



DOCUMENTO INFORMATIVO · VERSIÓN 3

Information Memorandum

Token **\$YATE**

Emisor I&Y Maritime Technologies, S.L. («Investing Yachts») · **Versión** 3.0

Instrumento Valor negociable · deuda participativa subordinada (RDL 7/1996, art. 20)

Representación Off-chain (Fase 1) · re-tokenización DLT prevista (Fase II)

Resumen de la oferta

El presente Documento Informativo describe la emisión y oferta privada del Token \$YATE, un valor negociable representativo de un instrumento de deuda participativa subordinada con remuneración variable, emitido por I&Y Maritime Technologies, S.L., que opera bajo la marca «Investing Yachts» (el «Emisor»), sociedad española dedicada a la operación profesional de yates de lujo en régimen de chartering.

Concepto	Detalle
Emisor	I&Y Maritime Technologies, S.L. (marca «Investing Yachts»)
Domicilio social	Plaza Circular 4, 5C, 30008 Murcia, España
Instrumento	Token \$YATE — valor negociable representativo de deuda participativa subordinada (RDL 7/1996, art. 20), con remuneración variable
Forma de representación (Fase 1)	Anotación en cuenta / título nominativo en libro registro (off-chain). Re-tokenización mediante DLT prevista para la Fase II
Importe máximo de la oferta	8.000.000 € en España (Art. 3.2 R. Folletos) + 1.000.000 € agregado resto UE (Art. 1.3) + inversores cualificados sin límite (Art. 1.4.a)
Precio de suscripción y de salida	Valor liquidativo de referencia fijado por experto independiente (no existe precio dinámico de pre-venta ni precio objetivo de listado)
Medios de pago	Transferencia / SEPA, tarjeta y wallets de pago (Apple Pay / Google Pay); stablecoins USDC y EURC de forma opcional
Reparto del BNC del tramo tokenizado	65% a los tenedores · 10% a la reserva de liquidez · 25% retenido por la Sociedad
Período de bloqueo (lock)	12 meses desde la suscripción (uniforme para todas las jurisdicciones)
Salida durante el bloqueo	Únicamente mediante recompra voluntaria y discrecional por la Sociedad al NAV de referencia con un descuento del 20% (retenido por la Sociedad)
Salida tras el bloqueo	Traspaso casado entre inversores al NAV de referencia, en cualquier momento; con backstop anual de la Sociedad (reserva → crédito), sujeto a cap y gate
Distribución de rendimientos	Anual, en ventana única (orientativa: julio), tras aprobación de las cuentas auditadas; sujeta a retención (art. 99 LIRPF)
Vencimiento	Perpetuo, salvo liquidación de la Sociedad
Régimen regulatorio	Exenciones del Reglamento de Folletos (Art. 3.2 / 1.3 / 1.4.a); empresa operativa excluida de AIFMD

Nota importante. La remuneración del Token es estrictamente variable y no garantizada. Si el Emisor no genera Beneficio Neto del Chartering en un ejercicio, no habrá distribución para ese período, sin derecho a reclamación ni clawback. La liquidez de salida se ofrece en régimen de mejores esfuerzos (best-efforts), con límites y posibilidad de suspensión; no constituye un derecho de reembolso a demanda.



PARTE I

Investing Yachts

1. Sobre Investing Yachts

1.1. Visión y misión

Investing Yachts nace con el propósito de abrir las puertas de un sector históricamente exclusivo —el chartering de yates de lujo— a una nueva generación de inversores con ambición, visión y sensibilidad por la innovación tecnológica.

La misión de la Sociedad consiste en transformar el yate de lujo, tradicionalmente concebido como símbolo de estatus reservado a pocos, en un activo generador de valor económico accesible a un grupo amplio de inversores. Mediante una operación profesional, datos comerciales rigurosos, y una estructura

tokenizada que permite la fragmentación efectiva del acceso al capital y los rendimientos, Investing Yachts conecta tres mundos que rara vez interactúan eficientemente:

- El sector del chartering de yates premium, caracterizado por activos físicos de alto valor, márgenes operativos atractivos pero barreras de entrada elevadas.
- Los inversores en busca de activos tangibles con flujos de caja reales que sirvan como complemento a sus carteras.
- Una estructura jurídica y operativa que permite la representación, la transferencia eficiente y la trazabilidad de los derechos económicos.

La propuesta de valor de Investing Yachts no consiste en un fondo de inversión que casualmente compra yates. La Sociedad es una empresa operativa de chartering náutico que se financia parcialmente mediante la emisión de un instrumento financiero (deuda participativa). Esta distinción tiene relevancia jurídica, fiscal y operativa, y se desarrolla en detalle en la Parte VI de este Documento.

1.2. Cronología y estado del proyecto

El proyecto Investing Yachts se encuentra en fase avanzada de desarrollo, con los siguientes hitos completados o en curso a la fecha de este Documento:

- **Sociedad constituida:** I&Y Maritime Technologies, S.L., sociedad española con domicilio social en Plaza Circular 4, 5C, 30008 Murcia.
- **Desarrollo de la plataforma de suscripción:** plataforma de suscripción y gestión off-chain desarrollada, con representación del Token mediante anotación en el libro registro de tenedores. La tokenización mediante DLT se contempla para una Fase II posterior.
- **Estudio regulatorio:** análisis jurídico completo del encaje regulatorio del Token (MiFID II, AIFMD, Reglamento de Folletos) y de la estructura corporativa, materializado en memorandos preparados por el equipo y pendientes de validación final por asesoría jurídica externa especializada.
- **Desarrollo de plataforma propia:** construcción del sitio web corporativo, dashboard de usuario para gestión de la suscripción, KYC, seguimiento de la posición del inversor y consulta de información operativa de la flota.
- **Identificación de yates objetivo:** varias embarcaciones identificadas y sometidas a due diligence inicial a través de brokers de reputación contrastada, sujetas a obtención de fondos para due diligence mecánico definitivo.
- **Acuerdos con brokers y partners comerciales:** relaciones comerciales preestablecidas con brokers especializados del sector náutico en los principales mercados objetivo (Ibiza, Miami) y acuerdos con partners de captación comercial de chartering para apoyar la fase inicial de operación de la flota.
- **Equipo:** equipo directivo y consejo asesor constituido (ver Parte IV).
- **Identidad de marca:** identidad visual y verbal desarrollada y aprobada (manual de marca completo).

- **Lanzamiento de presencia en redes sociales:** presencia activa en redes sociales relevantes (X, LinkedIn, Telegram) con calendario editorial planificado y contenido bilingüe (inglés y español) dirigido a la audiencia global del proyecto.
- **Documentación pública:** el presente Documento Informativo (IM) y la documentación comercial del proyecto, integrados en la plataforma web y disponibles para consulta pública.
- **Acuerdos preliminares con astilleros:** preacuerdos con astilleros para la Fase II del proyecto consistente en la construcción de yates icónicos propios, incluyendo conversaciones con marcas italianas de alto prestigio del sector náutico de lujo, una vez consolidada la operación de la flota inicial adquirida.

1.3. Pilares estratégicos

La estrategia de Investing Yachts se articula sobre cuatro pilares fundamentales:

- **Operación profesional propia:** la Sociedad opera directamente la flota mediante equipo propio que incluye capitanes empleados, marineros, gestión de mantenimiento, marketing comercial y reservas. La operación es activa y comercial, no pasiva financiera.
- **Selección rigurosa de activos:** los yates se adquieren conforme a criterios estrictos de rentabilidad proyectada del chartering en cada zona geográfica, estado mecánico de la embarcación, posibles refits que aumenten valor, y minimización de riesgo operacional.
- **Diversificación geográfica de la flota:** operación inicial en Ibiza (Mediterráneo) y Miami (Caribe/Atlántico), con estrategia de reposicionamiento estacional para maximizar utilización anual. Expansión prevista a Caribe, otras zonas mediterráneas, Emiratos Árabes Unidos y sudeste asiático.
- **Estructura tokenizada con incentivos alineados:** el Token \$YATE incorpora un período de bloqueo inicial, distribución variable según desempeño y recompra por la Sociedad, todos orientados a alinear los intereses del Emisor con los de los tokenholders a largo plazo.

2. Oportunidad de mercado

2.1. El mercado global del chartering de yates

El mercado mundial de chartering de yates ha mostrado un crecimiento sostenido durante la última década, impulsado por varios factores estructurales: el incremento del turismo experiencial premium, la expansión patrimonial en mercados emergentes, la creciente preferencia por experiencias frente a posesiones, y la consolidación de hubs náuticos en Mediterráneo (Costa Azul, Costa Esmeralda, Baleares), Caribe (BVI, USVI, Bahamas), Florida (Miami), y nuevas zonas como Emiratos Árabes Unidos.

Los principales operadores tradicionales del sector han monetizado este crecimiento mediante un modelo concentrado: adquisición de embarcaciones de alto valor, operación profesional, y captura íntegra de la rentabilidad por parte del propietario o el grupo gestor. El ticket de entrada al sector, habitualmente entre varios cientos de miles y varios millones de euros por embarcación adecuada para chartering premium, ha mantenido al pequeño y mediano inversor históricamente excluido.

2.2. Características económicas del sector

El chartering de yates presenta varias características económicas relevantes para evaluar la oportunidad:

- **Activo tangible con valor residual:** los yates mantienen valor residual significativo a lo largo de su vida útil si están bien mantenidos, especialmente las embarcaciones de marcas establecidas y modelos demandados.
- **Márgenes operativos atractivos** en operaciones bien gestionadas, con tarifas de chartering en zonas premium que oscilan entre cientos y miles de euros para chárter diarios y entre decenas y centenas de miles de euros para chárter semanales.
- **Estacionalidad gestionable** mediante reposicionamiento de la flota entre hemisferios (Mediterráneo verano / Caribe invierno), lo cual maximiza la utilización anual.
- **Demanda inelástica en segmento alto:** la clientela del chartering premium es relativamente resistente a ciclos económicos generales.
- **Diferenciación competitiva** basada en la calidad de la operación, la flota disponible, la red comercial, y la experiencia de cliente.

2.3. Posicionamiento de Investing Yachts

Investing Yachts se posiciona como una empresa operativa de nueva generación en el sector del chartering, con cuatro diferenciadores estratégicos:

- **Democratización del acceso al sector:** mediante la emisión del Token \$YATE, la Sociedad permite que inversores con tickets relativamente modestos participen en una flota diversificada gestionada profesionalmente, fragmentando una clase de activo tradicionalmente reservada a patrimonios elevados.
- **Gestión activa operativa de la flota:** a diferencia de un fondo de inversión pasivo o un esquema de propiedad fraccional simple, Investing Yachts gestiona directamente la operación comercial de cada yate: tripulación, mantenimiento, marketing, reservas y experiencia del cliente. Esta operación activa permite optimizar la rentabilidad de cada embarcación y aplicar economías de escala a nivel de flota.
- **Estrategia portfolio en lugar de yate único:** frente al modelo tradicional de propiedad individual de una embarcación, Investing Yachts adopta un enfoque de portfolio que distribuye el riesgo entre múltiples embarcaciones, zonas geográficas y temporadas, mejorando el perfil de rentabilidad ajustada al riesgo.
- **Transparencia y liquidez:** el Emisor proporciona liquidez de salida mediante traspasos casados entre inversores al valor liquidativo de referencia y un programa de recompra propio (ver Parte II), sin depender de mercados secundarios ni del listado en exchanges, eliminando las fricciones tradicionales de la inversión en activos reales del sector náutico.

2.4. Ibiza y Miami: hubs estratégicos iniciales

La operación inicial de la flota se planifica en dos mercados con características complementarias:

Ibiza

Ibiza constituye uno de los hubs náuticos más relevantes del Mediterráneo, con una temporada alta concentrada entre mayo y octubre, demanda internacional consolidada de clientela ultra-premium, infraestructura portuaria de primer nivel (Marina Ibiza, Marina Botafoch, Sant Antoni, Talamanca), y reputación global como destino aspiracional. Los yates basados en Ibiza durante la temporada alta acceden a un mix de chárter diarios y semanales con tarifas competitivas en el sector premium europeo, con flexibilidad para optimizar la utilización en función de la demanda real.

Miami

Miami presenta una combinación única de factores que la convierten en una localización estratégica:

- Mercado náutico consolidado con clientela local de patrimonio elevado y demanda complementaria desde el resto de Norteamérica y Latinoamérica.
- Destino premium internacional consolidado, con fuerte demanda de chartering de lujo y clientela de alto poder adquisitivo durante gran parte del año.
- Acceso al mercado de compra-venta de yates más activo de Norteamérica, facilitando la gestión de la flota.
- Temporada náutica complementaria a la mediterránea, permitiendo reposicionamiento estacional de embarcaciones de la flota.

