de colaborar en este Proyecto mediante la participación como titulares de parte del capital social de la sociedad a través de Security Tokens (Token de seguridad).

Beself Brands contaba con una estructura de fondos propios a 31 de diciembre de 2024 (balance no auditado) como sigue:

- Capital social: 148.707,00.-€
- Reserva legal: 45.800,00.- €
- Otras reservas y primas de emisión: 775.901,00.-€
- **Total fondos propios: 970.408,00.-€**

En fecha 28 de marzo de 2025 se ha acordado ampliar el capital social con cargo a reservas de libre disposición por importe de 29.712,00. € mediante la creación de 2.971.200 nuevas acciones de un céntimo de valor nominal cada una de ellas (0,01.- €) representadas por Tokens que fueron íntegramente asumidas por el propio Emisor en régimen de autocartera y que son las que se van a proceder a comercializar, dejando la estructura de fondos propios como sigue:

- Capital social: 178.419,00.-€
- Reserva legal: 45.800,00.- €
- Otras reservas y primas de emisión: 746.189,00.-€
- **Total fondos propios: 970.408,00.-€**

Los 17.841.900 Tokens serán distribuidos de la siguiente forma:

- 14.870.700 Tokens pertenecen a los actuales accionistas; y
- 2.971.200 Tokens pertenecen a la propia sociedad y serán los ofertados a los inversores.

Cada Token corresponderá a una acción del capital social del Emisor, cuyo valor nominal es de 0.01.-€

Los Tokens ofertados a los inversores serán lanzados en dos fases:

- Fase 1:
 - o Subfase primera: hasta el 2 de junio de 2025.
 - o Subfase segunda: 19 de junio de 2025.
- Fase 2:
 - o Subfase primera: 8 de septiembre de 2025.
 - o Subfase segunda: 15 de septiembre de 2025.

El precio del Token dependerá de la fase y subfase en que el inversor lo adquiera. El precio del Token incluirá el valor nominal y un sobre precio o prima de emisión. La prima va a ser distinta en función del momento de adquisición del Token.

En el caso que alguno de los Tokens no se coloque en una subfase, se ofrecerán de nuevo en la siguiente.

En el siguiente cuadro se indican los valores:

	Valor por Token				Importe en Euros		
	Número de Tokens	Valor token	Capital (€)	Prima emisión (€)	Total (€)	Capital	Prima emisión
Capital social antes de la ampliación	14.870.700	0,01000	0,01000		148.707,00	148.707,00	0,00
Venta 1	594.240	2,60000	0,01000	2,59000	1.545.024,00	5.942,40	1.539.081,60
Venta 2	891.360	2,65000	0,01000	2,64000	2.362.104,00	8.913,60	2.353.190,40
Total	1.485.600				3.907.128,00	14.856,00	3.892.272,00
Venta 3	594.240	2,70000	0,01000	2,69000	1.604.448,00	5.942,40	1.598.505,60
Venta 4	891.360	2,75000	0,01000	2,74000	2.451.240,00	8.913,60	2.442.326,40
Total	1.485.600				4.055.688,00	14.856,00	4.040.832,00
Total ampliación de capital (%)	16,65%						
Total ampliación de capital	2.971.200				7.962.816,00	29.712,00	7.933.104,00
Total tokens que componen los FFPP	17.841.900						178.419,00

	Número de Tokens	Valor token	Total (€)
Venta 1	594.240	2,60000	1.545.024,00
Venta 2	891.360	2,65000	2.362.104,00
Total	1.485.600		3.907.128,00
Venta 3	594.240	2,70000	1.604.448,00
Venta 4	891.360	2,75000	2.451.240,00
Total	1.485.600		4.055.688,00
Total ampliación de capital (%)	16,65%		
Total ampliación de capital	2.971.200		7.962.816,00
Total tokens que componen los FFPP	17.841.900		

Valoración de Beself Brands

k€	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Años posteriores
EBITDA		2.105	2.970	4.280	6.350	8.810	11.630	
Impuestos		(410)	(620)	(930)	(1.440)	(2.060)	(2.790)	
Variación del WC		705	573	887	1.084	1.243	1.535	
Inversión		(100)	(350)	(425)	(150)	(125)	(150)	
Free Cash Flow		2.300	2.573	3.812	5.844	7.868	10.225	73.092
Flujo de caja actualizado	46.142	2.133	2.052	2.615	3.448	3.993	4.463	27.438
Deuda financiera actual	(5.097)							
Ampliación de capital	7.963							
Valor actual del proyecto	49.008							
Numero de tokens	17.841.900							
Valor teórico del token (€)	2,7							

El valor actual de Beself Brands a inicio del Proyecto asciende a 49.008.000.-€.

Para el cálculo del valor actual se ha considerado el **escenario base**, se ha confeccionado un cash-flow del proyecto partiendo de las entradas y salidas de cash de las partidas de la cuenta de resultados (EBITDA, costes financieros e impuestos).

Las **inversiones** definidas para cada ejercicio corresponden tanto a las inversiones en infraestructura tecnológica y desarrollo de websites mostradas en el apartado “Destino de la inversión” del whitepaper (mostramos el cuadro a continuación) como a otras inversiones que serán necesarias para el desarrollo orgánico de la actividad.

Concepto	Importe (k€)
Adquisición stock para rotación permanente	2.000
Reestructuración pasivo de la sociedad	3.700
Inversión en infraestructura tecnológica	650
Desarrollo de los websites	300
Mejora e implementación de los instrumentos de control interno	300
Costes estructurales para la ampliación de capital	185
Costes lanzamiento para negociación en exchange de los BeToken	150
ERIR	25
Liquidez para garantizar la negociabilidad de los BeToken	500
Gastos extraordinarios	153
Total inversión	7.963

La variación en el **working capital**, es decir, el fondo de maniobra, es consecuencia del incremento de actividad. Para su cálculo se han tenido en cuenta las condiciones habituales de pago de proveedores y acreedores, impuestos internacionales y los plazos de cobro de las ventas realizadas. El efecto, dado que el período de cobro es significativamente más corto que el período de pago es positivo en cada ejercicio.

Para la obtención el **valor actual de la Sociedad**, se ha procedido a actualizar los flujos de caja futuro, utilizando un WACC del 15.3% y una renta residual para los ejercicios posteriores a la finalización del proyecto descrito que observa un crecimiento orgánico similar al de la inflación media a largo plazo (2.0%) Con todo ello, valor actual de los cash-flows esperados asciende a 46.142.000,00.-€.

Si consideramos que el valor financiero de la deuda que ostenta la empresa a cierre del ejercicio 2024 es de 5.1M y la aportación por incremento de capital explicada en este whitepaper, la valoración de la empresa, como se muestra en el cuadro al inicio del apartado es de 49.008.000.-€, lo que, dado el número de token totales creados, arroja un valor medio teórico por token de 2.7€

En este sentido, se adjuntan las cuentas anuales del ejercicio 2023 auditadas, así como un balance de situación auditado a fecha 30 de setiembre de 2024.

