

BEYOND SUSTAINABLE TECH

MEMORANDO DE INVERSIÓN EJECUTIVO

CONSTRUIR. ESCALAR. REGENERAR.

Una plataforma industrial y tecnológica
para regenerar la forma en que
cultivamos y construimos.

CA\$6M

por el 20% de BST tras la financiación

SEPTIEMBRE DE 2026 / POR INVITACIÓN

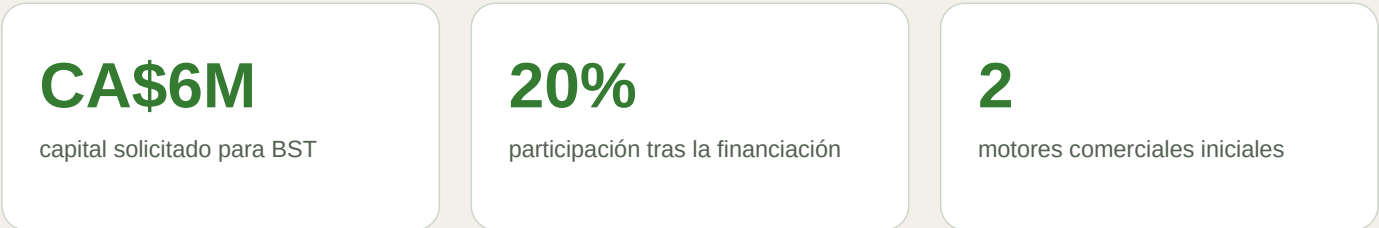


Experiencia industrial. Visión de plataforma.

BST es una empresa canadiense constituida a nivel federal que se desarrolla en la intersección de la fabricación industrial, los recursos naturales, la tecnología propia y la inteligencia operativa. Sus dos primeros motores comerciales son la horticultura regenerativa y la infraestructura modular de acceso.

Buscamos obtener CA\$6 millones a cambio del 20 % de BST después de la financiación. El capital primero fortalecería a BST y después financiaría la adquisición propuesta de TTL Organics, una línea de producción propiedad de BST dentro de las operaciones de Everest Plastique, el desarrollo tecnológico y el capital de trabajo. Everest es una posible adquisición posterior, que se financiaría por separado.

El grupo fundador ya ha ampliado empresas industriales y comercializado productos técnicos internacionalmente. Esa es la trayectoria de los fundadores, no son ingresos ya consolidados en BST. La oportunidad de inversión consiste en convertir esa experiencia de ejecución en productos diferenciados, relaciones comerciales recurrentes y una plataforma capaz de expandirse a otros mercados.



LA SECUENCIA



Este memorando distingue las operaciones actuales, las transacciones pendientes y los proyectos a largo plazo.

El mercado se está renovando.

CA\$294,4 mil millones

Obras de renovación estimadas a fines de 2022; publicado en junio de 2025 [1]

CA\$51 mil millones

Fondo federal de infraestructura a diez años desde 2026-27 [2]

La necesidad concreta de los clientes es más específica: accesos que puedan instalarse, recuperarse y reutilizarse; calles que puedan abrirse para intervenir servicios públicos sin reconstruir toda la superficie; y sustratos de cultivo que ofrezcan mejor rendimiento por unidad de recurso. La adaptación climática aumenta la presión para gestionar el agua y mantener los servicios durante fenómenos extremos. [3]

NUEVOS CRITERIOS DE DISEÑO

Acceso

Instalar con rapidez, recuperar y reutilizar.

Calles

Levantar un módulo para reparar redes y volver a colocarlo.

Agua

Filtrar la escorrentía y favorecer la infiltración local, si se valida.



Las cifras públicas anteriores describen necesidades generales de gasto y renovación; no son ingresos de BST ni un mercado objetivo cuantificado.

03 / EXPERIENCIA PROBADA

La experiencia es nuestro punto de partida.

CRECIMIENTO HISTÓRICO

6 a 30
MILLONES CA\$ EN VENTAS ANUALES

Empresas industriales de los fundadores, en menos de tres años. Sus ventas no son ingresos consolidados de BST.