La presencia simultánea en Ibiza y Miami permite a Investing Yachts construir una flota geográficamente diversificada desde el inicio del proyecto, con planes de expansión a otros mercados premium (Caribe, otras zonas mediterráneas, Emiratos Árabes Unidos, sudeste asiático) a medida que el capital captado y la operación lo permitan.

3. Modelo de negocio

3.1. Cadena de valor operativa

El modelo de negocio de Investing Yachts se estructura en una cadena de valor operativa completa que la Sociedad ejecuta directamente, gestionada por su equipo propio:

Identificación de activos	Análisis de mercado, identificación de yates candidatos, primer screening de rentabilidad esperada y riesgo operacional
Adquisición	Negociación con brokers, due diligence mecánico y documental, formalización de compraventa, registro de propiedad
Refit (si aplicable)	Coordinación de astilleros, supervisión de obras, optimización de configuración comercial
Tripulación	Selección, contratación directa o gestión, formación, rotaciones, cumplimiento normativo laboral y náutico
Operación técnica	Mantenimiento preventivo y correctivo, gestión de seguros, inspecciones, certificaciones
Marketing comercial	Producción de contenido (fotografía profesional, vídeo, ficha técnica), pricing dinámico, posicionamiento de marca
Comercialización	Distribución mediante plataformas de chartering propias y de terceros, gestión de calendario de reservas, atención al cliente

Reposicionamiento	Planificación logística entre temporadas (Mediterráneo / Caribe / otras)
Reporting	Información operativa a tokenholders, cumplimiento contable y fiscal, auditoría externa

La operación directa de toda la cadena de valor por parte del equipo de Investing Yachts es un elemento estructural del modelo, no una decisión opcional. Esta característica diferencia sustancialmente al proyecto de un esquema de fondo de inversión pasivo y refuerza su naturaleza de empresa operativa a efectos regulatorios (ver Parte VI).

3.2. Apoyo en partners durante fase inicial

En la fase inicial del proyecto, Investing Yachts complementa su operación directa con el apoyo de partners comerciales especializados en captación de clientes de chartering. Esto incluye plataformas establecidas de marketplace náutico, brokers de chartering con redes consolidadas, y agencias de gestión de demanda en mercados específicos.

Este apoyo en partners se limita a la captación comercial complementaria a los canales propios de Investing Yachts. Las decisiones operativas, la gestión técnica de las embarcaciones, la tripulación, el pricing y la atención al cliente permanecen en todo momento bajo el control y gestión de la Sociedad. Investing Yachts opera además su propia plataforma de gestión de chartering, accesible desde el sitio web corporativo, con calendario de reservas y posibilidad de contratación directa.

3.3. Generación de ingresos y cuenta de resultados operativa

Los ingresos de Investing Yachts provienen exclusivamente de la actividad comercial de chartering: alquiler de las embarcaciones a clientes finales para uso recreativo, normalmente por períodos semanales en temporada alta. Estos ingresos brutos están sujetos a las siguientes deducciones para el cálculo del beneficio neto del chartering:

- Costes operativos directos: tripulación, combustible, mantenimiento, seguros, amarres, suministros.
- Comisiones a partners comerciales y brokers.
- Costes administrativos asignables: gestión, contabilidad, legal.
- Impuestos directos aplicables a la actividad de chartering.
- Amortizaciones contables de las embarcaciones.

El resultado de esta operación es el Beneficio Neto del Chartering del ejercicio (en adelante, "BNC"), magnitud que constituye la base para el cálculo de la distribución de rendimientos a los tokenholders, conforme al esquema detallado en la sección 6 de este Documento.

3.4. Fase II: construcción de yates icónicos propios

Una vez consolidada la operación con flota adquirida en el mercado secundario, Investing Yachts contempla en una segunda fase del proyecto la construcción de yates icónicos propios en colaboración con astilleros de referencia. Esta fase aprovechará los acuerdos preliminares ya alcanzados con astilleros y permitirá:

- Configuración óptima de las embarcaciones para el mercado de chartering, evitando los compromisos de yates diseñados para otros usos.

- Construcción de marca propia con embarcaciones diferenciadas y reconocibles.
- Mejora estructural de los márgenes operativos por mayor adecuación al uso comercial.
- Posicionamiento como operador integrado verticalmente en el sector premium.

La activación de la Fase II queda condicionada a la consolidación operativa de la Fase I y a la capacidad de captación adicional de capital necesaria, mediante futuras emisiones del Token \$YATE o vías alternativas. Esta fase no forma parte del compromiso operativo inmediato del Emisor con los inversores de la presente oferta.



PARTE II

El Token \$YATE

4. Naturaleza jurídica del Token

4.1. Calificación jurídica primaria

El Token \$YATE constituye un valor negociable en el sentido del artículo 2.1 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión («LMV»), y del artículo 4.1.44 de la Directiva 2014/65/UE (MiFID II). Encaja en la categoría de valor negociable distinto del capital social, representativo de un instrumento de deuda subordinada con remuneración variable, conforme a la configuración recogida en este Documento y en el Subscription Agreement aplicable a cada suscripción.

4.2. Forma de representación (Fase 1: off-chain)

En su fase inicial, el Token \$YATE se representa mediante **anotaciones en cuenta o títulos nominativos inscritos en el libro registro de tenedores** que mantiene el Emisor, conforme al artículo 6 de la LMV, sin utilización de tecnología de registro distribuido (DLT) ni de contratos inteligentes. Esta forma de representación tradicional **no altera la naturaleza sustantiva del Token como valor negociable** ni su caracterización como deuda participativa, y es neutra respecto de la exclusión de AIFMD, de las exenciones del Reglamento de Folletos y del tratamiento fiscal aplicable.

El Emisor prevé una eventual **re-tokenización mediante DLT en la Fase II** del proyecto, una vez la operación disponga de flota operativa, mayor madurez regulatoria del mercado de valores tokenizados y venues de negociación conformes con MiFID II. Dicha re-tokenización constituiría un mero cambio de la forma de representación del mismo valor, sin reestructuración de su naturaleza jurídica.

4.3. Caracterización como deuda participativa

La estructura económica del Token responde a los rasgos esenciales de la deuda participativa del artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996:

- La remuneración del tenedor se determina en función de la evolución del Beneficio Neto del Chartering («BNC») generado por la Sociedad durante el ejercicio, sin tipo de interés fijo garantizado.
- El instrumento es subordinado respecto de los acreedores ordinarios del Emisor en el orden de prelación concursal.
- El instrumento es perpetuo, sin amortización a vencimiento determinado, salvo en caso de liquidación de la Sociedad. La salida del inversor se articula a través de los mecanismos de liquidez descritos en la Sección 7, no exclusivamente a través de mercados secundarios.
- La distribución variable puede ser nula en ejercicios sin BNC positivo, sin derecho a clawback ni compensación futura.

El Emisor podrá **recomprar su propia deuda** (los Tokens) de forma voluntaria, manteniéndola en autocartera o amortizándola. La amortización con cargo a recursos propios se estructura de forma compatible con el artículo 20.b del RDL 7/1996 (compensación con incremento equivalente de fondos propios); la recompra financiada con crédito se mantiene en autocartera sin amortización, evitando el conflicto con dicha exigencia. Esta estructuración será objeto de validación por la asesoría jurídica externa del Emisor.

4.4. No constitución de capital social

El Token \$YATE no representa, en ningún caso, capital social del Emisor. Los tenedores no adquieren la condición de socios, no tienen derechos políticos, ni derecho de suscripción preferente, ni participan en el patrimonio de la Sociedad en caso de liquidación salvo en su condición de acreedores subordinados conforme a la prelación legal.

4.5. Calificación a efectos AIFMD y MiCA

Investing Yachts es una empresa operativa con actividad comercial real y no constituye un Fondo de Inversión Alternativo (FIA) en el sentido de la Directiva 2011/61/UE (AIFMD); el Token es un instrumento de financiación de su actividad, no una participación en un fondo. El análisis se desarrolla en la Parte VI. Al ser un instrumento financiero MiFID II, el Token queda fuera del ámbito de MiCA (art. 2.4.a

del Reglamento (UE) 2023/1114). La representación off-chain de la Fase 1 implica además que el Instrumento no queda sujeto al Régimen Piloto DLT ni a la normativa de transferencias de criptoactivos respecto de su propia circulación.

5. Estructura del Instrumento y tokenomics

5.1. Suministro y precio

El número de Tokens en circulación se determina en función del capital efectivamente captado. La suscripción y la salida se realizan al **valor liquidativo de referencia** vigente (Sección 7.6). Se elimina el mecanismo de pre-venta con precio dinámico creciente, así como cualquier precio objetivo de listado: el valor del Token deriva del activo neto subyacente y del rendimiento devengado, no de una dinámica de apreciación de mercado.

5.2. Tramo único — sin tiers ni vaults

El Token \$YATE constituye una **clase única**. Se suprimen los tiers y los vaults de bloqueo de la versión anterior. Todos los tenedores participan en la distribución de rendimientos en una única proporción, en función del número de Tokens *activos* que posean y del tiempo que hayan permanecido dentro del ejercicio, conforme a la fórmula de la Sección 6.3. Esta simplificación refuerza la naturaleza de instrumento de deuda único frente a la apariencia de producto estructurado.

5.3. Estados del Token: activo, reservado y autocartera

- **Activo:** Token cuyo capital ha sido desplegado en un activo productivo en operación (un yate en chartering, incluidos los refits que incrementan su valor y rentabilidad). Participa plenamente del BNC.
- **Reservado:** Token cuyo capital, ya recibido, aún no respalda un activo en operación (período de estudio y due diligence, o acumulación pendiente de despliegue). No participa del BNC; percibe únicamente el rendimiento financiero de tesorería (Sección 5.4).
- **Autocartera:** Token recomprado por la Sociedad. Permanece «durmiente», sin devengar remuneración, hasta su eventual amortización o recolocación.

5.4. Despliegue de capital y prevención de la dilución

Para evitar que la entrada continua de capital diluya el rendimiento de los tenedores ya desplegados, el capital no desplegado permanece en estado **Reservado** y **queda excluido del denominador** de la fórmula de rendimiento. El capital reservado percibe únicamente el **rendimiento financiero efectivamente generado por su colocación en tesorería de bajo riesgo** (cuenta remunerada / instrumentos money-market), neto de costes; no participa del BNC del chartering hasta su despliegue. Cuando un nuevo activo entra en operación, crecen simultáneamente el BNC y los Tokens activos, de modo que no se produce dilución de los tenedores existentes.

El plazo máximo en estado Reservado es de **12 meses**. Transcurrido dicho plazo sin despliegue, el tenedor afectado dispondrá de un **derecho de salida sin penalización**. El despliegue se entiende producido tanto por la adquisición de nuevas embarcaciones como por inversiones de refit que incrementan el valor y la rentabilidad de la flota existente.

5.5. Recompra por la Sociedad y autocartera

La Sociedad podrá recomprar Tokens de tenedores que deseen salir voluntariamente, al valor liquidativo de referencia. Los Tokens recomprados pasan a autocartera (durmientes). La recompra financiada con recursos propios podrá destinarse a amortización; la financiada con crédito se mantendrá en autocartera sin amortización. En la medida en que el tramo tokenizado se reduce, la Sociedad **recupera proporción de la titularidad económica de los activos** y captura una mayor parte del BNC. Los intereses del crédito empleado en la *recompra de Tokens* son soportados por la Sociedad con cargo a su 25% retenido y **no minoran el BNC** distribuible a los tenedores; por el contrario, los intereses del crédito empleado en la *adquisición o refit de embarcaciones* sí integran el cálculo del BNC, al beneficiar a todos los tenedores.

6. Distribución de beneficios

6.1. Base de cálculo: Beneficio Neto del Chartering

La base de cálculo es el Beneficio Neto del Chartering del ejercicio («BNC»): ingresos brutos de chartering minorados por costes operativos, comisiones, gastos administrativos asignables, impuestos directos, amortizaciones y el management fee del Management Services Agreement intragrupo. El BNC se calcula sobre base anual (1 de enero a 31 de diciembre), una vez auditadas las cuentas. La porción del BNC atribuible al inversor es la correspondiente al **tramo tokenizado** (la fracción de la titularidad de los activos financiada mediante Tokens); la fracción no tokenizada, financiada por la Sociedad, corresponde íntegramente a esta.

6.2. Reparto del BNC del tramo tokenizado

Destino	% del BNC tokenizado	Naturaleza
Remuneración de la deuda participativa (tenedores)	65%	Renta variable al inversor
Reserva de liquidez	10%	Dotación para recompras de salida
Beneficio retenido por la Sociedad	25%	Resultado de la empresa

El 25% que retiene la Sociedad es **beneficio de la empresa**, no una comisión de gestión ni una comisión de éxito. El Token no soporta «performance fee» alguna: la Sociedad retiene resultado en su condición de empresa operativa. El BNC ya es neto del management fee del MSA, que opera en un plano distinto (intragrupo España–EE. UU.).