3.5.2 Proyección a 6 años de la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

3.5.2.1 Escenario Base

Teniendo en cuenta el escenario base, la estimación de la cuenta de pérdidas y ganancias para Beself Brands para los próximos 6 años sería la siguiente:

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	22.887	31.200	38.000	48.300	61.700	77.100	95.800
Consumos	(18.882)	(25.470)	(30.740)	(38.950)	(49.180)	(60.950)	(75.400)
Margen operativo	4.005	5.730	7.260	9.350	12.520	16.150	20.400
<i>Margen operativo (%)</i>	<i>17,5%</i>	<i>18,4%</i>	<i>19,1%</i>	<i>19,4%</i>	<i>20,3%</i>	<i>20,9%</i>	<i>21,3%</i>
Team	(2.160)	(2.265)	(2.760)	(3.430)	(4.420)	(5.510)	(6.820)
Overheads	(1.320)	(1.360)	(1.530)	(1.640)	(1.750)	(1.830)	(1.950)
EBITDA	525	2.105	2.970	4.280	6.350	8.810	11.630
<i>EBITDA %</i>	<i>2,3%</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,8%</i>	<i>8,9%</i>	<i>10,3%</i>	<i>11,4%</i>	<i>12,1%</i>
Amortización	(184)	(195)	(245)	(335)	(395)	(405)	(375)
EBIT	341	1.910	2.725	3.945	5.955	8.405	11.255
<i>EBIT %</i>	<i>1,5%</i>	<i>6,1%</i>	<i>7,2%</i>	<i>8,2%</i>	<i>9,7%</i>	<i>10,9%</i>	<i>11,7%</i>
Resultados Financieros	(264)	(270)	(250)	(225)	(200)	(150)	(100)
EBT	77	1.640	2.475	3.720	5.755	8.255	11.155
<i>EBT %</i>	<i>0,3%</i>	<i>5,3%</i>	<i>6,5%</i>	<i>7,7%</i>	<i>9,3%</i>	<i>10,7%</i>	<i>11,6%</i>
Impuesto de Sociedades	(20)	(410)	(620)	(930)	(1.440)	(2.060)	(2.790)
Resultado neto	57	1.230	1.855	2.790	4.315	6.195	8.365
<i>Resultado neto %</i>	<i>0,2%</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,9%</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,0%</i>	<i>8,0%</i>	<i>8,7%</i>

3.5.2.2 Escalado de rentabilidad: Proyección 6 años base

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Fondos propios Iniciales	970	8.990	9.424	11.279	13.141	16.061	20.099	
Resultado neto del ejercicio	57	1.230	1.855	2.790	4.315	6.195	8.365	
Rentabilidad sobre fondos propios iniciales (%)	5,9%	13,7%	19,7%	24,7%	32,8%	38,6%	41,6%	

Aportación nuevos inversores	7.963	0	0	0	0	0	0	0
Distribución de resultados preferencial	0	(796)	0	0	0	0	0	0
Distribución de resultados	0	0	0	(928)	(1.395)	(2.158)	(3.098)	(4.183)
Fondos propios final del ejercicio	8.990	9.424	11.279	13.141	16.061	20.099	25.366	21.184

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Total del proyecto
Retribución nuevos inversores (k€)	796	0	155	233	360	517	698	2.759
Rentabilidad sobre la inversión (%)	10,0%	0,0%	1,9%	2,9%	4,5%	6,5%	8,8%	34,6%

Cabe destacar las siguientes consideraciones y resultados:

1. Los inversores que conserven los Tokens al final del primer año, recibirán un premio en forma de donación (únicamente atribuible a los nuevos accionistas) del 10% de la inversión realizada, proporcional al número de Tokens adquiridos.
2. La rentabilidad global de los dividendos distribuidos a los inversores (incluyendo el premio indicado con anterioridad) es del 34.6%. La rentabilidad particular de cada inversor dependerá de la Fase y la subfase en que el inversor adquiriera su Token, siendo más rentable para los inversores que participen en la subfase 1 de la Fase 1 y menos rentable para los inversores que participen en la subfase 2 de la Fase 2.
3. A partir del año 2 (2027) se distribuirán el 50% del resultado neto distribuible.
4. El valor en fondos propios de Beself Brands hasta el final del proyecto se incrementa en un 136%.

La rentabilidad esperada, según se detalla en el punto 2 anterior se obtiene de considerar los ingresos medios que los nuevos inversores obtendrían en el caso que mantengan los tokens desde la venta inicial hasta el reparto de los beneficios del ejercicio 6. Esta rentabilidad del 34.6% se alcanza de la siguiente forma:

	Total retribución	% nuevos inversores	Importe correspondiente a los nuevos inversores
Premio por fidelidad	796.281,60	100,00%	796.281,60
Dividendos Año 2	927.500,00	16,65%	154.455,97
Dividendos Año 3	1.395.000,00	16,65%	232.308,44
Dividendos Año 4	2.157.500,00	16,65%	359.287,07
Dividendos Año 5	3.097.500,00	16,65%	515.824,66
Dividendos Año 6	4.182.500,00	16,65%	696.509,00
	Total de rendimientos obtenidos (€)		2.754.666,75
		Aportación nuevos inversores	7.962.816,00
		Rentabilidad esperada	34,6%

3.5.3 Destino de la inversión

Concepto	Importe (k€)
Adquisición stock para rotación permanente	2.000
Reestructuración pasivo de la sociedad	3.700
Inversión en infraestructura tecnológica	650
Desarrollo de los websites	300
Mejora e implementación de los instrumentos de control interno	300
Costes estructurales para la ampliación de capital	185
Costes lanzamiento para negociación en exchange de los BeToken	150
ERIR	25
Liquidez para garantizar la negociabilidad de los BeToken	500
Gastos extraordinarios	150
Total inversión	7.963

Adquisición de stock para rotación permanente: dada la celeridad con la que se deben distribuir los productos adquiridos on-line por los clientes de Beself Brands y el largo periodo de abastecimiento, es significativamente relevante disponer de un stock adecuado para evitar quedarse sin existencias y no poder abastecer al mercado para conseguir las ventas necesarias definidas en el plan anterior.

Para ampliar la oferta en Francia, Portugal, Italia, Alemania y finalmente en Reino Unido, será necesario poder utilizar almacenes descentralizados para poder cumplir con los plazos de entrega, lo que obligará a Beself Brands a incrementar su valor de stock.

Reestructuración del pasivo de la sociedad: Beself Brands pretende ser una empresa con menor dependencia de financiación con entidades de crédito. Para ello, destinará parte de los fondos recibidos a reestructurar su pasivo, provocando, al mismo tiempo una reducción paulatina de los costes financieros.

Inversión en infraestructura tecnológica: la potenciación del website de la compañía como segundo canal de venta, al igual que la descentralización de los almacenes, requiere de inversión tecnológica para garantizar un acceso adecuado de los clientes de Beself Brands a los productos ofrecidos, upgrade de la política de ciberseguridad, adecuación de servidores y utilización de cloud, entre otras inversiones.