VISITA DE CAMPO DE EVEREST Y BST / 2026

01

Alain Bélanger

Tecnología, visión y mercados. Una tecnología de embalaje desarrollada por Alain sustituyó la espuma de poliestireno expandido (EPS) en una aplicación de embalaje de Apple. La produjo en Canadá, la envió a China y capacitó a los proveedores de Apple. Los proyectos dirigidos por Alain y sus equipos han plantado más de 100 millones de árboles.

02

Néri Jean

Fabricación y operaciones. Néri ha desarrollado capacidades de rotomoldeo de gran formato y producción industrial en todo el ecosistema Everest. Las empresas industriales propiedad de los fundadores pasaron de aproximadamente CA\$6 millones a aproximadamente CA\$30 millones en ventas anuales en menos de tres años.

03

Denis Duguay

Finanzas y estructura. Denis aporta financiación, estructura corporativa y disciplina operativa a la plataforma. Los tres fundadores han trabajado juntos para ampliar el grupo industrial y ahora pretenden aplicar esa experiencia a BST.

Los ejemplos históricos corresponden a los fundadores y sus empresas operativas. Según la dirección, el EBITDA calculado de Everest en 2025 fue de unos CA\$5,2 millones; los estados financieros se facilitan durante la diligencia debida.

04 / EL SISTEMA

Un sistema. Dos motores comerciales.

BST conecta conocimiento de materiales, capacidad industrial, ejecución comercial e inteligencia operativa. Cada capa fortalece la siguiente.

01**INTELIGENCIA OPERATIVA**

Process Builder coordina funciones, procesos de producción, evidencia de investigación y datos de gestión.

**02****TECNOLOGÍA**

Biocarbón funcional, materiales avanzados, medios para la gestión del agua, diseño modular, sensores e IA.

**03****CAPACIDAD INDUSTRIAL**

TTL es la primera adquisición propuesta. BST planea una línea propia dentro de Everest; Everest sigue siendo una empresa independiente.

**04****ENTRADA AL MERCADO**

Sustratos de cultivo y productos para plantar en horticultura; accesos modulares y, más adelante, infraestructura inteligente.

PROCESS BUILDER

El sistema de inteligencia operativa de BST conecta responsabilidades, investigación de productos, evidencias de producción y datos. Su primer uso será integrar el grupo y reproducir una ejecución eficaz.

05 / PRIMER MOTOR COMERCIAL

Más valor de cada recurso.

Según la dirección, TTL opera un negocio consolidado de turba con ventas anuales de unos CA\$6 millones. Son ventas de TTL, no ingresos consolidados de BST.

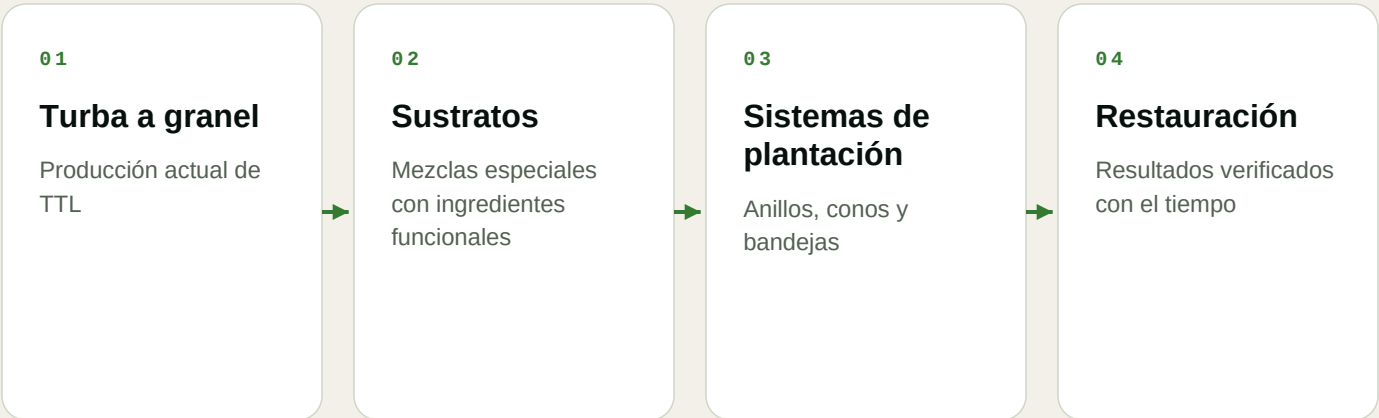
BST desarrolla el mercado de la turba a granel de TTL. Se ultiman las condiciones comerciales definitivas. El objetivo son los nuevos pedidos aceptados; los pedidos firmes anteriores a la fecha de entrada en vigor siguen siendo de TTL.