6.3. Fórmula de cálculo del rendimiento

Definición del circulante computable:

$$\text{Tokens_activos_totales} = \text{Tokens_emitidos} - \text{Tokens_reservados} - \text{Tokens_autocartera}$$

Rendimiento del capital activo (tramo único, prorrateo por tenencia y tiempo):

$$\text{Rendimiento_holder} = (\text{BNC} \times f_{\text{tokenizado}}) \times 65\% \times (\text{Tokens_activos_holder} / \text{Tokens_activos_totales}) \times (\text{días dentro del ejercicio} / \text{días del ejercicio})$$

donde $f_{\text{tokenizado}}$ es la fracción del BNC atribuible al tramo tokenizado. Rendimiento del capital reservado (con cargo a tesorería, no al BNC):

$$\text{Rendimiento_espera} = \text{Capital_reservado} \times \text{tasa_tesorería_efectiva} \times (\text{días_reservado} / 365)$$

6.4. Ejemplos prácticos

Primer yate: inversión de 300.000 USD, de los que 250.000 USD son aportación de la Sociedad y 50.000 USD provienen de Tokens. El tramo tokenizado es $f \approx 16,7\%$: del BNC generado por ese yate, $\sim 83,3\%$ corresponde a la Sociedad y $\sim 16,7\%$ se reparte conforme al esquema 65/10/25.

Devengo por tiempo: un tenedor que permanece 14 meses percibe el rendimiento del primer ejercicio completo (prorratedo por sus días dentro de ese ejercicio) en la ventana de ese ejercicio, y el correspondiente a los 2 meses del ejercicio siguiente en la ventana posterior — siempre **al cierre de cada período, no en el momento de la salida**.

Los ejemplos son ilustrativos y no constituyen proyección de rendimiento. La rentabilidad real dependerá del BNC efectivo de cada ejercicio.

6.5. Calendario de distribución

El ciclo es **anual y único**: cierre del ejercicio (31 de diciembre) → auditoría y aprobación de cuentas por la junta (antes del 30 de junio) → fijación del valor liquidativo de referencia por experto independiente → **ventana única de liquidez y distribución** (orientativamente, julio; dentro de los 30 días desde la aprobación de cuentas). En ese evento se paga la remuneración del ejercicio, se dota la reserva y se atienden las salidas. La distribución se efectúa en efectivo, sujeta a la retención fiscal aplicable (art. 99 LIRPF), optimizada según la residencia del inversor.

El Token \$YATE es un producto orientado al inversor paciente. La remuneración es anual y se percibe al cierre de cada ejercicio; quien busque renta de periodicidad mensual o trimestral no es su destinatario.

6.6. Naturaleza variable de la distribución

La distribución es estrictamente variable y condicionada a la generación efectiva de BNC positivo. En ejercicios sin BNC positivo no habrá distribución alguna, sin derecho a reclamación, compensación o clawback. El Token no garantiza ningún rendimiento mínimo.

7. Liquidez, salida y valoración

7.1. Principio general

El Token es, ante todo, un instrumento de **renta**. La liquidez de salida se ofrece en régimen de **mejores esfuerzos**, mediante mecanismos periódicos, limitados, ordenados por cola y discrecionales; **no constituye un derecho de reembolso a demanda**. Esta configuración es esencial para la sostenibilidad de la operación y para la exclusión de AIFMD (Sección 16).

7.2. Período de bloqueo (lock)

Los Tokens están sujetos a un período de bloqueo de **12 meses desde la suscripción**, uniforme para todas las jurisdicciones. Durante el bloqueo, el tenedor sigue devengando rendimiento, pero solo puede salir mediante **recompra voluntaria y discrecional por la Sociedad al valor liquidativo de**

referencia con un descuento del 20%, retenido por la Sociedad. Jurídicamente, se trata de la recompra por el Emisor de su propia deuda bloqueada por debajo de la par; es un mecanismo opcional para el tenedor y discrecional para la Sociedad, previsto para situaciones de necesidad del inversor.

7.3. Salida tras el bloqueo

Transcurrido el bloqueo, el tenedor puede solicitar la salida en cualquier momento, incorporándose a la **cola de salida**. Mientras espera, continúa devengando rendimiento.

7.4. Pila de liquidez

Capa	Mecanismo	Características
1	Traspaso casado entre inversores	En cualquier momento tras el bloqueo, al último valor liquidativo de referencia. Sin coste de caja para la Sociedad y sin límite cuantitativo.
2	Backstop de la Sociedad (reserva)	Se despliega en el evento anual: la reserva (10% del BNC) recompra de la cola, atendiendo primero a quien más tiempo lleve esperando, a prorrata.
3	Crédito bancario	Backstop discrecional, solo si las condiciones son razonables. Sujeto a cap (Sección 7.5).
Gate	Suspensión o limitación	Derecho de la Sociedad a reducir el cap, alargar la cadencia o suspender, con comunicación transparente, en situaciones de estrés.

7.5. Límites (cap) y gate

Los traspasos casados entre inversores no están sujetos a cap, al no consumir caja de la Sociedad. La recompra con recursos de la Sociedad (reserva y crédito) sí está limitada: como parámetro de partida, un **máximo del 5% del tramo tokenizado por ventana**, con el crédito sublimitado de modo que el apalancamiento total no supere el ~20–25% del capital tokenizado, a fin de no perjudicar la prelación de los tenedores que permanecen. Por encima del cap o en situaciones de estrés se activa el **gate**: prorrateo y traslado prioritario de la demanda no cubierta a la ventana siguiente. Estos parámetros se calibrarán contra un modelo de caja antes de su fijación definitiva.

7.6. Valor liquidativo de referencia

El precio de suscripción y de salida es el **valor liquidativo de referencia fijado por experto independiente**. Su determinación combina la tasación independiente de las embarcaciones por perito/valuador náutico —que recoge el estado, los refits, la adquisición en subasta por debajo de mercado y las depreciaciones— y las cuentas auditadas, valorando la flota como empresa en funcionamiento (un activo que genera caja positiva no se valora como uno inactivo). El valor neto resultante (embarcaciones + tesorería + créditos – pasivos, incluida la deuda sénior), atribuido al tramo tokenizado y dividido entre los Tokens en circulación, más el rendimiento devengado no pagado, determina el valor liquidativo. Se fija una vez al año en la ventana; la Sociedad se reserva la facultad de realizar valoraciones adicionales cuando lo estime oportuno (por ejemplo, ante un refit relevante, una venta o un siniestro), con un mínimo de una valoración anual.

El valor liquidativo es la **referencia de precio** de las operaciones de entrada y salida, no un derecho de reembolso a voluntad. Las salidas son discrecionales, con cap, ordenadas por cola y suspendibles.

7.7. Perpetuidad y liquidación

El Instrumento es perpetuo, salvo que la Sociedad decida cesar su actividad y enajenar los activos. En caso de liquidación, una vez satisfechos los acreedores sénior (incluido cualquier crédito dispuesto), la deuda participativa subordinada recibe, a prorrata, la **fracción tokenizada** del residuo de la venta de los activos; la fracción no tokenizada corresponde a la Sociedad.



PARTE III

Operación de la flota

8. Criterios de adquisición de yates

8.1. Perfil objetivo de embarcaciones

Investing Yachts adquirirá embarcaciones que cumplan los siguientes criterios objetivos, definidos en la política interna de adquisiciones de la Sociedad:

- **Segmento premium:** el objetivo principal son embarcaciones de segmento premium, lo cual incluye yates a motor y a vela aptos para chartering de alto valor. No se establece una eslora mínima fija; aunque el grueso de la flota se compondrá de embarcaciones tradicionalmente consideradas yates (con esloras significativas), no se descartan a priori embarcaciones de menor eslora (por ejemplo, lanchas rápidas de alto rendimiento) si presentan un perfil económico atractivo dentro del segmento premium.

- **Embarcaciones con histórico operativo de chartering:** se priorizan embarcaciones que ya se encuentren en operación de chartering, con cartera de clientes consolidada e histórico verificable de rentabilidades. Esta característica permite asegurar las rentabilidades futuras de la embarcación con un alto grado de previsibilidad, reduciendo el riesgo asociado a la puesta inicial en operación.
- **Estado mecánico:** embarcación en muy buen estado operativo en el momento de su puesta en operación. Se admite la adquisición de embarcaciones que requieran refit, en cuyo caso este se ejecutará previamente a la puesta en chartering para optimizar valor y reducir riesgo operacional.
- **Perfil económico — embarcaciones ya depreciadas o en apreciación:** no se priorizan embarcaciones recientes per se. La Sociedad busca el mejor perfil de rentabilidad ajustada al riesgo, lo cual frecuentemente conduce a embarcaciones que ya han absorbido la mayor parte de su curva natural de depreciación. En segmentos específicos donde la oferta de yates aptos para chartering es estructuralmente escasa, pueden identificarse incluso embarcaciones en fase de apreciación, lo cual representa una oportunidad económica adicional.
- **Configuración comercial:** se priorizan embarcaciones con configuración interior y técnica adecuada al mercado de chartering en su zona geográfica de destino (número de camarotes adecuado, layout funcional, equipamiento de entretenimiento, etc.).
- **Bandera y régimen fiscal:** se evaluará caso a caso el régimen de bandera más adecuado para optimizar la operación comercial (típicamente bandera española para operación en aguas territoriales españolas; banderas equivalentes para otras zonas).

8.2. Criterios económicos y de mercado

La decisión de adquisición de cada embarcación se basa en un análisis económico riguroso conducido por el equipo directivo, en colaboración con brokers de chartering de reputación contrastada. Los criterios económicos y de mercado clave son:

- Rentabilidad proyectada del chartering en la zona geográfica considerada, basada en datos históricos de la propia embarcación (cuando exista) o de embarcaciones comparables, y en previsiones de demanda.
- Análisis de tendencias de demanda por geografía y por tipo de embarcación. La demanda no es uniforme: cada mercado tiene preferencias específicas. Por ejemplo, en el Adriático la demanda de catamaranes con chárter semanal ha mostrado crecimiento significativo en los últimos ejercicios; en Ibiza el chárter diario en yates a motor de alto rendimiento mantiene tarifas premium; en Miami la combinación de yates a motor con chárter diario y semanal optimiza la utilización anual. La selección de embarcaciones se adapta a estas tendencias específicas de cada plaza.
- Plan operativo anual con estimaciones de utilización (días/semanas de chartering), tarifas por temporada, costes operativos completos, y resultado neto esperado.
- Análisis de sensibilidad ante variaciones en utilización, tarifas y costes.
- Riesgo de depreciación o potencial de apreciación del activo en función de marca, modelo, antigüedad y dinámica de oferta-demanda en el mercado de segunda mano.
- Posibilidad y coste estimado de reposicionamiento estacional entre Mediterráneo y Caribe (o destinos equivalentes).

- Margen de capacidad para absorber gastos imprevistos significativos (averías mayores, problemas técnicos) sin comprometer la operación.

8.3. Embarcaciones identificadas

A la fecha de este Documento, Investing Yachts ha identificado varias embarcaciones candidatas que cumplen los criterios objetivos descritos y ha realizado due diligence inicial sobre ellas a través de brokers de reputación contrastada en el sector náutico premium. Varias de las embarcaciones identificadas ya se encuentran operando en chartering con histórico documentado, lo cual facilita la validación de las proyecciones de rentabilidad. La due diligence completa, incluyendo inspección mecánica detallada (survey), análisis documental exhaustivo y negociación final de precio, queda condicionada a la obtención de los fondos necesarios mediante la presente oferta.

El Emisor mantiene relaciones comerciales preestablecidas con brokers especializados en los mercados de Ibiza y Miami, así como acceso a otras plazas relevantes (Costa Azul, BVI, Bahamas) para el escalado futuro de la flota.

9. Modelo operativo

9.1. Operación directa por Investing Yachts

Investing Yachts opera directamente las embarcaciones de su flota mediante equipo propio. Esta operación directa abarca todas las áreas funcionales relevantes para la actividad de chartering:

- Tripulación: contratación directa de capitanes y marineros, gestión de rotaciones, formación y supervisión. Cumplimiento de la normativa laboral y náutica aplicable según bandera y zona de operación.
- Mantenimiento técnico: planificación e implementación de programas de mantenimiento preventivo y correctivo, coordinación con astilleros y proveedores especializados, gestión de inspecciones obligatorias y certificaciones de clase.
- Gestión de amarres y bases operativas: contratación de plazas en puertos y marinas, gestión de servicios portuarios, optimización de bases operativas por temporada.
- Seguros: contratación y gestión de pólizas adecuadas para el uso comercial en chartering (P&I, cascos, responsabilidad civil).
- Licencias y cumplimiento: obtención y mantenimiento de licencias comerciales de chartering en cada jurisdicción de operación.
- Marketing comercial: producción de contenido (fotografía profesional, vídeo, fichas técnicas), gestión de canales de comercialización propios y de terceros, pricing dinámico.
- Atención al cliente: gestión integral de la experiencia del cliente chartereador, desde la consulta inicial hasta el postservicio.