Desarrollo de los websites: dada la competencia en el sector de los marketplaces, el desarrollo de los websites corporativos de las cinco marcas de Beself Brands, así como la aplicación de inteligencia artificial en el workflow de navegación de los clientes, requiere de un proyecto muy innovador y de amplia envergadura.

Costes estructurales de la ampliación de capital: fondos para hacer frente a los gastos notariales, registrales, administrativos y de comunicación necesarios para el lanzamiento de los BeToken.

Costes de lanzamiento para la negociación de BeToken en un Exchange: con el fin de garantizar a los inversores de Beself Brands la posibilidad de negociar con sus BeToken en un mercado secundario, la compañía reserva una partida de 150.000,00.-€ para hacer frente a los costes de registro y lanzamiento. La empresa, una vez lanzados los BeToken en el mercado secundario, desarrollará acciones de marketing para mantener el conocimiento e interés de estos y facilitar el trading de los inversores. Beself Brands seguirá trabajando en la incorporación de los Tokens para su cotización en nuevos exchanges a medida que obtengan las regulaciones necesarias, con el objetivo de ampliar el alcance y aumentar el atractivo del SECURITY TOKEN.

Liquidez para garantizar la negociabilidad de los BeToken: Beself Brands pretende que sus inversores puedan disfrutar de una compra/venta ágil en el mercado secundario de sus tokens. Para ello, se reservará 500.000,00.- € para dotar de liquidez al token.

4. DERECHOS DE INFORMACIÓN DE LOS INVERSORES

Los inversores podrán identificarse en la Web donde tendrán información sobre Beself Brands: las inversiones realizadas, rentabilidad, así como información relevante que también podrá ser compartida por otros canales de comunicación como las redes sociales.

Además de que serán titulares de los derechos inherentes a la titularidad de las acciones.

5. COMERCIALIZACIÓN DE LOS TOKENS

5.1 Procedimiento de comercialización de los Tokens

La Emisión de las acciones tokenizadas se realiza al amparo de lo dispuesto en la ley 6/2023 de Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión.

La emisión de los derechos y obligaciones tokenizados se va a producir en la propia infraestructura de Beself Brands, SA www.beselfbrands.com y www.betoken.io

5.2 Identificación de la ERIR y sus funciones en la presente Emisión

5.2.1 Identificación de la ERIR que intervendrá en el proceso de Emisión:

Actuará como ERIR, la sociedad Ursus-3 Capital AV, S.A. (en adelante “la **ERIR**”) con CIF A-86796182 y domicilio en Madrid, Calle Juan Hurtado de Mendoza, 15, entidad financiera debidamente inscrita con el número 251 en el Registro de Agencias de Valores de la Comisión nacional del Mercado de Valores (CNMV) y que está autorizada para prestar la actividad prevista en la letra a) del artículo 126 de la ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de inversión (“LMVSI”).

5.2.2 Funciones de la ERIR

De conformidad con los artículos 6, 8, 12 y 14 de la LMVSI la ERIR tiene las siguientes funciones:

- Garantizar la integridad e inmutabilidad de las emisiones de los valores negociables.
- Identificar de forma directa o indirecta a los titulares de los derechos sobre los valores negociables.
- Determinar la naturaleza, características y número de los valores de cada titular.
- Garantizar a los titulares su acceso a la información correspondiente a sus valores negociables, así como a las operaciones realizadas sobre estos.
- Gestionar la inscripción, constitución y ejecución de los diferentes actos y negocios jurídicos que deban inscribirse conforme a derecho, incluyendo, entre otros, derechos reales limitados, embargos y otros gravámenes y transmisiones forzosas, así como las transmisiones mortis causa.
- Expedir certificados de legitimación acreditativos de los distintos derechos sobre los valores negociables.
- Gestionar el ejercicio de los derechos de cobro de los intereses, dividendos y cualesquiera otros eventos corporativos de contenido económico.

5.3 Identificación de la ESI y sus funciones en la presente emisión

5.3.1 Identificación de la ESI que intervendrá en el proceso de emisión:

DENOMINACIÓN SOCIAL: GABRIEL CARRILLO CAPEL EAF, SL

Nº REGISTRO EN CNMV: 147

5.3.2 Funciones de la ESI

La ESI llevará a cabo las siguientes funciones con respecto al proceso de venta de los Tokens:

a) Validación del Proyecto

La ESI ha llevado a cabo una validación del proyecto empresarial que va a ser financiado a través de la emisión de los Tokens revisando la siguiente información:

- El proyecto empresarial y Plan de negocio que se pretende financiar
- Accionistas del Proyecto
- Directivos y gestores del Proyecto
- Riesgo asociado al Proyecto y a la comercialización de los Tokens: la ESI llevará a cabo el análisis de los diferentes posibles escenarios. Se analizarán los riesgos intrínsecos al modelo de negocio, así como a la emisión a través de la tecnología Blockchain
- Estructura organizativa del Proyecto y procedimientos de control implantados para la mitigación de riesgos.

La ESI ha llevado a cabo una supervisión general del proyecto, debiendo validar el presente documento que constituye la información a entregar a los inversores. Por otro lado, la ESI ha supervisado que la información relativa a la situación jurídica, económica y financiera del Emisor esté a disposición del inversor de una manera suficientemente clara y detallada para permitir que pueda tomar una decisión de inversión fundada.

5.4 Dirección y Gestión del Proyecto

Tanto la captación y gestión de los fondos como la gestión del proyecto se llevará a cabo a través del Emisor.

5.5 Comercialización y colocación de los Tokens a inversores

El Emisor llevará a cabo la comercialización de los Tokens entre inversores a través de la plataforma de www.beselfbrands.com y www.betoken.io

Con respecto a los potenciales inversores, se llevará a cabo la categorización de los mismos según los criterios establecidos por la normativa financiera. En concreto, se determinará si el potencial inversor puede ser tratado como inversor profesional (y, en caso contrario, inversor minorista), se evaluará su aptitud para la suscripción de Tokens en la presente Emisión. Con respecto a los inversores que tengan la condición de minoristas, Beself Brands será responsable de determinar la conveniencia del producto financiero ofrecido en el presente Proyecto para su perfil inversor, y de realizar las advertencias preceptivas respecto del riesgo que tal inversión supone.

Igualmente, será necesario por parte de los potenciales inversores completar el proceso de identificación formal y facilitar la información requerida en la plataforma de www.beselfbrands.com y www.betoken.io para dar cumplimiento a la normativa en materia de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo (PBC-FT).

Estos inversores iniciales serán incluidos en la “Whitelist” o listado aprobado de inversores tras haber superado los procesos de KYC y PBC definidos anteriormente.

En relación con la categorización de los posibles inversores, su identificación y la información relativa a (PBC-FT), Beself Brands será responsable del tratamiento de dichos datos personales, que se ajustarán a políticas de privacidad estipuladas por el propio Emisor.