PRODUCCIÓN HORTÍCOLA / FOTO DEL SITIO

La hipótesis de planificación de la dirección para el año natural prevé unos CA\$2 millones en ventas de turba a granel gestionadas por BST en 2026 y CA\$6 millones en 2027. Son ventas brutas proyectadas del producto, no una previsión de ingresos contables de BST. Las condiciones económicas de BST se registrarán por el acuerdo comercial definitivo.

LA RUTA DEL VALOR



Los productos distintos de la turba a granel están en desarrollo. Los créditos ambientales solo aportarían valor tras una medición fiable y una verificación independiente.

Primero el acceso. Luego la inteligencia.



MÓDULOS EVEREST / FOTO DE CAMPO



CALLE INTELIGENTE / CONCEPTO

Everest ya fabrica y vende productos de acceso modular XtremeM. El primer paso de BST es construir una línea de producción propia y dedicada dentro de la planta de Everest Plastique, donde se necesita capacidad. La línea pertenece a BST; ambas empresas tienen la intención de usar la capacidad disponible para fabricar los productos de la otra, conforme a condiciones operativas aún por formalizar.

BST puede comenzar con plataformas de acceso y caminos temporales para clientes industriales, empresas de servicios públicos, minas, puertos y grandes proyectos. Las ventas y el alquiler ofrecen un punto de entrada. Una flota de alquiler puede recuperarse y volver a desplegarse, lo que permite a BST conservar el activo y construir una relación continua con el cliente.

La misma arquitectura modular puede incorporar gradualmente identidad digital, datos de ubicación, carga y medioambiente, iluminación y funciones de gestión del agua. En una calle municipal, determinados módulos podrían levantarse para reparar una tubería o instalar fibra óptica y después volver a colocarse. Los medios de filtración laterales y la infiltración local son objetivos de diseño que deben validarse en proyectos piloto, no afirmaciones de rendimiento actual.