9.2. Plataforma propia de chartering

Adicionalmente a los canales comerciales de terceros, Investing Yachts opera o operará su propia plataforma digital de gestión de chartering, accesible desde el sitio web corporativo de la Sociedad. Esta plataforma incluye:

- Catálogo de embarcaciones de la flota con fichas técnicas detalladas.
- Calendario de reservas en tiempo real.
- Posibilidad de contratación directa sin intermediarios.
- Gestión de pagos y documentación contractual.
- Comunicación directa con el cliente.

Si la operación crece hasta justificarlo, el Emisor contempla el desarrollo de una plataforma dedicada de chartering como producto comercial diferenciado, manteniendo coherencia con la marca Investing Yachts pero permitiendo posicionamiento comercial específico en el mercado de chartering.

9.3. Apoyo complementario en partners comerciales

Durante la fase inicial del proyecto, mientras la marca Investing Yachts y los canales propios consolidan su posicionamiento, la Sociedad apoyará la captación de clientes en partners comerciales del sector náutico. Esto incluye:

- Plataformas de marketplace náutico establecidas (donde la flota se anuncia para llegar a clientela internacional).
- Brokers de chartering con redes consolidadas en mercados específicos (Mediterráneo, Caribe, otros).
- Agencias de gestión de demanda especializadas en eventos, regatas, mercados corporativos.

Este apoyo en partners se entiende como un complemento, no como una sustitución, de la operación directa de Investing Yachts. Las decisiones estratégicas, operativas y comerciales relevantes permanecen siempre bajo control de la Sociedad. La operación de los activos (los yates) y la relación con el cliente, una vez confirmada la reserva, es siempre directa de Investing Yachts.

9.4. Carácter de empresa operativa

El modelo operativo descrito en esta sección confirma estructuralmente que Investing Yachts es una empresa operativa con actividad comercial real, no un esquema de inversión pasiva ni un fondo de inversión. Esta caracterización es jurídicamente relevante a efectos de la exclusión del ámbito de aplicación de la Directiva AIFMD, como se desarrolla detalladamente en la Parte VI de este Documento.

10. Estrategia geográfica

10.1. Mercados objetivo inicial

La estrategia geográfica inicial de Investing Yachts se concentra en dos mercados con características complementarias y alta demanda de chartering premium: Ibiza (Mediterráneo) y Miami (Florida/Caribe).

Ibiza, Islas Baleares

Ibiza opera como base mediterránea principal de la flota. La temporada alta abarca aproximadamente de mayo a octubre, con concentración de demanda en julio y agosto. Las tarifas semanales de chartering premium en Ibiza durante temporada alta se sitúan en rangos competitivos respecto al resto del Mediterráneo occidental, con clientela internacional consolidada (Europa, Reino Unido, Estados Unidos, Latinoamérica, Oriente Medio).

La operación en Ibiza se beneficia de:

- Infraestructura portuaria de primer nivel (Marina Ibiza, Marina Botafoch, Sant Antoni, Talamanca).
- Conexión directa con clientela ultra-premium global.
- Régimen español de chartering bien establecido jurídicamente.
- Posibilidad de cooperación con operadores locales experimentados.
- Sinergias con el equipo de la Sociedad, dado el background náutico mediterráneo de los founders.

Miami, Florida

Miami constituye la base atlántica/caribeña de la flota. La temporada alta abarca aproximadamente de noviembre a abril, complementando perfectamente la temporada mediterránea. Esto permite el reposicionamiento estacional de embarcaciones y la maximización de utilización anual.

La operación en Miami se beneficia de varios factores estratégicos:

- Mercado náutico consolidado con clientela local y de toda Norteamérica.
- Mercado de lujo consolidado, con fuerte demanda de chartering premium durante gran parte del año y una clientela internacional de alto poder adquisitivo.
- Acceso al mercado de compra-venta de yates más activo de América.
- Régimen fiscal favorable de Florida para residentes y empresas.
- Conexión directa con mercados de chartering en el Caribe (Bahamas, Florida Keys).

Para la operación estadounidense, la Sociedad opera a través de su filial I&Y Maritime Technologies USA, LLC (constituida en Florida y participada al 100% por la matriz española), que ostenta la titularidad y la operación de las embarcaciones americanas, conforme a la estructura corporativa descrita en la Parte IV.

10.2. Expansión geográfica futura

Una vez consolidada la operación inicial en Ibiza y Miami, Investing Yachts contempla la expansión a otros mercados premium del chartering global. Los mercados objetivo identificados, por orden tentativo de prioridad, son:

- **Caribe (Bahamas, BVI, USVI, San Bartolomé):** expansión natural desde la base de Miami, con temporada alta complementaria al Mediterráneo.
- **Otras zonas del Mediterráneo (Costa Azul, Costa Esmeralda, Croacia, Grecia):** diversificación dentro del Mediterráneo para optimizar la rotación estacional y acceder a nuevas bases de clientes.

- **Emiratos Árabes Unidos (Dubai, Abu Dhabi):** mercado de chartering en crecimiento acelerado, con clientela patrimonial relevante y temporada complementaria.
- **Sudeste asiático (Tailandia, Filipinas, Indonesia):** mercados emergentes de chartering con potencial estructural y temporadas favorables para diversificación.

Cada expansión geográfica estará condicionada a: (i) consolidación operativa de las plazas previas; (ii) disponibilidad de capital adicional captado mediante futuras emisiones del Token \$YATE o vías alternativas; (iii) análisis específico de rentabilidad esperada, riesgo operacional y cumplimiento regulatorio en cada nueva jurisdicción.



PARTE IV

Estructura corporativa y equipo

11. I&Y Maritime Technologies, S.L.

11.1. Datos identificativos del Emisor

Denominación social	I&Y Maritime Technologies, S.L.
Forma jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada
Domicilio social	Plaza Circular 4, 5C, 30008 Murcia, España
NIF	[Pendiente de asignación durante constitución]
Registro Mercantil	Madrid

Objeto social principal	Operación comercial de chartering de embarcaciones de recreo y actividades complementarias
Ejercicio social	1 de enero a 31 de diciembre
Sitio web	investingyachts.com
Documento Informativo	investingyachts.com

11.2. Estructura accionarial

La estructura accionarial de I&Y Maritime Technologies, S.L. en el momento de la presente oferta es la siguiente:

Javier Pérez de Vargas Belmonte	50%	CEO y CTO
Claudio Pérez Soubrier	50%	CIO y Fleet Manager

Los socios fundadores aportan capital propio adicional para complementar la captación inicial mediante el Token \$YATE, en condiciones equivalentes a los demás suscriptores. Esta aportación complementaria refuerza la alineación de intereses con los inversores externos.

11.3. Vinculaciones corporativas

Para la actividad comercial en Estados Unidos, la Sociedad cuenta con la filial I&Y Maritime Technologies USA, LLC, constituida en Florida y participada al 100% por la matriz española, que ostentará la titularidad y la operación de las embarcaciones americanas. Dicha filial realizará la elección de tributación como C-Corporation ante el IRS (Form 8832). Esta estructura permite optimizar el cumplimiento regulatorio estadounidense, gestionar el riesgo de establecimiento permanente, facilitar el visado E-2 de los socios fundadores y aislar los riesgos operativos por jurisdicción.

Para la operación de la actividad comercial en España, I&Y Maritime Technologies, S.L. utilizará SPVs propiedad de la sociedad emisora, constituidas como sociedades limitadas españolas, que ostentarán la titularidad jurídica y registral de los yates operados en aguas españolas. Esta estructura permite aislar los riesgos operativos de cada embarcación.

En fases posteriores, contemporáneamente al crecimiento del proyecto y a la captación de capital institucional, el Emisor contempla la introducción de una sociedad holding intermedia constituida en jurisdicción neutral (potencialmente Países Bajos) que detente las participaciones en I&Y Maritime Technologies, S.L. y en la entidad estadounidense, optimizando así la estructura para futuras rondas de financiación institucional y posibles eventos corporativos. Esta evolución estructural no afecta a la presente emisión del Token \$YATE y se comunicará oportunamente a los tokenholders si y cuando se materialice.

12. Equipo directivo y consejo asesor

El equipo directivo de I&Y Maritime Technologies está integrado por los socios fundadores, con trayectoria contrastada en los sectores relevantes para el proyecto: tecnología (CEO/CTO) y gestión náutica (CIO/Fleet Manager).

12.1. Equipo directivo

Javier Pérez de Vargas Belmonte — CEO y CTO. Ingeniero por ICAI (Universidad Pontificia Comillas) con especialización en inteligencia artificial por el MIT. Aporta la visión estratégica, la dirección tecnológica y la coordinación general de la Sociedad. Socio cofundador al 50%.

Claudio Pérez Soubrier — CIO y Fleet Manager. MBA por ESADE Business School y veterano del mercado de chartering en el Mediterráneo, con experiencia operativa directa en la gestión de embarcaciones premium. Dirige la adquisición de la flota, la estrategia de inversión en activos productivos y la supervisión operativa del chartering. Socio cofundador al 50%.

12.2. Consejo asesor

La Sociedad cuenta con un consejo asesor de funciones consultivas y no ejecutivas, que aporta criterio estratégico en áreas técnicas y navales, entre cuyos miembros figuran **Javier Pérez de Vargas Cabre-ro** (CEO de la Real Academia de Ingeniería de España, con dilatada experiencia en ingeniería naval y dirección de programas industriales en Navantia) y **Toni Claros** (fundador de Zoyk Marine y cofundador de Hanstaiger, especialista en proyectos navales técnicamente complejos).



PARTE V

Información financiera y fiscal

13. Uso de los fondos captados

13.1. Asignación general de fondos

Los fondos captados mediante la emisión del Token \$YATE se destinarán principalmente a la adquisición y puesta en operación de embarcaciones para la actividad comercial de chartering. La política de uso de fondos del Emisor se rige por los siguientes principios:

- **Concentración en activos productivos:** el porcentaje máximo posible de los fondos captados se destina a la adquisición y refit (si aplicable) de yates, maximizando así la base productiva del negocio.

- **Mínimo capital ocioso:** el porcentaje de los fondos destinado a costes operativos iniciales (no incluyendo refit) está limitado a un máximo del 10% del total captado, pudiendo ser sustancialmente inferior en función de la composición de la flota inicial.
- **Costes operativos y crecimiento:** los costes operativos recurrentes y el crecimiento de la empresa se financian con cargo a los ingresos de la operación de chartering y al beneficio retenido por la Sociedad, no con cargo al capital de suscripción, que se destina a la adquisición y refit de embarcaciones (capex).

13.2. Estructura porcentual del uso de fondos

Adquisición de yates (incl. refit)	90% mínimo	Compra de embarcaciones, refits necesarios para puesta en operación, costes de transacción de adquisición
Costes operativos iniciales	10% máximo	Marketing, vídeos publicitarios, campañas de captación de clientes, seguros, licencias y permisos iniciales, gastos de constitución de SPVs
TOTAL	100%	

Los porcentajes anteriores son límites máximos. En la práctica, la asignación específica dependerá de la composición concreta de la flota adquirida, los costes efectivos de cada embarcación, las necesidades de refit, y los costes de puesta en operación en cada jurisdicción. El Emisor reportará periódicamente a los tokenholders sobre el uso efectivo de los fondos.

13.3. Calendario de aplicación de fondos

La aplicación de los fondos captados sigue un modelo de "capital deployment progressive": las embarcaciones se adquieren y se ponen en operación conforme se va captando capital suficiente, sin esperar a la finalización completa de la captación. Esto permite:

- Inicio temprano de la operación comercial y generación de ingresos.
- Demostración temprana de la viabilidad del modelo a inversores potenciales.
- Optimización del coste de oportunidad del capital captado.

La adquisición del primer yate está prevista de forma inmediata tras la finalización del proceso de regularización documental de la captación previa (KYC retroactivo y subscription agreements) y la consolidación del capital inicial. Las adquisiciones siguientes se realizarán progresivamente conforme la captación adicional lo permita.

13.4. Financiación adicional vía tokenomics

Los gastos operativos recurrentes y la financiación del crecimiento se cubren con cargo a los ingresos de la operación y al beneficio retenido por la Sociedad, no con cargo al capital de suscripción:

- Beneficio retenido por la Sociedad (25% del BNC del tramo tokenizado, más la totalidad del BNC de la fracción no tokenizada): financia expansión, marketing, partnerships y crecimiento.
- Reserva de liquidez (10% del BNC del tramo tokenizado): dotación para atender las recompras de salida descritas en la Parte II.

- Ingresos de la operación de chartering: cubren los costes operativos recurrentes de la flota.