5.6 Tipos de inversores a los que va dirigida la Emisión

La oferta de Tokens se dirigirá, tanto a inversores cualificados, entendiéndose por tales, los inversores profesionales según la definición de los mismos que se hace en el artículo 205 LMVSI y su reglamento de desarrollo, como a determinadas personas físicas y jurídicas que no tengan la condición de inversor cualificado. En estos últimos casos, Beself Brands analizará la información provista por el inversor a fin de determinar que el inversor tiene la suficiente experiencia y conocimientos financieros como para considerarlo idóneo para realizar la inversión de los Tokens.

Todos los inversores, con independencia de su categorización, recibirán la misma información e invertirán en las mismas condiciones.

5.7 Adquisición de los Tokens

El compromiso de adquisición de los Tokens se llevará a cabo durante el periodo de adquisición, definido en la cláusula 5.8 del presente documento, en la plataforma www.beselfbrands.com y www.betoken.io de Beself Brands.

5.8 Períodos de Adquisición

El plazo para rellenar y aceptar el Acuerdo de Adquisición de los Tokens (en adelante, el “**Período de Adquisición**”) se distribuirá en distintas fases y subfases establecidas en el apartado 3.5.1 del presente documento.

5.9 Divisa y criptomonedas aceptadas

La adquisición de Tokens en la plataforma deberá realizarse única y exclusivamente mediante Euros.

5.10 Precio de los Tokens

El precio de adquisición dependerá de la fase de Emisión y subfase de acuerdo a la tabla siguiente:

	Valor por Token				Importe en Euros		
	Número de Tokens	Valor token	Capital (€)	Prima emisión (€)	Total (€)	Capital	Prima emisión
Capital social antes de la ampliación	14.870.700	0,01000	0,01000		148.707,00	148.707,00	0,00
Venta 1	594.240	2,60000	0,01000	2,59000	1.545.024,00	5.942,40	1.539.081,60
Venta 2	891.360	2,65000	0,01000	2,64000	2.362.104,00	8.913,60	2.353.190,40
Total	1.485.600				3.907.128,00	14.856,00	3.892.272,00
Venta 3	594.240	2,70000	0,01000	2,69000	1.604.448,00	5.942,40	1.598.505,60
Venta 4	891.360	2,75000	0,01000	2,74000	2.451.240,00	8.913,60	2.442.326,40
Total	1.485.600				4.055.688,00	14.856,00	4.040.832,00
Total ampliación de capital (%)	16,65%						
Total ampliación de capital	2.971.200				7.962.816,00	29.712,00	7.933.104,00
Total tokens que componen los FFPP	17.841.900					178.419,00	

5.11 Distribución de los Tokens

Los Tokens serán distribuidos a las carteras digitales de los inversores (en adelante, la “**Wallet de inversor**”), en el momento de la confirmación de la operación. Esta Wallet será una dirección en la blockchain asociada al inversor que le facilitará la Plataforma una vez superado el proceso de identificación formal.

Los potenciales inversores deberán, en cualquier caso, haber completado el documento de información sobre el inversor con el fin de categorizarlos como un inversor profesional o no profesional y, en caso contrario, evaluar su aptitud para participar en la Emisión.

6. TRANSMISIBILIDAD DE LOS TOKENS

Los Tokens serán libremente transmisibles pero, a los efectos de dar cumplimiento a las obligaciones de conocimiento establecidas legalmente, los Tokens únicamente podrán ser transferidos a favor de aquéllos que hayan completado debidamente los procesos de KYC y PBC definidos anteriormente y hayan superado un proceso de evaluación individualizada que llevará a cabo el Emisor, en el que tendrán que acreditar que tienen los conocimientos adecuados relativos a la inversión y al sector del Emisor (en adelante, el “**Comprador Autorizado**”).

7. FISCALIDAD

7.1 Emisor

El Emisor procederá a realizar las retenciones correspondientes sobre los rendimientos satisfechos según la normativa contable española vigente.

A este respecto, se informa a los inversores de que los rendimientos obtenidos por personas físicas residentes en España tienen la naturaleza de rendimiento de capital mobiliario. El tipo vigente de retención es el 19%. En el caso de personas físicas residentes, deberán integrar dichos rendimientos en la base imponible del ahorro y tributar con arreglo a una tarifa con tipos de oscilan entre el 19 y 26%.

En cuanto a los contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades en España, así como contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (“IRNR”) con establecimiento permanente, y sin perjuicio de la tributación que les corresponda con arreglo a su tratamiento contable y fiscal, los rendimientos están sujetos a una retención del 19%.

Para contribuyentes del IRNR sin establecimiento permanente en España, como regla general, dichos rendimientos estarán sujetos a una retención del 19%, salvo que resulte aplicable un Convenio de Doble Imposición que establezca un tipo inferior, o estén exentas por residir en otros Estados miembros de la Unión Europea y siempre que no se obtenga a través de países o territorios calificados como paraísos fiscales bajo la ley española. A tal efecto, el inversor deberá facilitar al Emisor un certificado emitido por las autoridades fiscales de su país de residencia que acredite tal extremo. Dicho certificado tendrá la validez de un año.

En cuanto al premio de permanencia a los inversores, consistente en una donación equivalente al 10% del valor de su inversión inicial para aquellos que mantengan los Tokens adquiridos durante un periodo mínimo de un (1) año, según lo especificado en este documento informativo, es importante destacar que esta donación de carácter dinerario está igualmente sujeta a una retención y puede tener implicaciones fiscales para el receptor, las cuales variarán en función de la legislación tributaria vigente en la jurisdicción de residencia del inversor. Cada receptor es responsable de informarse y cumplir con las obligaciones fiscales que puedan derivarse de la recepción de dicha donación. Se recomienda encarecidamente que los inversores consulten con un asesor fiscal o legal en su país de residencia para comprender plenamente las posibles consecuencias fiscales y asegurarse de que cumplen con todas las normativas aplicables. La sociedad no se hace responsable de las obligaciones fiscales que puedan surgir como resultado de la donación, y cada inversor acepta asumir la responsabilidad de cualquier carga fiscal que pueda derivarse de esta transacción.

7.2 Inversor

El Inversor será responsable de la declaración de impuestos resultantes del pago de los rendimientos recibidos por parte del Emisor.

8. FACTORES DE RIESGO DE LA INVERSION

Los potenciales inversores que tengan la intención de adquirir los Tokens emitidos deberán leer detenidamente y en su totalidad, los siguientes factores de riesgo asociado a la Emisión con el objetivo que, con el resto de la información contenida en el presente documento de oferta de emisión, pueda tomar una decisión fundada sobre si quiere ser parte de la Emisión.

La información proporcionada a los posibles inversores en el presente documento no sustituye el asesoramiento financiero o sobre inversiones que pueda ser ofrecido o requerido por parte de asesores profesionales a los posibles inversores. Igualmente, la información aquí proporcionada no convalida ni sustituye la evaluación de las necesidades objetivos, experiencia, conocimiento y circunstancias económicas personales del potencial inversor para que sea idóneo para ser parte de la Emisión.