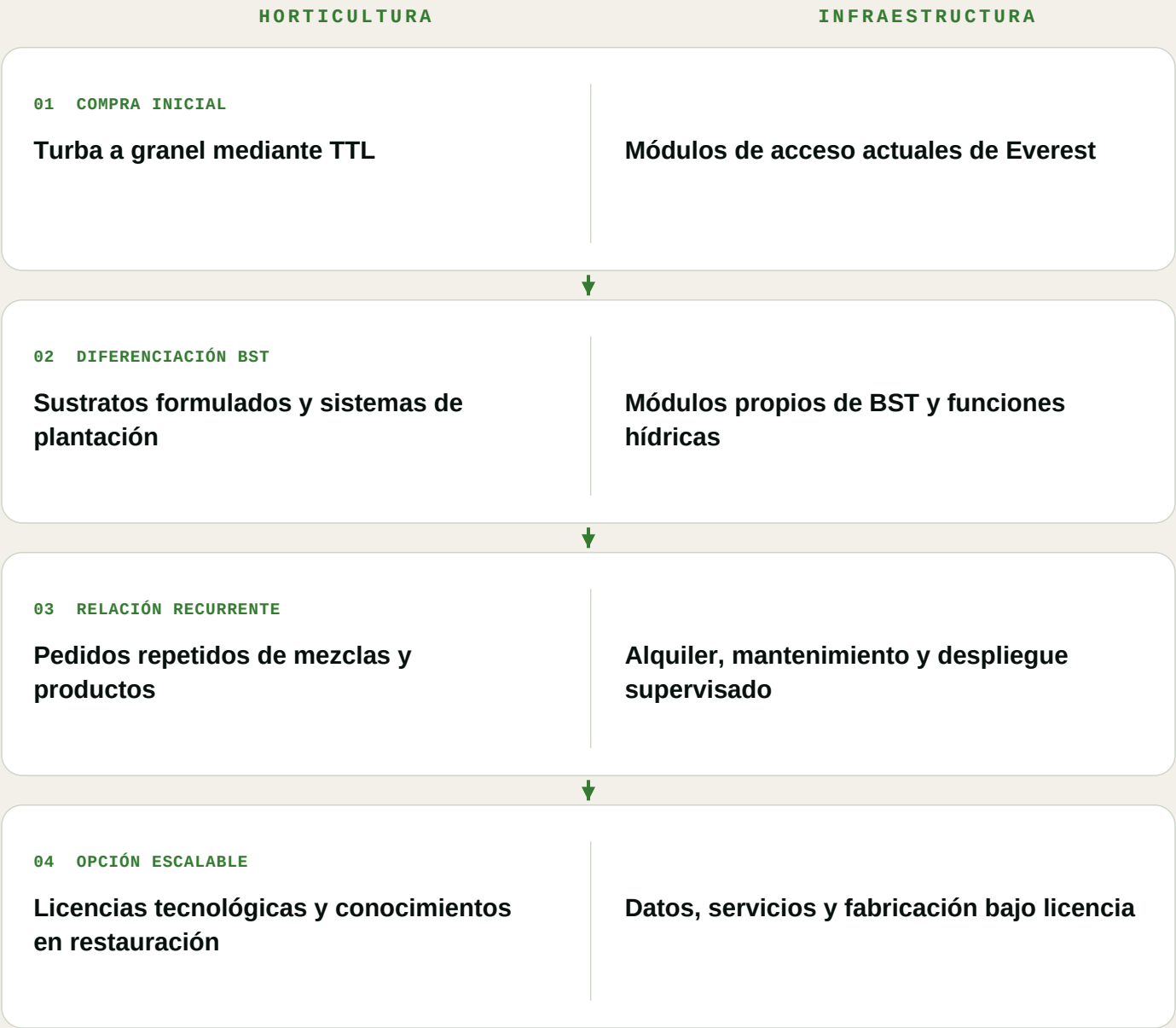
PRIMEROS COMPRADORES

Servicios públicos / energía / minería / puertos / grandes proyectos

Las ventas y el personal actuales de XtremeM en Everest no forman parte de los resultados consolidados de BST. La línea propia de BST y las funciones avanzadas son planes para la siguiente etapa.

Construir la siguiente capa de valor.

La plataforma propuesta parte de categorías de productos establecidas. El desempeño del producto impulsa la recompra; la propiedad, el servicio y los datos pueden fortalecer la relación cuando cada etapa demuestre su valor.



Esta es una evolución estratégica, no una proyección de que todas las etapas estén contratadas. La rentabilidad del producto y la demanda recurrente deben sostener cada nueva capa de ingresos.

08 / SECUENCIA CORPORATIVA

El inversionista participa en BST.

La financiación y las adquisiciones son pasos distintos. Primero se suscribe el capital de BST. Después, BST ejecuta su plan industrial mediante transacciones y acuerdos operativos documentados.

PASO 01**INVERSIONISTAS**

Suscripción de CA\$6M por el 20% de BST tras la financiación

**PASO 02****BEYOND SUSTAINABLE TECH INC.**

La matriz canadiense recibe el capital y es propietaria de la nueva línea

**PRIMERA TRANSACCIÓN****TTL ORGANICS**

Primera adquisición propuesta. CA\$2,5M es el pago en efectivo previsto, no el precio final de compra.

CAPACIDAD INDUSTRIAL**LÍNEA DE PRODUCCIÓN BST**

Línea de CA\$2,25M propiedad de BST, instalada en las operaciones de Everest Plastique.

MÁS ADELANTE, SI PROCEDE

Una posible adquisición de Everest se negociaría y financiaría por separado. Everest no se compra con esta ronda de CA\$6M.

TTL y Everest son empresas vinculadas a los fundadores. El precio, los derechos y la gobernanza definitivos deberán fijarse en los contratos finales.

Asignar CA\$6M a cuatro prioridades.