La liberación de estos buckets sigue políticas internas del Emisor orientadas a maximizar el valor a largo plazo del Token, evitando dilución innecesaria y manteniendo siempre el principio de NAV-based price floor descrito en la sección 5.3.

14. Tratamiento fiscal

14.1. Tratamiento fiscal para el Emisor

I&Y Maritime Technologies, S.L. tributa por el Impuesto sobre Sociedades español (IS) al tipo general (actualmente 25% para grandes contribuyentes; potencialmente tipo reducido del 15% durante los dos primeros ejercicios con base imponible positiva como entidad de nueva creación, conforme al artículo 29.1 de la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, si se cumplen los requisitos aplicables).

La caracterización del Token \$YATE como instrumento de deuda subordinada con remuneración variable (deuda participativa) permite al Emisor deducir como gasto financiero el importe de los rendimientos distribuidos a los tokenholders en cada ejercicio, conforme al artículo 15 de la Ley del IS y los criterios doctrinales aplicables a la deuda participativa. Esta deducibilidad fiscal optimiza la carga tributaria efectiva del Emisor sobre la actividad comercial de chartering.

Adicionalmente, la deuda participativa se considera, a efectos contables y bajo determinadas condiciones, como patrimonio neto del Emisor, lo cual mejora sus ratios financieros frente a entidades bancarias y futuros inversores institucionales.

14.2. Tratamiento fiscal para inversores personas físicas residentes en España

Para inversores personas físicas residentes fiscales en España, los rendimientos distribuidos por el Token \$YATE constituyen rendimientos del capital mobiliario derivados de la cesión a terceros de capitales propios (artículo 25.2 de la Ley 35/2006 del IRPF), sujetos a tributación en la base imponible del ahorro a los tipos vigentes en cada ejercicio (actualmente desde el 19% hasta el 30% según escalón). El Emisor practicará retención a cuenta en el momento del pago, conforme a la normativa aplicable en cada momento.

Las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión del Token \$YATE (mediante traspaso entre inversores o recompra por la Sociedad, al valor liquidativo de referencia) tributarán como ganancias patrimoniales en la base imponible del ahorro, a los tipos vigentes en cada ejercicio. La adquisición previa del Token se considera adquisición onerosa a efectos del cálculo de la ganancia o pérdida patrimonial.

14.3. Tratamiento fiscal para inversores personas jurídicas residentes en España

Para inversores personas jurídicas residentes fiscales en España, los rendimientos distribuidos por el Token \$YATE se integran en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades del inversor, conforme a su normativa aplicable. No resulta de aplicación, con carácter general, la exención por dividendos (artículo 21 LIS), por tratarse de rendimientos de instrumentos de deuda, no de capital social.

14.4. Tratamiento fiscal para inversores no residentes

Para inversores no residentes fiscales en España, los rendimientos distribuidos por el Token \$YATE están sujetos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR), con la posibilidad de aplicar las exenciones, reducciones o tipos reducidos previstos en los Convenios para evitar la Doble Imposición

(CDI) suscritos por España con el país de residencia del inversor, mediante la aportación del certificado de residencia fiscal correspondiente.

Para inversores residentes fiscales en otro Estado Miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, puede resultar aplicable la exención del artículo 14.1.c de la Ley del IRNR para los intereses, con sujeción al cumplimiento de los requisitos formales (declaración responsable de residencia fiscal en jurisdicción cooperativa).

14.5. Aviso sobre asesoramiento fiscal

Aviso importante: el régimen fiscal aplicable a la inversión en el Token \$YATE depende de las circunstancias particulares de cada inversor, su jurisdicción de residencia fiscal, y la normativa vigente en cada momento. La información contenida en esta sección tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento fiscal. El potencial inversor debe consultar con sus propios asesores fiscales independientes antes de tomar cualquier decisión de inversión.

14.6. Consulta vinculante a la DGT

El Emisor ha previsto la presentación de una consulta vinculante a la Dirección General de Tributos (DGT) del Ministerio de Hacienda para confirmar el tratamiento fiscal del Token \$YATE en cuanto a su caracterización como deuda participativa, la deducibilidad de los rendimientos distribuidos, y otros aspectos relevantes. El resultado de esta consulta, una vez emitido por la DGT (plazo aproximado de seis meses), se comunicará a los tokenholders.



PARTE VI

Marco regulatorio

15. Calificación regulatoria del Token

15.1. Visión general

El Token \$YATE se ha estructurado y se emite conforme a un marco regulatorio claramente identificado en derecho europeo y español. Esta Parte VI desarrolla en detalle el análisis regulatorio aplicable, abordando sucesivamente las cuestiones más relevantes para el potencial inversor: la no aplicabilidad de AIFMD (sección 16), la no aplicabilidad directa de MiFID II al Emisor como tal (sección 17), la posición frente a MiCA (sección 18), y las exenciones aplicables del Reglamento de Folletos (sección 19).

15.2. Resumen del marco aplicable

Reglamento de Folletos (UE) 2017/1129	Aplicable con exenciones	Oferta acogida a Arts. 1.3, 1.4 y 3.2 (transposición LMV)
MiFID II (Dir. 2014/65/UE)	Aplicable parcialmente	Token es 'valor negociable'; IY no presta servicios de inversión a terceros
AIFMD (Dir. 2011/61/UE)	No aplicable	IY es empresa operativa, no FIA (considerando 8 AIFMD)
MiCA (Reg. UE 2023/1114)	No aplicable al Token	Token es instrumento financiero, excluido del ámbito MiCA
Ley 10/2010 (AML)	Aplicable	Cumplimiento KYC/AML detallado en Parte VIII
RDL 7/1996 art. 20 (deuda participativa)	Aplicable	Token estructurado como deuda subordinada con remuneración variable
Reg. (UE) 2023/1113 (Travel Rule)	Aplicable solo si se usan stablecoins	Identificación en transferencias de criptoactivos, cuando corresponda
RD 813/2023 (publicidad)	Aplicable	Comunicaciones publicitarias sometidas a normativa

16. Exclusión AIFMD

16.1. Marco normativo de referencia

La Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos ("AIFMD"), regula los gestores de Fondos de Inversión Alternativos ("FIA") en la Unión Europea. La transposición española de AIFMD se materializa principalmente en la Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado.

La definición de FIA en el artículo 4.1.a de AIFMD requiere el cumplimiento cumulativo de cuatro elementos: (i) organismo de inversión colectiva; (ii) capitalizado por una pluralidad de inversores; (iii) gestionado conforme a una política de inversión definida; y (iv) en beneficio de tales inversores. Adicionalmente, debe no estar autorizado como UCITS.

16.2. Exclusión de empresas operativas

AIFMD excluye expresamente de su ámbito de aplicación a las empresas operativas que ejercen una actividad comercial real. Esta exclusión se fundamenta en varias bases normativas:

- Considerando 8 de AIFMD, que establece literalmente: "La presente Directiva no debe aplicarse a sociedades de cartera ni a sociedades operativas (...) cuyo objeto principal consista en llevar a cabo una actividad comercial respecto de los bienes o servicios que producen o distribuyen".
- Artículo 2.3 de AIFMD, que enumera excepciones al ámbito de aplicación, incluyendo entidades cuya actividad no encaja en la categoría de gestión colectiva.

- ESMA Guidelines on key concepts of the AIFMD (ESMA/2013/611), que desarrollan los elementos definitorios del FIA y la línea divisoria con empresas operativas.

Las ESMA Guidelines establecen específicamente, en su párrafo 12: "An undertaking the principal purpose of which is to conduct an operating business with regard to the goods or services it produces or distributes is not an AIF, unless the structure of the undertaking is being used to circumvent AIFMD".

16.3. Aplicación a Investing Yachts: análisis estructural

Investing Yachts cumple con todos los rasgos de empresa operativa conforme al considerando 8 de AIFMD y a las ESMA Guidelines:

- **Actividad comercial principal:** el objeto social principal de Investing Yachts es la operación comercial de chartering de embarcaciones de recreo. Este es un servicio comercial real prestado a clientes finales (chartereadores), no una actividad financiera.
- **Producción/distribución de servicios:** la Sociedad produce y distribuye un servicio comercial concreto (la experiencia de chartering náutico), con valor añadido propio: marca, gestión, operativa, atención al cliente, contenido comercial, etc.
- **Equipo operativo propio:** la Sociedad emplea capitanes, marineros, personal de gestión, marketing, contabilidad. Esta plantilla activa diferencia estructuralmente a la Sociedad de un vehículo de inversión pasivo, que típicamente no tiene empleados operativos.
- **Activos productivos, no financieros:** los yates son medios de producción del servicio comercial, no instrumentos financieros mantenidos para generar rendimientos pasivos. Su valor económico proviene del uso comercial intensivo, no de la apreciación financiera.
- **Ingresos comerciales:** los ingresos de la Sociedad provienen de la prestación del servicio de chartering, no de rendimientos pasivos de inversiones financieras (intereses, dividendos, ganancias de capital).
- **Asunción de riesgo operacional:** la Sociedad asume todos los riesgos operacionales del negocio: gestión, mantenimiento, mercado, demanda, regulación náutica, etc. No es un mero canal de ingresos pasivos.

16.4. Argumentos diferenciadores con estructura tipo FIA

A los efectos de marcar claramente la distinción con una estructura tipo FIA, conviene destacar los siguientes elementos diferenciadores específicos de Investing Yachts:

Naturaleza de la actividad	Mera tenencia de activos para generar rendimiento pasivo	Operación comercial activa de servicios
Plantilla	Sin empleados operativos significativos	Equipo operativo propio (tripulación, gestión)
Valor añadido	Limitado a selección de activos	Marca, operación, atención cliente, plataforma
Modelo de ingresos	Renta pasiva (alquiler estructural)	Ingresos del servicio comercial prestado

Decisiones operativas	Outsource completo a gestor	Decisiones internas del equipo de la Sociedad
Riesgo operacional	Trasladado a operador externo	Asumido directamente por la Sociedad
Estructura legal	Vehículo de inversión cerrado	Sociedad operativa con objeto comercial

16.5. Apoyo en partners comerciales

El apoyo de Investing Yachts en partners comerciales para la captación de clientes durante la fase inicial del proyecto no altera la caracterización de la Sociedad como empresa operativa. La doctrina y las Guidelines de ESMA permiten claramente que una empresa operativa colabore con terceros en aspectos auxiliares de su actividad (captación comercial, distribución, etc.) sin perder su naturaleza operativa. El criterio relevante es que la actividad principal —operación de las embarcaciones, gestión de la flota, prestación del servicio al cliente final— permanezca bajo control directo de la propia Sociedad, lo cual es el caso de Investing Yachts.

16.6. Validación jurídica externa

Opinion letter: el Emisor obtendrá, con carácter previo al cierre material de la oferta, una opinion letter formal emitida por asesoría jurídica externa especializada en derecho de mercados financieros, que confirme la caracterización de Investing Yachts como empresa operativa excluida del ámbito de AIFMD. Esta opinion letter constituirá la principal pieza documental defensiva ante eventuales cuestionamientos regulatorios futuros y se pondrá a disposición de los tokenholders bajo solicitud razonada.

Adicionalmente, el Emisor contempla la presentación de una consulta no vinculante a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), a través de los canales habilitados para innovación financiera, con el objeto de obtener la opinión preliminar del regulador sobre la calificación de Investing Yachts y del Token \$YATE. El resultado de dicha consulta, si se produce, se comunicará a los tokenholders.

17. No aplicabilidad MiFID II directa al Emisor

17.1. Marco normativo de referencia

La Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros ("MiFID II"), regula las entidades que prestan servicios de inversión a terceros respecto de instrumentos financieros. La transposición española se realiza principalmente mediante la Ley 6/2023 (LMV) y normativa de desarrollo.

17.2. Distinción entre emisor primario y prestador de servicios de inversión

MiFID II regula a las "empresas de servicios de inversión" (Investment Firms), entidades que prestan servicios de inversión a terceros (clientes) respecto de instrumentos financieros. Los servicios típicos de inversión incluyen: recepción y transmisión de órdenes, ejecución de órdenes por cuenta de clientes, gestión de carteras, asesoramiento, aseguramiento, etc.

La emisión primaria de un instrumento financiero por su propio emisor no constituye, en sí misma, prestación de servicios de inversión a terceros. El emisor primario es la contraparte de los inversores, no

su intermediario. Por tanto, una sociedad que únicamente emite sus propios instrumentos financieros para captar financiación no requiere licencia de empresa de servicios de inversión bajo MiFID II.

Esta interpretación es consistente con la doctrina mayoritaria europea (incluyendo Moloney en EU Securities and Financial Markets Regulation), con la jurisprudencia de varios Estados Miembro, y con la posición de ESMA en sus pronunciamientos sobre el ámbito de MiFID II.

17.3. Aplicación a Investing Yachts

Investing Yachts emite el Token \$YATE directamente, como emisor primario de su propio instrumento financiero. La Sociedad no presta servicios de inversión a terceros: no actúa como intermediario, no gestiona carteras de inversores, no asesora sobre inversiones en general, no ejecuta órdenes en mercados secundarios.