En los sucesivos apartados, se exponen a los potenciales inversores los riesgos asociados a su participación en la Emisión, teniendo en cuenta a los aspectos financieros, jurídicos y tecnológicos inherente al modelo de negocio propuesto por el Emisor, así como la operativa de la tokenización de los valores emitidos.

El objetivo del Emisor es la implantación de medidas de carácter organizativo y tecnológico con el objetivo de mitigar los riesgos asociados al modelo de negocio propuesto, así como a la infraestructura tecnológica utilizada para la Emisión. Sin perjuicio de las medidas de mitigación de riesgos, es posible la materialización de cualquiera de los riesgos que se detallan a continuación, pueda provocar efectos adversos para los potenciales inversores en la operativa de negocio e inversión. Por tanto, cabe la posibilidad de que el Emisor no pueda total o parcialmente cumplir con sus obligaciones en virtud del presente documento.

8.1 Riesgo sobre información que afecte a la evolución financiera del Proyecto

La información contenida en el presente documento informativo relacionada con las previsiones financieras y de evolución económica han sido proyectadas en base a la información actual. Los planteamientos económicos realizados por el Emisor se basan en la experiencia y el análisis realizado, que llevan al planteamiento de previsiones económicas que el Emisor considera razonables. Dichas previsiones pueden cambiar sustancialmente por eventos futuros o nueva información que provoquen la posible pérdida de las inversiones.

8.2 Producto de inversión de alto riesgo

Las inversiones realizadas a través de tecnologías novedosas como Blockchain y que se realizan en las fases iniciales de un proyecto como el presentado en el presente documento suponen un alto riesgo. Este tipo de inversiones pueden obtener un alto rendimiento o, por el contrario, pueden verse afectados notablemente hasta el punto en que el potencial inversor pueda llegar a perder la totalidad de las inversiones realizadas.

En este sentido, los proyectos de inversión basados en la tokenización de los activos emitidos puede ser un signo aparente de un alto potencial de revalorización, pero el buen devenir de las

inversiones a nivel económico depende más de las fluctuaciones y cambios del mercado en el que opera el Emisor, que del sistema de representación digital de los activos.

En definitiva, el presente producto de inversión puede ser categorizado como de alto riesgo por sus características, debiendo el posible inversor entenderlos y aceptarlos antes de su participación en la Emisión.

8.3 Riesgo sobre la normativa aplicable a la Emisión

La emisión de valores negociables a través de la tecnología blockchain es actualmente muy novedosa y tiene una regulación aplicable en continua evolución y que puede ser cambiante en diferentes jurisdicciones. Se trata de un proyecto novedoso en el que se existe el riesgo de que la regulación futura del uso de tecnologías de registro distribuido, la creación de tokens representativos de valores a través de Smart Contract y su posterior transmisión entre inversores pueda irse adaptando y puede llegar, incluso a ser prohibido o ajustado por futura normativa.

8.4 Riesgo de iliquidez de los Tokens

Los Tokens pueden tener un riesgo de iliquidez, no encontrando los inversores una contraparte en un momento dado en que quieran venderlos.

8.5 Riesgo asociado a la tecnología

Los sistemas tecnológicos (Blockchain y Smart Contract) utilizados para la representación digital de los activos están basados en tecnologías muy novedosas y en continua evolución. A este respecto existe el riesgo de un mal funcionamiento, disfunciones o el cierre definitivo del uso de esa tecnología y, por tanto, puede afectar a la representación digital y la posible transmisión de los Tokens.

Sin perjuicio de las medidas de ciberseguridad adoptadas, El Emisor no puede asegurar que la emisión de tokens y su posterior comercialización pueda ser interrumpida o que padezca cualquier otro tipo de error, por lo que hay un riesgo inherente de que se produzcan defectos, fallas. La tecnología está preparada para dar solución a este tipo de incidencias mediante instrucciones de la ERIR.

Por otro lado, el sistema de validación de transacciones y generación y ejecución del Smart Contract se basa en mecanismos de consenso Proof-of-Stake. Dicho sistema de consenso permite teóricamente que una o varias personas en conjunto tengan la posibilidad de controlar más del 50% del poder de validación que permite el consenso en las diferentes cadenas de bloques utilizadas en materia de transacciones y ejecución de Smart Contracts. En caso de sufrir la cadena de bloques un ataque por conjunción de dicho poder utilizando más del 50% del poder de validación y pudiendo validar las transacciones falsas es un riesgo propio de la tecnología Blockchain.

8.6 Riesgo de custodia y pérdida de claves privadas

Tal y como se describe en la operativa de comercialización de los Tokens, el potencial inversor deberá aceptar la metodología de almacenamiento de los Tokens de Beself Brands. Para ello, Beself Brands se apoya de la tecnología del proveedor de monederos digitales Venly. Los activos de cada usuario quedan registrados en la cadena de bloques correspondiente y, por tanto, heredan todas las ventajas de seguridad de la cadena de bloques subyacente.

Protección de la clave privada del monedero de un usuario

La clave privada del monedero, que proporciona acceso completo a los activos, debe mantenerse en estricta confidencialidad. Para proteger la clave privada, Venly emplea un proceso de cifrado en dos etapas: primero mediante el cifrado de una frase de paso generada aleatoriamente; y, a continuación, dividiendo ésta en dos partes utilizando el algoritmo de Shamir Secret Sharing, que se encriptan nuevamente, y de las cuales una la conserva Venly en forma segura en una Key Vault y la otra parte la almacena de forma segura la plataforma con un tercer cifrado.

Para acceder a la clave privada y realizar operaciones como transferencias de activos o firma de transacciones, el usuario inicia el proceso en la plataforma con sus credenciales de acceso. Con la solicitud de realización de la operación que requiere el uso de la clave privada, la plataforma desencripta la parte del usuario en cuestión y se envía a Venly, que, combinando la parte del usuario con la parte almacenada por ellos reconstruye la frase de paso original. La frase de paso se utiliza para descifrar la clave privada y ejecutar las operaciones requeridas.

Este proceso garantiza que sólo la plataforma pueda acceder y controlar la cartera, incluso si una de las partes se ve comprometida.

8.7 Riesgo en los rendimientos

Los rendimientos distribuidos a los posibles inversores que sean parte de la Emisión dependerán del buen funcionamiento del proyecto y en concreto de la fecha y cuantía de los ingresos percibidos por el Emisor para el desarrollo del proyecto. En caso de que los rendimientos o ingresos previstos en la operativa de negocio no se llevara a cabo o se retrase el pago de terceros, la distribución y recepción de rendimiento por parte del inversor puede verse directamente afectada.

8.8 Riesgo asociado al mercado on-line

Dependiendo de las fluctuaciones en el mercado on-line, existe el riesgo de que la expansión de catálogo o de mercado pueda verse afectada. El mercado de venta on-line es un mercado muy amplio y dinámico que puede beneficiar o perjudicar las proyecciones futuras esperadas. Sin perjuicio de lo anterior, en todo caso el Emisor se compromete a retribuir al inversor siguiendo la política de dividendos explicada anteriormente.