En consecuencia, Investing Yachts no requiere licencia de empresa de servicios de inversión bajo MiFID II para la emisión del Token \$YATE. Esta conclusión se documenta en el Memorando MiFID II preparado específicamente por el Emisor, disponible bajo solicitud razonada.

17.4. Aplicabilidad indirecta de MiFID II

Si bien MiFID II no impone obligación de licencia al Emisor, sí resulta relevante en aspectos indirectos:

- El Token \$YATE es un "valor negociable" en el sentido del artículo 4.1.44 de MiFID II y artículo 2 de la LMV.
- Cualquier tercero que preste servicios de inversión respecto del Token (por ejemplo, asesores financieros que recomienden el Token, o una eventual plataforma de negociación en la Fase II) sí estaría sujeto a MiFID II y a la obligación de obtener la autorización correspondiente.
- Las comunicaciones publicitarias del Emisor están sujetas a la normativa española de publicidad financiera (RD 813/2023, de 8 de noviembre, por el que se desarrolla la Ley 6/2023, en su parte relativa a la publicidad sobre instrumentos y servicios financieros).

18. Posición frente a MiCA

18.1. No aplicabilidad de MiCA al Token \$YATE

El artículo 2.4.a del Reglamento (UE) 2023/1114 (MiCA) excluye expresamente de su ámbito a los «instrumentos financieros» tal y como se definen en MiFID II. Al ser el Token \$YATE un valor negociable conforme a MiFID II y a la LMV, queda fuera del ámbito de MiCA: el régimen aplicable es el general de valores negociables (Reglamento de Folletos, MiFID II en lo aplicable, normativa nacional de valores), no el de criptoactivos.

Esta exclusión es favorable al proyecto: el Emisor no necesita licencia ni autorización bajo MiCA, ni cumplimiento de obligaciones de prestador de servicios sobre criptoactivos (CASP), para la emisión del Token.

18.2. Representación off-chain (Fase 1) y medios de pago

En la Fase 1 el Token se representa de forma tradicional (anotación en el libro registro de tenedores), sin intervención de criptoactivos en su emisión ni en su circulación; en consecuencia, ni MiCA ni el Régimen Piloto DLT (Reglamento (UE) 2022/858) resultan de aplicación al Instrumento. Las stablecoins USDC y

EURC se aceptan únicamente, y de forma opcional, como uno más de los medios de pago disponibles (junto a transferencia, tarjeta y wallets de pago). Cuando un inversor opte por pagar con stablecoins, el Emisor empleará exclusivamente stablecoins de emisores autorizados (Circle) y cumplirá las obligaciones de Travel Rule aplicables a esas transferencias. Una eventual re-tokenización en la Fase II se valoraría conforme al marco regulatorio entonces vigente.

19. Exenciones del Reglamento de Folletos

19.1. Marco normativo aplicable

El Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores en un mercado regulado ("Reglamento de Folletos"), establece el régimen europeo de folleto. España ha transpuesto este marco mediante la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (LMV).

19.2. Exenciones y exclusiones aplicables a la oferta

La oferta del Token \$YATE se acoge a la combinación de los siguientes regímenes que dispensan de la obligación de publicar folleto europeo aprobado por CNMV:

Exclusión del Artículo 1.3: ofertas hasta 1.000.000 €

El artículo 1.3 del Reglamento de Folletos excluye del ámbito completo del Reglamento las ofertas de valores cuyo importe agregado en la Unión Europea durante un período de doce meses no exceda de 1.000.000 €. Esta exclusión es total y automática, sin necesidad de documento europeo alguno ni notificación a la autoridad competente.

El Emisor se acoge a esta exclusión para la captación dirigida a inversores residentes en Estados Miembro de la Unión Europea distintos de España, con un hard cap agregado de 1.000.000 € en doce meses para este subgrupo de inversores.

Exención del Artículo 3.2 (transposición LMV): ofertas hasta 8.000.000 € en España

El artículo 3.2 del Reglamento de Folletos otorga a los Estados Miembro la facultad de eximir de la obligación de folleto aquellas ofertas cuyo importe total en la Unión Europea durante un período de doce meses no exceda de un umbral fijado por el Estado Miembro, con un máximo de 8.000.000 €. España ha implementado esta opción hasta el límite máximo permitido (8.000.000 €) mediante la transposición efectuada en la LMV.

El Emisor se acoge a esta exención para la captación dirigida a inversores residentes fiscales en España, con un hard cap de 8.000.000 € en doce meses para este subgrupo de inversores. Esta exención no requiere folleto europeo aprobado, ni notificación previa a CNMV, ni autorización administrativa específica. El Emisor mantiene voluntariamente el presente Documento Informativo como mejor práctica de transparencia y disclosure, conforme a estándares de mercado.

Exención del Artículo 1.4.a: inversores cualificados

El artículo 1.4.a del Reglamento de Folletos exime de la obligación de folleto las ofertas dirigidas exclusivamente a inversores cualificados (conforme a la definición del artículo 2.e), sin límite cuantitativo. El Emisor podrá adicionalmente acogerse a esta exención para captación de inversores cualificados

(institucionales, accredited investors, etc.) más allá de los umbrales anteriores, sujeto al cumplimiento de los criterios cualitativos aplicables.

19.3. Cómputo agregado y monitorización

El Emisor mantiene contadores agregados y monitorización en tiempo real de los importes captados conforme a cada régimen, para asegurar el cumplimiento estricto de los umbrales aplicables:

- Contador España (régimen Art. 3.2): captación de inversores residentes fiscales en España, agregada en doce meses rolling. Hard cap: 8.000.000 €.
- Contador UE resto (régimen Art. 1.3): captación de inversores residentes fiscales en otros Estados Miembro UE, agregada en doce meses rolling. Hard cap: 1.000.000 €.
- Contador inversores cualificados (régimen Art. 1.4.a): captación dirigida a inversores cualificados, sin límite cuantitativo pero con verificación documental de la condición de cualificado.
- Contador resto del mundo (régímenes locales aplicables): captación dirigida a inversores no UE (Reg D 506(c) para EEUU vía entidad estadounidense vinculada del grupo; Reg S y regímenes nacionales aplicables para otras jurisdicciones).

19.4. No passporting entre Estados Miembro

Las exenciones aplicables (artículos 1.3 y 3.2) no permiten passporting transfronterizo dentro de la UE: la exención del artículo 3.2 española sólo aplica a captación en España, y la exclusión del artículo 1.3 aplica a la UE en su conjunto pero está limitada a 1.000.000 €. Para captar más de 1.000.000 € en otros Estados Miembro UE distintos de España, el Emisor necesitaría seguir el régimen nacional de cada Estado para el tramo entre 1.000.000 € y el umbral nacional aplicable. Esta opción no está activada en la presente oferta y se contemplaría, en su caso, en fases posteriores del proyecto.

19.5. Régimen para inversores fuera de la UE

Para inversores residentes fuera de la Unión Europea, la oferta del Token \$YATE se acoge a los regímenes correspondientes de cada jurisdicción:

- **Estados Unidos:** Regulation D 506(c) para accredited investors, con emisión por la Sociedad española conforme a la estructura recomendada. Adicionalmente, Regulation S para inversores offshore.
- **Resto del mundo:** regímenes locales aplicables, sujeto a verificación caso a caso. La oferta no se dirige proactivamente a inversores en jurisdicciones que requerirían autorizaciones específicas no obtenidas.

16.x Salvaguardas de configuración y lenguaje

Los mecanismos de liquidez y despliegue descritos en la Parte II se configuran y describen de manera consistente con la condición del Emisor de empresa operativa, evitando cualquier apariencia de fondo de inversión. A tal efecto se observan las siguientes **tres líneas rojas**: (i) las salidas son siempre discrecionales, con cap y suspendibles, y nunca un derecho de reembolso a demanda; (ii) las salidas no se financian con capital de suscripción nuevo, que se destina a la adquisición y refit de activos (capex); y (iii) no existen carteras segregadas por activo.

Terminología utilizada	Terminología evitada
«recompra de deuda propia»	«reembolso de participaciones»
«facilitación de traspasos entre inversores»	«suscripción / reembolso de un fondo»
«despliegue de capex / ampliación de flota»	«asignación de cartera»
«ventanas discrecionales con límite»	«derecho de reembolso a demanda»
«valor liquidativo de referencia»	«NAV del fondo»



PARTE VII

Factores de riesgo

Advertencia sobre factores de riesgo. La inversión en el Token \$YATE conlleva riesgos sustanciales que pueden resultar en la pérdida total o parcial del capital invertido. Los rendimientos son potenciales, variables y no garantizados. El potencial inversor debe leer esta Parte VII en su integridad y consultar con sus propios asesores antes de suscribir. La inversión debe representar únicamente una parte de la cartera que el inversor pueda permitirse perder íntegramente.

20. Riesgos del negocio operativo

20.1. Riesgo de ejecución del proyecto

El proyecto Investing Yachts se encuentra en fase de lanzamiento operativo. El éxito comercial depende de la capacidad efectiva del equipo directivo y operativo para ejecutar el plan de negocio descrito, lo cual

incluye: identificar y adquirir las embarcaciones objetivo a precios razonables, completar los refits necesarios en plazo y presupuesto, contratar y retener tripulación competente, establecer canales comerciales efectivos, construir marca, y gestionar exitosamente la operación diaria de la flota. Cualquier fallo material en alguno de estos frentes puede impactar negativamente en los rendimientos generados y, en consecuencia, en los retornos potenciales de los tokenholders.

20.2. Riesgo de demanda de chartering

La actividad de chartering de yates depende de la demanda efectiva de la clientela final, que puede verse afectada por múltiples factores: ciclos económicos generales, ciclos específicos del lujo y turismo experiencial, cambios en preferencias de consumo, competencia de otros operadores y de alternativas (chartering en otras zonas, otras experiencias premium), pandemias o crisis sanitarias que limiten viajes, conflictos geopolíticos en zonas operativas, fenómenos meteorológicos extremos, etc. Una caída en la demanda implicaría reducción de la utilización de la flota y de las tarifas alcanzables, con impacto directo en el Beneficio Neto del Chartering.

20.3. Riesgo de costes operativos

Los costes operativos del chartering (tripulación, combustible, mantenimiento, seguros, amarres, marketing) están sujetos a inflación y volatilidad. Eventos imprevistos como averías mayores, daños por temporales, problemas técnicos no detectados en la due diligence inicial, accidentes operativos, etc., pueden generar costes extraordinarios significativos. La presencia de costes superiores a los proyectados, especialmente en los primeros años de operación, puede comprometer materialmente la rentabilidad del proyecto.

20.4. Riesgo de adquisición y refit

La identificación y adquisición de yates a precios razonables, en buen estado mecánico, y con refit ejecutable en plazo y presupuesto presupone un mercado de oferta líquido y transparente. La realidad del mercado de yates es de iliquidez relativa, asimetría de información, y vulnerabilidad a problemas ocultos no detectables en surveys iniciales. Pueden producirse situaciones en las que los yates adquiridos resulten más costosos de operar, generen menos ingresos, o requieran inversiones adicionales no previstas. El refit puede sufrir retrasos o desviaciones presupuestarias significativas, retrasando la puesta en operación de la embarcación y por tanto los ingresos esperados.

20.5. Riesgo de personal clave

El éxito de Investing Yachts depende significativamente de su equipo directivo, en particular de los socios fundadores Javier Pérez de Vargas Belmonte y Claudio Pérez Soubrier. La pérdida de cualquier miembro clave del equipo, por cualquier causa, podría impactar adversamente en la capacidad de ejecución del proyecto. Si bien la Sociedad cuenta con un consejo asesor y planea reforzar progresivamente la plantilla operativa, la concentración inicial en pocos individuos clave es una característica estructural del proyecto en fase temprana.

20.6. Riesgo regulatorio náutico

La operación de chartering de yates está sujeta a normativa náutica internacional, nacional y local, incluyendo regulación de banderas, certificaciones de clase, requisitos de tripulación, seguridad marítima, licencias comerciales, regímenes fiscales aplicables al chartering, etc. Esta normativa puede modificarse de forma desfavorable para los operadores, imponer costes adicionales, o restringir la

actividad. Cambios regulatorios significativos en jurisdicciones clave (España, Estados Unidos, otras zonas operativas) pueden impactar negativamente en la viabilidad del negocio.

20.7. Riesgo geopolítico y sanitario

Eventos geopolíticos (conflictos, sanciones internacionales, inestabilidad política en zonas operativas) o sanitarios (pandemias, restricciones de viaje) pueden afectar significativamente al sector del chartering premium, que es altamente dependiente de la movilidad internacional de la clientela. Los efectos del COVID-19 sobre el sector entre 2020 y 2022 son una referencia directa de la magnitud de impacto posible de eventos similares.