ANEXO I

DERECHOS ECONÓMICOS

Rentabilidad del inversor

De forma adicional a la rentabilidad por dividendos obtenida de las acciones, y sin perjuicio de la plusvalía o minusvalía obtenida en una eventual transmisión de los Tokens, la rentabilidad del inversor incluirá la recepción de un premio en modo de donación monetaria por parte del Emisor que se otorgará únicamente a aquellos inversores que adquieran Tokens en cualquiera de las fases y subventas, y que los mantengan (holders) durante un (1) año (365 días) desde la finalización de la última subfase de venta y que consistirá en el 10% de la inversión realizada, proporcional al número de Tokens adquiridos, siempre que el Emisor obtenga durante el ejercicio 2025 beneficios que sean distribuibles, esto es, una vez atendidas y cubiertas las reservas legales y estatutarias, compensado las pérdidas de ejercicios anteriores y otros conceptos establecidos en la Ley de Sociedades de Capital.

Ejemplo:

- Importe total recaudado por Beself Brands en todas sus fases y preventas: 7.962.816,00€
- Total del premio: $7.962.816,00€ \times 10\% = 796.281,60€$
- Inversor que hubiera adquirido un 3% de los nuevos tokens obtendrá: $796.281,60€ \times 3\% = 23.888,45€$

Para ello, el Emisor se compromete a bloquear una parte del valor adicional de los Tokens y reservar del precio de la venta de los Tokens, la cantidad correspondiente al 10% del importe obtenido de las ventas de los Tokens.

Esta donación se pagará dentro del mes siguiente a la aprobación de las cuentas anuales del ejercicio 2025.

Por lo tanto, aquellos inversores que realicen su suscripción más temprano, aportando la misma cantidad en euros, disfrutarán de una mayor rentabilidad. Por ejemplo, los que participen en la primera subfase de la Fase 1 obtendrán una rentabilidad superior en comparación con aquellos que se suscriban en la segunda subfase de la Fase 2.

Distribución de beneficios

Una vez finalizada la aprobación de las cuentas anuales auditadas del segundo ejercicio después de la ampliación de capital, esto es, el ejercicio 2027. Se establecerá la siguiente política de distribución de beneficios:

- Repartir el 50% del resultado neto en proporción al número de tokens de cada socio.
- El derecho a la recepción de dividendos corresponde a todos los accionistas de la empresa.

A modo de ejemplo: Si consideramos que el ejercicio 2027 (Año 2), de acuerdo con la proyección base que se muestra a continuación es 1.855k€, un inversor que posea el 5% del número de Tokens recibirá, un importe bruto de (*): $1.855k€ \times 50\% \times 5\% = 46k€$

(*) El cálculo anterior no considera los efectos fiscales del premio (donación), así como las posibles retenciones fiscales, que Beself Brands u otros organismos se vean obligados a aplicar.

Cálculo de la rentabilidad

Para el cálculo de la rentabilidad se presentan dos escenarios:

- Base: Considerando un crecimiento y expansión de acuerdo con las tendencias del ecommerce.
- Moderado: Considerando un crecimiento orgánico residual.
- Nuevas líneas: Considerando un crecimiento y expansión de acuerdo con las tendencias del ecommerce e incorporando líneas de producto nuevas en la marca Fitfiu y Greencut.

ESCENARIO BASE

La rentabilidad del inversor en el escenario base resultará como se muestra en el cuadro siguiente.

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	22.887	31.200	38.000	48.300	61.700	77.100	95.800
Consumos	(18.882)	(25.470)	(30.740)	(38.950)	(49.180)	(60.950)	(75.400)
Margen operativo	4.005	5.730	7.260	9.350	12.520	16.150	20.400
<i>Margen operativo (%)</i>	<i>17,5%</i>	<i>18,4%</i>	<i>19,1%</i>	<i>19,4%</i>	<i>20,3%</i>	<i>20,9%</i>	<i>21,3%</i>
Team	(2.160)	(2.265)	(2.760)	(3.430)	(4.420)	(5.510)	(6.820)
Overheads	(1.320)	(1.360)	(1.530)	(1.640)	(1.750)	(1.830)	(1.950)
EBITDA	525	2.105	2.970	4.280	6.350	8.810	11.630
<i>EBITDA %</i>	<i>2,3%</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,8%</i>	<i>8,9%</i>	<i>10,3%</i>	<i>11,4%</i>	<i>12,1%</i>
Amortización	(184)	(195)	(245)	(335)	(395)	(405)	(375)
EBIT	341	1.910	2.725	3.945	5.955	8.405	11.255
<i>EBIT %</i>	<i>1,5%</i>	<i>6,1%</i>	<i>7,2%</i>	<i>8,2%</i>	<i>9,7%</i>	<i>10,9%</i>	<i>11,7%</i>
Resultados Financieros	(264)	(270)	(250)	(225)	(200)	(150)	(100)
EBT	77	1.640	2.475	3.720	5.755	8.255	11.155
<i>EBT %</i>	<i>0,3%</i>	<i>5,3%</i>	<i>6,5%</i>	<i>7,7%</i>	<i>9,3%</i>	<i>10,7%</i>	<i>11,6%</i>
Impuesto de Sociedades	(20)	(410)	(620)	(930)	(1.440)	(2.060)	(2.790)
Resultado neto	57	1.230	1.855	2.790	4.315	6.195	8.365
<i>Resultado neto %</i>	<i>0,2%</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,9%</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,0%</i>	<i>8,0%</i>	<i>8,7%</i>

El Año 1, únicamente aquellos inversores que mantengan los Tokens durante un año (como se describe al inicio del anexo) recibirán el premio de fidelidad proporcional a la inversión de Tokens que posean, del 10% del valor de la inversión recibida en Beself Brands.

A partir del Año 2, todos los inversores que tengan Tokens recibirán un dividendo proporcional al número de Tokens que posean.

En el cuadro siguiente se observa que: considerando la colocación de todos los Tokens y los resultados del escenario base; el rendimiento global previsto del inversor que participe y mantenga sus Tokens durante los 6 ejercicios en los que se planifica el proyecto presentado, obtendrá un rendimiento acumulado del 34.6%. El rendimiento variará dependiendo de la fase y la subfase en que adquiera los Tokens, siendo mayor si se adquiere en la subfase 1 de la Fase 1 y menor si se adquiere en la subfase 2 de la Fase 2.

La rentabilidad indicada en el párrafo anterior, se obtiene de considerar los ingresos medios que los nuevos inversores obtendrían en el caso que mantengan los Tokens desde la venta inicial hasta el reparto de los beneficios del ejercicio 6. Esta rentabilidad del 34.6% se alcanza de la siguiente forma:

	Total retribución	% nuevos inversores	Importe correspondiente a los nuevos inversores
Premio por fidelidad	796.281,60	100,00%	796.281,60
Dividendos Año 2	927.500,00	16,65%	154.455,97
Dividendos Año 3	1.395.000,00	16,65%	232.308,44
Dividendos Año 4	2.157.500,00	16,65%	359.287,07
Dividendos Año 5	3.097.500,00	16,65%	515.824,66
Dividendos Año 6	4.182.500,00	16,65%	696.509,00
	Total de rendimientos obtenidos (€)		2.754.666,75
	Aportación nuevos inversores		7.962.816,00
	Rentabilidad esperada		34,6%

Esta rentabilidad no considera la variación del valor del Token en el mercado secundario (Exchange) que, considerando la proyección esperada en este escenario moderado, con un incremento de los fondos propios del 136% y el fondo de liquidez de 500k€ definido en el apartado de distribución de la inversión de este documento informativo, se espera positiva. (*)

	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	
k€									
Fondos propios Iniciales	970	8.990	9.424	11.279	13.141	16.061	20.099		
Resultado neto del ejercicio	57	1.230	1.855	2.790	4.315	6.195	8.365		
Rentabilidad sobre fondos propios iniciales (%)	5,9%	13,7%	19,7%	24,7%	32,8%	38,6%	41,6%		
Aportación nuevos inversores	7.963	0	0	0	0	0	0	0	
Distribución de resultados preferencial	0	(796)	0	0	0	0	0	0	
Distribución de resultados	0	0	0	(928)	(1.395)	(2.158)	(3.098)	(4.183)	
Fondos propios final del ejercicio	8.990	9.424	11.279	13.141	16.061	20.099	25.366	21.184	
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Total del proyecto
Retribución nuevos inversores (k€)		796	0	154	232	359	516	697	2.755
Rentabilidad sobre la inversión (%)		10,0%	0,0%	1,9%	2,9%	4,5%	6,5%	8,7%	34,6%

(*) La rentabilidad derivada de la variación del valor del Token en el mercado secundario viene definida por factores que no se han podido considerar en el cálculo por su complejidad. La empresa, una vez lanzados los BeToken en el mercado secundario, desarrollará acciones de marketing para mantener el conocimiento e interés de estos y facilitar el trading de los inversores. Beself Brands seguirá trabajando en la incorporación de nuevos exchanges a medida que obtengan las regulaciones necesarias, con el objetivo de ampliar el alcance y aumentar el atractivo del SECURITY TOKEN.

ESCENARIO MODERADO

La rentabilidad del inversor en el escenario moderado resultará como se muestra en el cuadro siguiente.

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	22.887	25.200	27.000	30.090	32.230	34.530	36.490
Consumos	(18.882)	(20.570)	(21.880)	(24.160)	(25.490)	(27.120)	(28.530)
Margen operativo	4.005	4.630	5.120	5.930	6.740	7.410	7.960
<i>Margen operativo (%)</i>	<i>17,5%</i>	<i>18,4%</i>	<i>19,0%</i>	<i>19,7%</i>	<i>20,9%</i>	<i>21,5%</i>	<i>21,8%</i>
Team	(2.160)	(2.265)	(2.330)	(2.540)	(2.700)	(2.830)	(3.000)
Overheads	(1.320)	(1.360)	(1.430)	(1.500)	(1.600)	(1.710)	(1.820)
EBITDA	525	1.005	1.360	1.890	2.440	2.870	3.140
<i>EBITDA %</i>	<i>2,3%</i>	<i>4,0%</i>	<i>5,0%</i>	<i>6,3%</i>	<i>7,6%</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,6%</i>
Amortización	(184)	(195)	(245)	(315)	(365)	(365)	(325)
EBIT	341	810	1.115	1.575	2.075	2.505	2.815
<i>EBIT %</i>	<i>1,5%</i>	<i>3,2%</i>	<i>4,1%</i>	<i>5,2%</i>	<i>6,4%</i>	<i>7,3%</i>	<i>7,7%</i>
Resultados Financieros	(264)	(270)	(250)	(225)	(200)	(150)	(100)
EBT	77	540	865	1.350	1.875	2.355	2.715
<i>EBT %</i>	<i>0,3%</i>	<i>2,1%</i>	<i>3,2%</i>	<i>4,5%</i>	<i>5,8%</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,4%</i>
Impuesto de Sociedades	(20)	(140)	(220)	(340)	(470)	(590)	(680)
Resultado neto	57	400	645	1.010	1.405	1.765	2.035
<i>Resultado neto %</i>	<i>0,2%</i>	<i>1,6%</i>	<i>2,4%</i>	<i>3,4%</i>	<i>4,4%</i>	<i>5,1%</i>	<i>5,6%</i>

El Año 1, únicamente aquellos inversores que mantengan los Tokens durante un año (como se describe al inicio del anexo) recibirán el premio de fidelidad, proporcional a la inversión de tokens que posean, del 10% del valor de la inversión realizada en Beself Brands.

A partir del Año 2, todos los inversores que tengan Tokens recibirán un dividendo proporcional al número de tokens que posean.

En el cuadro siguiente se observa que: considerando la colocación de todos los Tokens y los resultados del escenario moderado; el rendimiento global previsto del inversor que participe y mantenga sus Tokens durante los 6 ejercicios en los que se planifica el proyecto presentado, obtendrá un rendimiento acumulado del 17.2%. El rendimiento particular para cada inversor variará dependiendo de la fase y la subfase en que adquiera los Tokens, siendo mayor si se adquiere en la subfase 1 de la Fase 1 y menor si se adquiere en la subfase 2 de la Fase 2.

La rentabilidad indicada en el párrafo anterior, se obtiene de considerar los ingresos medios que los nuevos inversores obtendrían en el caso que mantengan los tokens desde la venta inicial hasta el reparto de los beneficios del ejercicio 6. Esta rentabilidad del 17.2 % se alcanza de la siguiente forma:

	Total retribución	% nuevos inversores	Importe correspondiente a los nuevos inversores
Premio por fidelidad	796.281,60	100,00%	796.281,60
Dividendos Año 2	322.500,00	16,65%	53.705,72
Dividendos Año 3	505.000,00	16,65%	84.097,32
Dividendos Año 4	702.500,00	16,65%	116.986,87
Dividendos Año 5	882.500,00	16,65%	146.962,15
Dividendos Año 6	1.017.500,00	16,65%	169.443,61
Total de rendimientos obtenidos (€)			1.367.477,27
Aportación nuevos inversores			7.962.816,00
Rentabilidad esperada			17,2%

La rentabilidad indicada no considera la variación del valor del Token en el mercado secundario (Exchange) que, considerando la proyección esperada en este escenario moderado, con un incremento de los fondos propios del 34% y el fondo de liquidez de 500k€ definido en el apartado de distribución de la inversión de este documento informativo, se espera positiva. (*)

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Fondos propios Iniciales	970	8.990	8.594	9.239	9.926	10.826	11.889	
Resultado neto del ejercicio	57	400	645	1.010	1.405	1.765	2.035	
Rentabilidad sobre fondos propios iniciales (%)	5,9%	4,4%	7,5%	10,9%	14,2%	16,3%	17,1%	
Aportación nuevos inversores	7.963	0	0	0	0	0	0	0
Donación por fidelidad	0	(796)	0	0	0	0	0	0
Distribución de resultados	0	0	0	(323)	(505)	(703)	(883)	(1.018)
Fondos propios final del ejercicio	8.990	8.594	9.239	9.926	10.826	11.889	13.041	12.024

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Total del proyecto
Retribución nuevos inversores (k€)	796	0	54	84	117	147	169	1.367
Rentabilidad sobre la inversión (%)	10,0%	0,0%	0,7%	1,1%	1,5%	1,8%	2,1%	17,2%

(*) La rentabilidad derivada de la variación del valor del Token en el mercado secundario viene definida por factores que no se han podido considerar en el cálculo por su complejidad. La empresa, una vez lanzados los BeToken en el mercado secundario, desarrollará acciones de marketing para mantener el conocimiento e interés de estos y facilitar el trading de los inversores. Beself Brands seguirá trabajando en la incorporación de nuevos exchanges a medida que

obtengan las regulaciones necesarias, con el objetivo de ampliar el alcance y aumentar el atractivo del SECURITY TOKEN.