21. Riesgos del Token

21.1. Riesgo de pérdida total de la inversión

La inversión puede conducir a la pérdida total del capital, entre otros por insuficiencia de beneficios, fallo material del proyecto, problemas regulatorios sobrevenidos, errores de valoración, o fraude.

21.2. Ausencia de garantía de rendimiento

El Token no garantiza rendimiento mínimo alguno. La distribución es estrictamente variable y depende de la generación de BNC. En ejercicios sin BNC positivo no habrá distribución, sin derecho a reclamación ni clawback.

21.3. Subordinación frente a acreedores ordinarios

El Token es deuda subordinada. En concurso o liquidación, los tenedores se sitúan tras los acreedores ordinarios y con privilegio especial (incluida la deuda bancaria sénior), pudiendo recuperar una fracción reducida o nula del capital.

21.4. Ilíquidez y régimen de salida limitado

El Token no cotiza en mercado secundario. La salida se articula mediante traspasos casados entre inversores y, subsidiariamente, recompras de la Sociedad con recursos limitados, dentro de una ventana anual, sujetas a cap, a orden de cola y a un derecho de suspensión (gate). El tenedor puede tener que esperar a una o varias ventanas para salir total o parcialmente. Durante el período de bloqueo de 12 meses, la única salida posible es la recompra discrecional por la Sociedad con un descuento del 20% sobre el valor liquidativo.

21.5. Riesgo de valoración

El precio de entrada y salida es el valor liquidativo de referencia fijado por experto independiente con periodicidad anual. Dicho valor puede no reflejar el precio realizable en una transacción concreta, puede variar entre valoraciones, y está expuesto a la depreciación de las embarcaciones, a desviaciones en los refits y a la incertidumbre inherente a la tasación de activos náuticos.

21.6. Riesgo de dilución

La entrada continua de capital se gestiona mediante el estado Reservado, que excluye del cómputo el capital no desplegado para evitar la dilución. No obstante, no puede garantizarse la ausencia total de efectos dilutivos en todos los escenarios de despliegue.

21.7. Riesgo del mecanismo de reserva y recompra

La reserva de liquidez depende de la generación de BNC; en ejercicios débiles, su dotación será reducida. El backstop de crédito es discrecional y puede no activarse si las condiciones son desfavorables. La recompra por la Sociedad genera un conflicto de interés potencial (incentivo a recomprar barato), mitigado porque se realiza únicamente a vendedores voluntarios y al valor liquidativo fijado por experto independiente.

21.8. Riesgo del período de bloqueo

Durante los 12 meses de bloqueo, el tenedor no puede transferir sus Tokens y solo puede salir mediante la recompra discrecional de la Sociedad con descuento. Si necesita liquidez en ese período, podría no obtenerla o hacerlo con una minoración del 20%.

23. Riesgos tecnológicos

23.1. Representación off-chain en la Fase 1

En la Fase 1, el Token se representa de forma tradicional, por lo que **no existe riesgo de contrato inteligente ni de blockchain subyacente**. El riesgo tecnológico se concentra en la integridad del libro registro de tenedores y en la seguridad operativa de la plataforma de gestión y de los proveedores de pago. Una eventual re-tokenización en la Fase II reintroduciría los riesgos asociados a la DLT y a los contratos inteligentes, que serían objeto de auditoría específica.

22. Riesgos regulatorios

22.1. Riesgo de recharacterización del Token

La caracterización del Token \$YATE como instrumento de deuda subordinada con remuneración variable (deuda participativa) y la aplicación de los regímenes de exención del Reglamento de Folletos están sujetas a interpretación por la autoridad regulatoria competente. Una eventual recharacterización del Token por parte de CNMV, ESMA o autoridad fiscal (por ejemplo, como participación en capital, como instrumento de inversión colectiva, etc.) podría implicar consecuencias adversas para el Emisor y para los tokenholders: obligación de cumplimiento adicional, ajustes fiscales, sanciones, o incluso suspensión de la oferta.

22.2. Riesgo de cuestionamiento AIFMD

La caracterización de Investing Yachts como empresa operativa excluida del ámbito de AIFMD (sección 16) se fundamenta en argumentos doctrinalmente sólidos pero está sujeta a interpretación. Un eventual cuestionamiento por parte de CNMV o ESMA podría conducir a la obligación de cumplimiento del régimen AIFMD (registro como sub-threshold AIFM, o autorización completa según volumen), con costes significativos de implementación y restricciones operativas (especialmente respecto al marketing transfronterizo).

22.3. Riesgo de cambio normativo

El marco regulatorio aplicable a la emisión y operación del Token \$YATE está en evolución continua. Cambios normativos sobrevenidos en derecho de la Unión Europea, derecho español, derecho fiscal o derecho de mercados financieros pueden imponer obligaciones adicionales al Emisor, modificar el tratamiento del Token, o restringir aspectos del proyecto. Específicamente, la Acción del Plan de la UE para la

digitalización financiera, las reformas anunciadas de MiFID II y la evolución de MiCA pueden generar requisitos adicionales no previsibles en este momento.

22.4. Riesgo de cumplimiento KYC/AML

El cumplimiento de la normativa de prevención del blanqueo de capitales (Ley 10/2010 y normativa de desarrollo) y de identificación de transferencias (Travel Rule, Reg. UE 2023/1113) impone obligaciones significativas al Emisor: identificación de inversores, monitorización de operaciones, reporte a autoridades, etc. Cualquier fallo material en estos procesos puede generar sanciones administrativas y reputacionales, además de impactar en la capacidad operativa de la Sociedad.

22.5. Riesgo asociado a la ronda de captación previa

Como se ha indicado en el Resumen Ejecutivo, el Emisor ha realizado captación privada previa entre fundadores y círculo cercano, sin formalización inicial de KYC ni Subscription Agreement con los términos finales de la oferta. El Emisor está procediendo a la regularización documental retroactiva de esta captación previa. Aunque el Emisor considera que esta regularización es jurídicamente adecuada y suficiente, no puede excluirse totalmente el riesgo de cuestionamiento por parte de autoridades regulatorias o fiscales respecto de aspectos de esta ronda inicial.

22.6. Riesgo de cumplimiento del Reglamento de Folletos

La oferta se acoge a las exenciones del Reglamento de Folletos (artículos 1.3, 1.4.a y 3.2). El cumplimiento estricto de los umbrales y condiciones de cada exención requiere monitorización continua y disciplina operativa. Cualquier desbordamiento de los umbrales aplicables podría implicar la necesidad sobrevenida de folleto aprobado, con la consecuente suspensión temporal de la captación, costes adicionales significativos, y posibles sanciones.

24. Subordinación y prelación

24.1. Carácter subordinado del Token

El Token \$YATE constituye un instrumento de deuda subordinada del Emisor. La subordinación implica que, en caso de concurso de acreedores, liquidación voluntaria o disolución de Investing Yachts, los derechos económicos de los tokenholders se sitúan en la prelación posterior a los acreedores ordinarios y a los créditos con privilegios especiales o generales, conforme al orden legal de prelación de créditos establecido por la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, en su redacción vigente.

24.2. Orden de prelación previsible

En un escenario hipotético de concurso de acreedores del Emisor, el orden previsible de satisfacción de los acreedores es el siguiente (de mayor a menor prelación):

- Créditos contra la masa (gastos del procedimiento concursal, créditos por bienes y servicios prestados durante el concurso, etc.).
- Créditos con privilegio especial (acreedores con garantía real sobre activos específicos del Emisor).
- Créditos con privilegio general (créditos laborales, ciertos créditos tributarios, etc.).
- Créditos ordinarios (proveedores no garantizados, acreedores comerciales generales, etc.).
- Créditos subordinados, incluyendo el Token \$YATE.

- Socios de la Sociedad.

En la práctica, los créditos subordinados solo cobran si los activos del concursado alcanzan a satisfacer íntegramente las categorías anteriores, lo cual es estadísticamente infrecuente. Los tokenholders deben asumir que, en escenario de concurso, la recuperación esperada es muy reducida o nula.

24.3. No derecho de los tokenholders sobre yates específicos

Aclaración importante: los tokenholders no tienen derecho real ni cuasi-real sobre yates específicos de la flota. La titularidad de los yates corresponde al Emisor o a sus SPVs operativas. Los yates forman parte del patrimonio general del Emisor, sujeto a la totalidad de sus obligaciones frente a terceros. El tokenholder es titular de un crédito subordinado contra el Emisor, no propietario de los activos subyacentes.

24.4. Riesgo de garantías a terceros

El Emisor podrá, en el futuro, contraer obligaciones garantizadas con activos de la Sociedad (financiación bancaria garantizada con yates específicos, leasing operativo, etc.). Estas garantías generarán privilegios sobre los activos correspondientes, que se ejecutarían con preferencia frente a los créditos subordinados de los tokenholders en caso de incumplimiento. El Emisor reportará a los tokenholders los compromisos significativos asumidos en este sentido, respetando los principios de buen gobierno y transparencia.



PARTE VIII

Procedimiento de suscripción

25. Proceso de suscripción

25.1. Visión general del proceso

La suscripción del Token \$YATE se realiza íntegramente off-chain en la Fase 1, a través de la plataforma digital del Emisor (investingyachts.com), sin necesidad de wallet, contrato inteligente ni operativa blockchain por parte del inversor. El proceso comprende: (i) registro y alta; (ii) verificación KYC/AML; (iii) test de idoneidad/conveniencia cuando proceda; (iv) firma electrónica del Subscription Agreement; (v) pago simultáneo a la firma; y (vi) inscripción de la titularidad del Token en el libro registro de tenedores del Emisor.

25.2. Plataforma de suscripción

La suscripción se realiza exclusivamente a través de la plataforma habilitada por el Emisor, que incorpora los procesos automatizados de KYC, gestión documental, firma electrónica y registro de operaciones. No se admiten suscripciones por canales no oficiales.

25.3. Importe mínimo de suscripción

El importe mínimo de suscripción se publica en los términos vigentes de la oferta. El Emisor podrá modificarlo comunicándolo previamente; los inversores existentes no se ven afectados por modificaciones posteriores.

25.4. Medios de pago e inscripción de la titularidad

El pago se realiza de forma simultánea a la firma del Subscription Agreement, mediante transferencia bancaria / SEPA, tarjeta o wallets de pago (Apple Pay / Google Pay) y, de forma opcional, stablecoins USDC o EURC. Verificado el pago, el Emisor **inscribe la titularidad del Token a nombre del inversor en el libro registro de tenedores**, que constituye la prueba de su condición de tenedor. En la Fase 1 no se genera wallet ni se realiza *mint* alguno.

La representación off-chain elimina la barrera técnica del autoservicio crypto, permite el acceso de inversores no nativos del ecosistema blockchain y habilita medios de pago convencionales (tarjeta y wallets de pago) no disponibles para una operativa puramente crypto.

25.5. Términos de la suscripción

La suscripción se rige por el Subscription Agreement que el inversor firma, cuyos términos principales incluyen: identificación de las partes; términos económicos (número de Tokens, valor liquidativo de referencia aplicable, total invertido, medio de pago); período de bloqueo de 12 meses y régimen de salida; régimen de subordinación; manifestaciones del inversor (residencia fiscal, condición de cualificado o minorista, origen lícito de fondos); aceptación de los factores de riesgo (Parte VII); protección de datos (RGPD); y ley y jurisdicción aplicables (España).

25.6. Derecho de desistimiento

Para la protección del inversor minorista, el Emisor concede un derecho de desistimiento de **2 días naturales** desde la firma electrónica del Subscription Agreement, con reembolso íntegro del importe aportado. Este derecho aplica **únicamente cuando la Sociedad es la contraparte directa de la operación**: esto es, en suscripciones primarias en las que el capital se destina a la adquisición o refit de embarcaciones, y en las recompras realizadas por la propia Sociedad. **No aplica a los traspasos casa-dos entre un inversor entrante y un inversor saliente**, dado que el desistimiento perjudicaría al inversor saliente, cuya posición ya habría quedado liquidada y satisfecha. Los inversores cualificados podrán renunciar expresamente a este derecho en el Subscription Agreement.

26. KYC/AML

26.1. Marco normativo aplicable

El Emisor está sujeto al cumplimiento de la normativa española y europea de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo ("AML/CFT"), en particular:

- Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo ("Ley 10/2010").
- Reglamento de desarrollo aprobado por Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo.
- Sexta Directiva AML (UE) 2018/843 y normativa de transposición.
- Reglamento (UE) 2023/1113, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de mayo de 2023, sobre transferencias de fondos y criptoactivos ("Travel Rule").
- Recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional ("GAFI/FATF").