ESCENARIO NUEVAS LINEAS

La rentabilidad del inversor en el escenario de nuevas líneas resultará como se muestra en el cuadro siguiente.

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	22.887	38.500	50.000	67.500	87.500	96.500	125.000
Consumos	(18.882)	(31.410)	(40.470)	(54.480)	(69.760)	(76.290)	(98.370)
Margen operativo	4.005	7.090	9.530	13.020	17.740	20.210	26.630
<i>Margen operativo (%)</i>	<i>17,5%</i>	<i>18,4%</i>	<i>19,1%</i>	<i>19,3%</i>	<i>20,3%</i>	<i>20,9%</i>	<i>21,3%</i>
Team	(2.160)	(2.265)	(2.960)	(3.910)	(5.100)	(5.640)	(7.220)
Overheads	(1.320)	(1.360)	(1.530)	(1.640)	(1.750)	(1.830)	(1.950)
EBITDA	525	3.465	5.040	7.470	10.890	12.740	17.460
<i>EBITDA %</i>	<i>2,3%</i>	<i>9,0%</i>	<i>10,1%</i>	<i>11,1%</i>	<i>12,4%</i>	<i>13,2%</i>	<i>14,0%</i>
Amortización	(184)	(195)	(245)	(335)	(395)	(405)	(375)
EBIT	341	3.270	4.795	7.135	10.495	12.335	17.085
<i>EBIT %</i>	<i>1,5%</i>	<i>8,5%</i>	<i>9,6%</i>	<i>10,6%</i>	<i>12,0%</i>	<i>12,8%</i>	<i>13,7%</i>
Resultados Financieros	(264)	(270)	(250)	(225)	(200)	(150)	(100)
EBT	77	3.000	4.545	6.910	10.295	12.185	16.985
<i>EBT %</i>	<i>0,3%</i>	<i>7,8%</i>	<i>9,1%</i>	<i>10,2%</i>	<i>11,8%</i>	<i>12,6%</i>	<i>13,6%</i>
Impuesto de Sociedades	(20)	(750)	(1.140)	(1.730)	(2.570)	(3.050)	(4.250)
Resultado neto	57	2.250	3.405	5.180	7.725	9.135	12.735
<i>Resultado neto %</i>	<i>0,2%</i>	<i>5,8%</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,7%</i>	<i>8,8%</i>	<i>9,5%</i>	<i>10,2%</i>

El Año 1, únicamente aquellos inversores que mantengan los Tokens durante un año (como se describe al inicio del anexo) recibirán el premio de fidelidad, proporcional al número de tokens que posean, del 10% del valor de la inversión realizada en Beself Brands.

A partir del Año 2, todos los inversores que tengan Tokens recibirán un dividendo proporcional al número de tokens que posean.

En el cuadro siguiente se observa que: considerando la colocación de todos los Tokens y los resultados del escenario de nuevas líneas; el rendimiento global previsto del inversor que participe y mantenga sus Tokens durante los 6 ejercicios en los que se planifica el proyecto presentado, obtendrá un rendimiento acumulado del 49.9%. El rendimiento particular para cada inversor variará dependiendo de la fase y la subfase en que adquiera los Token, siendo mayor si se adquiere en la subfase 1 de la Fase 1 y menor si se adquiere en la subfase 2 de la Fase 2.

La rentabilidad indicada en el párrafo anterior, se obtiene de considerar los ingresos medios que los nuevos inversores obtendrían en el caso que mantengan los tokens desde la venta inicial hasta el reparto de los beneficios del ejercicio 6. Esta rentabilidad del 49.9 % se alcanza de la siguiente forma:

	Total retribución	% nuevos inversores	Importe correspondiente a los nuevos inversores
Premio por fidelidad	796.281,60	100,00%	796.281,60
Dividendos Año 2	1.702.500,00	16,65%	283.516,22
Dividendos Año 3	2.590.000,00	16,65%	431.311,02
Dividendos Año 4	3.862.500,00	16,65%	643.219,61
Dividendos Año 5	4.567.500,00	16,65%	760.622,80
Dividendos Año 6	6.367.500,00	16,65%	1.060.375,63
Total de rendimientos obtenidos (€)			3.975.326,88
Aportación nuevos inversores			7.962.816,00
Rentabilidad esperada			49,9%

La rentabilidad indicada no considera la variación del valor del Token en el mercado secundario (Exchange) que, considerando la proyección esperada en este escenario moderado, con un incremento de los fondos propios del 229% y el fondo de liquidez de 500k€ definido en el apartado de distribución de la inversión de este documento informativo, se espera positiva. (*)

k€	Presupuesto 2025	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Fondos propios Iniciales	970	8.990	10.444	13.849	17.326	22.461	27.734	
Resultado neto del ejercicio	57	2.250	3.405	5.180	7.725	9.135	12.735	
Rentabilidad sobre fondos propios iniciales (%)	5,9%	25,0%	32,6%	37,4%	44,6%	40,7%	45,9%	
Aportación nuevos inversores	7.963	0	0	0	0	0	0	0
Distribución de resultados preferencial	0	(796)	0	0	0	0	0	0
Distribución de resultados	0	0	0	(1.703)	(2.590)	(3.863)	(4.568)	(6.368)
Fondos propios final del ejercicio	8.990	10.444	13.849	17.326	22.461	27.734	35.901	29.534

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Total del proyecto
Retribución nuevos inversores (k€)	796	0	284	431	643	761	1.060	3.975
Rentabilidad sobre la inversión (%)	10,0%	0,0%	3,6%	5,4%	8,1%	9,6%	13,3%	49,9%

(*) La rentabilidad derivada de la variación del valor del Token en el mercado secundario viene definida por factores que no se han podido considerar en el cálculo por su complejidad. La empresa, una vez lanzados los BeToken en el mercado secundario, desarrollará acciones de marketing para mantener el conocimiento e interés de estos y facilitar el trading de los inversores. Beself Brands seguirá trabajando en la incorporación de nuevos exchanges a medida que obtengan las regulaciones necesarias, con el objetivo de ampliar el alcance y aumentar el atractivo del SECURITY TOKEN.