26.2. Verificación de identidad del inversor

Todo inversor en el Token \$YATE será objeto de verificación KYC completa antes de la formalización de la suscripción y la entrega de tokens. La documentación requerida incluye:

Para personas físicas:

- Documento nacional de identidad (DNI) o pasaporte vigente.
- Justificante de domicilio reciente (extracto bancario, factura de suministros, etc., con antigüedad inferior a 3 meses).
- Selfie con documento de identidad (verificación de presencia).
- Declaración de origen de fondos (declaración sobre la procedencia lícita del capital invertido).
- Cuestionario de información fiscal (TIN/NIF, residencia fiscal, condición de Persona Políticamente Expuesta PEP).

Para personas jurídicas:

- Escritura de constitución y estatutos vigentes.
- Certificación registral de la sociedad.
- Identificación de socios o accionistas con participación significativa ($\geq 25\%$).
- Identificación de los representantes legales y poderes correspondientes.
- Declaración del titular real (UBO) conforme a normativa AML.
- Declaración de origen de fondos.

26.3. Proveedor KYC

El Emisor utiliza un proveedor especializado de servicios KYC/AML con certificación adecuada para la verificación de la documentación aportada por los inversores. El proveedor concreto será especificado en el Subscription Agreement. Los proveedores considerados a la fecha de este Documento incluyen Sum-sub, Veriff, Onfido o equivalentes, todos ellos compliant con la normativa europea aplicable.

26.4. Monitorización continua

El Emisor mantiene monitorización continua de las operaciones realizadas con tokens \$YATE en el ámbito de su gestión (suscripciones, traspasos entre inversores, recompras y demás operaciones). Las operaciones que presenten señales de riesgo serán objeto de análisis adicional y, en su caso, reporte al Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias ("SEPBLAC") conforme a la normativa aplicable.

26.5. Cumplimiento Travel Rule

Cuando se utilicen stablecoins como medio de pago, el Emisor cumplirá las obligaciones de identificación de remitente y destinatario en las transferencias de criptoactivos conforme al Reglamento (UE) 2023/1113. Esto implica la captura y conservación de información identificativa de las contrapartes en las transferencias, según los umbrales y plazos previstos en la normativa.

26.6. Conservación de información

La documentación KYC y las operaciones realizadas con cada inversor se conservarán durante el plazo legal aplicable (mínimo 10 años desde la finalización de la relación comercial, conforme al artículo 25 de la Ley 10/2010), incluso después de la disposición del Token por parte del inversor.

26.7. Protección de datos personales

El tratamiento de datos personales del inversor se rige por el Reglamento (UE) 2016/679 (RGPD) y por la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. El Emisor publica su política de privacidad en el sitio web corporativo, accesible al inversor antes de iniciar el proceso de suscripción. El responsable del tratamiento es I&Y Maritime Technologies, S.L., con sede en Plaza Circular 4, 5C, 30008 Murcia.

27. Derechos del tokenholder

27.1. Derechos económicos

El tenedor tiene derecho a participar en la remuneración variable del tramo tokenizado del Beneficio Neto del Chartering, conforme al reparto 65/10/25 y a la fórmula de tramo único de la sección 6.3 (pro-rata por número de Tokens activos y por el tiempo de permanencia dentro del ejercicio). El capital en estado Reservado percibe únicamente el rendimiento financiero de tesorería, no el BNC, hasta su despliegue (sección 5.4).

27.2. Derecho de transmisión y salida

Transcurrido el período de bloqueo de 12 meses, el tenedor puede solicitar la salida y transmitir sus Tokens mediante traspaso casado con un inversor entrante, al valor liquidativo de referencia vigente, o acceder al backstop de recompra de la Sociedad en la ventana anual (sección 7). Durante el período de bloqueo, la única salida posible es la recompra voluntaria y discrecional por la Sociedad al valor liquidativo de referencia con un descuento del 20%.

27.3. Derecho de información

El tenedor tiene derecho a recibir la información anual del ejercicio: cuentas anuales auditadas, valor liquidativo de referencia fijado por experto independiente, importe de la distribución y demás comunicaciones relevantes del Emisor.

27.4. Liquidez

La liquidez del Token **no** depende de la cotización en mercado secundario ni del listado en exchanges. Se articula mediante (i) traspasos casados entre inversores al valor liquidativo de referencia, en cualquier momento tras el bloqueo; y (ii) el backstop de la Sociedad (reserva de liquidez y, subsidiariamente, crédito) desplegado en la ventana anual, sujeto a cap y a un derecho de suspensión (gate). La liquidez se ofrece en régimen de mejores esfuerzos y no constituye un derecho de reembolso a demanda.

27.5. No condición de socio

El tenedor no es socio de I&Y Maritime Technologies, S.L. y no ostenta derechos políticos ni de voto en los órganos sociales.

27.6. Subordinación y liquidación

El Token es deuda subordinada. En caso de liquidación de la Sociedad, una vez satisfechos los acreedores sénior, la deuda participativa recibe a prorrata la fracción tokenizada del residuo de la enajenación de los activos.



ANEXOS

Información complementaria

A. Equipo directivo y consejo asesor

Este Anexo amplía la información presentada en la sección 12 del cuerpo principal del Documento, con perfiles más detallados de los miembros del equipo directivo y del consejo asesor de Investing Yachts.

A.1. Equipo Directivo

Javier Pérez de Vargas Belmonte — CEO y CTO

Ingeniero industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería ICAI de la Universidad Pontificia Comillas. Especialización en inteligencia artificial por el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Trayectoria profesional centrada en la intersección de tecnología, datos y mercados financieros. Diez años de experiencia en mercados crypto con enfoque específico en estrategias algorítmicas de trading. Lidera la dirección estratégica y tecnológica de Investing Yachts.

Claudio Pérez Soubrier — CIO y Fleet Manager

MBA por ESADE Business School. Veterano del sector náutico mediterráneo, con experiencia operativa directa en gestión de embarcaciones de chartering premium en Ibiza, Mallorca, Costa Azul y otros mercados del Mediterráneo occidental. Conocedor profundo del mercado de compraventa de yates, brokers, astilleros y operadores. Dirige la estrategia de inversión en la flota y la supervisión operativa del chartering en Investing Yachts.

A.2. Consejo Asesor

Javier Pérez de Vargas Cabrero — Asesor estratégico

CEO de la Real Academia de Ingeniería de España. Trayectoria profesional centrada en la ingeniería naval y la gestión de programas industriales complejos. Ha liderado durante años los programas de submarinos en Navantia, principal astillero español. Su perfil aporta a Investing Yachts experiencia institucional y técnica naval del más alto nivel, especialmente relevante para la fase II del proyecto consistente en la construcción de yates propios.

Toni Claros — Asesor técnico naval

Fundador de Zoyk Marine y cofundador de Hanstaiger. Ha liderado el desarrollo del trimaran Hanstaiger X1 de 20 metros, embarcación que integra fibra de carbono, propulsión híbrida y sistemas inteligentes de control. Especialista en proyectos navales técnicamente complejos e innovadores. Aporta a Investing Yachts asesoramiento técnico en la selección de embarcaciones objetivo, la evaluación de refits, y la planificación técnica de la fase II del proyecto.

A.3. Conflictos de interés

Investing Yachts ha establecido políticas internas de gestión de conflictos de interés aplicables a los miembros del equipo directivo y consejo asesor. Estas políticas incluyen, entre otros:

- Declaración expresa por escrito de cualquier participación significativa, interés económico, o relación profesional de cualquier miembro del equipo o asesor con contrapartes potenciales del proyecto (vendedores de yates, astilleros, brokers de chartering, partners comerciales, etc.).
- Abstención del miembro afectado en decisiones donde exista conflicto material identificado.
- Revelación de las situaciones materiales de conflicto a los tokenholders cuando proceda.

A la fecha de este Documento, los miembros del equipo directivo y consejo asesor han confirmado no encontrarse en situaciones materiales de conflicto de interés respecto del proyecto. Cualquier evolución en este sentido será comunicada conforme a las políticas internas aplicables.

B. Marco normativo aplicable

Este Anexo recopila las principales fuentes normativas aplicables a la emisión del Token \$YATE y a la operación de Investing Yachts, agrupadas por bloques temáticos para facilitar la consulta del lector.

B.1. Normativa europea de mercados financieros

- Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores.

- Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros (MiFID II).
- Reglamento (UE) 600/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativo a los mercados de instrumentos financieros (MiFIR).
- Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos (AIFMD).

B.2. Normativa europea de cripto-activos y DLT

- Reglamento (UE) 2023/1114 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de mayo de 2023, sobre los mercados de criptoactivos (MiCA).
- Reglamento (UE) 2022/858 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2022, sobre un régimen piloto para infraestructuras del mercado basadas en DLT.
- Reglamento (UE) 2023/1113 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de mayo de 2023, sobre la información que acompaña a las transferencias de fondos y de determinados criptoactivos (Travel Rule).

B.3. Normativa española de mercados financieros

- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (LMV).
- Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, por el que se desarrolla la Ley 6/2023 en su parte relativa a la publicidad sobre instrumentos y servicios financieros.
- Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras.

B.4. Normativa española de prevención del blanqueo

- Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.
- Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010.

B.5. Normativa fiscal española relevante

- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS).
- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF).
- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (LIRNR).
- Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica (regulación de la deuda participativa, artículo 20).

B.6. Normativa concursal y societaria

- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

- Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2020).

B.7. Doctrina y guías relevantes

- ESMA Guidelines on key concepts of the AIFMD (ESMA/2013/611).
- ESMA Advice on Initial Coin Offerings and Crypto-Assets (ESMA50-157-1391).
- Comunicación conjunta de CNMV y Banco de España sobre criptoactivos (2021 y actualizaciones).
- Reports de innovación financiera del Sandbox Financiero español.

C. Glosario de términos

Glosario actualizado conforme al modelo vigente (Fase 1 off-chain, tramo único, ciclo anual y mecanismo de liquidez).

Término	Definición
AIFMD	Directiva 2011/61/UE relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos.
AML	Anti-Money Laundering. Prevención del blanqueo de capitales.
Autocartera	Tokens recomprados por la Sociedad, que permanecen durmientes (sin devengar remuneración) hasta su amortización o recolocación.
Backstop de la Sociedad	Recompra de Tokens con recursos de la Sociedad (reserva de liquidez y, subsidiariamente, crédito), desplegada en la ventana anual, sujeta a cap y gate.
Beneficio Neto del Chartering (BNC)	Ingresos brutos de chartering minorados por costes operativos, comisiones, gastos administrativos asignables, impuestos directos, amortizaciones y el management fee del MSA intragrupo.
Capital activo / reservado	Capital desplegado en activos en operación (Activo, participa del BNC) frente a capital aún no desplegado (Reservado, retribuido solo con rendimiento de tesorería).
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores.
Deuda participativa	Instrumento de deuda con remuneración variable vinculada al desempeño del prestatario, regulado en el artículo 20 del RDL 7/1996.
DLT	Distributed Ledger Technology. Tecnología de registro distribuido (prevista para la Fase II).
Gate	Derecho de la Sociedad a suspender o limitar el programa de recompra en situaciones de estrés.
KYC	Know Your Customer. Verificación de identidad del cliente.
Libro registro de tenedores	Registro mantenido por el Emisor que acredita la titularidad de los Tokens en la representación off-chain de la Fase 1.
LMV	Ley 6/2023, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión.
MiCA	Reglamento (UE) 2023/1114 sobre los mercados de criptoactivos (no aplicable al Token, que es instrumento financiero MiFID).
MiFID II	Directiva 2014/65/UE sobre mercados de instrumentos financieros.

Término	Definición
Período de bloqueo (lock)	Plazo de 12 meses desde la suscripción durante el cual el Token no es transferible y la salida solo es posible mediante recompra discrecional de la Sociedad al valor liquidativo con descuento del 20%.
Subscription Agreement	Contrato de suscripción firmado entre el Emisor y cada inversor.
Tramo tokenizado	Fracción de la titularidad económica de los activos financiada mediante Tokens; base sobre la que se aplica el reparto 65/10/25 del BNC.
Traspaso	Transmisión de Tokens entre un inversor saliente y uno entrante, casada por la Sociedad al valor liquidativo de referencia.
Token \$YATE	Valor negociable representativo de deuda participativa subordinada con remuneración variable emitido por I&Y Maritime Technologies, S.L.
USDC / EURC	Stablecoins denominadas en dólares y euros, emitidas por Circle; aceptadas opcionalmente como medio de pago.
Valor liquidativo de referencia	Valor del activo neto atribuible al tramo tokenizado por Token, fijado por experto independiente con periodicidad anual; precio de entrada y salida.

— Fin del documento — *Information Memorandum del Token \$YATE, versión 3.0. Documento de trabajo; análisis doctrinal, no asesoramiento legal. La caracterización del Instrumento y el encaje de los mecanismos descritos deben confirmarse mediante opinion letter del despacho regulatorio. © 2026 I&Y Maritime Technologies, S.L.*



PLAZA CIRCULAR 4, 5C · 30008 MURCIA · ESPAÑA
INVESTINGYACHTS.COM