CA\$6M

20% de BST tras la financiación

Los fondos de la inversión ingresan en BST antes de adquirir TTL.



42%

CA\$2,5M

Efectivo para adquirir TTL

Primera adquisición industrial propuesta

38%

CA\$2,25M

Línea de producción propiedad de BST

Capacidad instalada dentro de las operaciones de Everest

10%

CA\$0,625M

Tecnología, IA y datos

Propiedad intelectual, trazabilidad, sensores y desarrollo de la plataforma

10%

CA\$0,625M

Capital de trabajo

Inventario, cuentas por cobrar y puesta en marcha inicial

Los porcentajes se redondean a 42 / 38 / 10 / 10 y suman 100%. La suscripción propuesta implica un valor de CA\$24M antes y CA\$30M después de la financiación, sujeto a las condiciones definitivas de las acciones.

10 / EVIDENCIA ANTES DE EXPANDIR

Una secuencia que crea valor.

01**ESTRUCTURAR**

Cerrar la financiación de BST; firmar los acuerdos de transacción y comerciales de TTL; documentar los derechos de propiedad intelectual y producción; establecer los mecanismos de información y gobierno corporativo.

**02****COMERCIALIZAR**

Ampliar el desarrollo de mercado de la turba a granel, cualificar sustratos de cultivo de mayor valor, definir las especificaciones de la línea de BST y lanzar los primeros módulos y ofertas de alquiler de BST.

**03****VALIDAR**

Utilizar los proyectos demostrativos propuestos en Nuevo Brunswick —camino industrial, callejón o calle inteligente y plataforma portuaria de Belledune— para medir costos, durabilidad, desempeño respecto al agua y demanda de los clientes.

**04****ESCALAR**

Aumentar las ventas recurrentes de productos y alquileres, usar Process Builder para reproducir las operaciones y después evaluar una adquisición de Everest financiada por separado y la producción mediante socios internacionales.

QUÉ PUEDEN EVALUAR LOS INVERSIONISTAS

Transacciones firmadas, costos y márgenes de producto, pedidos, mediciones de pilotos, uso de la flota de alquiler y demanda recurrente. Cada dato orienta la siguiente decisión comercial y de capital.

Construir con quienes saben construir.

Buscamos inversionistas que valoren la ejecución industrial, la transparencia y el desempeño ambiental a largo plazo. BST aspira a ser una plataforma industrial regenerativa de escala mundial, construida capa comercial por capa comercial y respaldada por resultados.

ALAIN BÉLANGER

Tecnología, visión y mercados

NÉRI JEAN

Fabricación y operaciones

DENIS DUGUAY

Finanzas y estructura

CONTINUEMOS LA CONVERSACIÓN

Alain Bélanger

alainb@beyonders.ca | +1 506 284 0005 | beyonders.tech

La experiencia interactiva para inversionistas y la documentación de diligencia debida están disponibles por invitación.

Fuentes y contexto de la operación.

QUÉ REPRESENTAN LAS CIFRAS

Todos los importes de financiación de este memorando están expresados en dólares canadienses. Los porcentajes están redondeados; los cuatro destinos de los fondos suman CA\$6 millones.

Las cifras históricas de ventas, EBITDA y empleados corresponden a empresas propiedad de los fundadores o empresas objetivo, no a resultados consolidados de BST. Sus ejercicios fiscales terminan en fechas distintas. Los estados financieros y documentos de las transacciones están disponibles para inversionistas cualificados durante la diligencia debida.

Las condiciones actuales para los inversionistas implican una valoración de CA\$24 millones antes de la financiación y CA\$30 millones después de ella, antes de definir las condiciones definitivas de los valores emitidos. Los productos, transacciones y proyectos demostrativos descritos como previstos siguen sujetos a su ejecución y a acuerdos definitivos.

FUENTES PÚBLICAS DEL MERCADO

[1] Statistics Canada, presupuestos para la renovación de la infraestructura pública esencial, 2022; publicado en junio de 2025

[2] Gobierno de Canadá, Fondo para Fortalecer las Comunidades, 2026

[3] Gobierno de Canadá, informe de avance de la Estrategia Nacional de Adaptación, 2026

DISPONIBLE EN LA DILIGENCIA DEBIDA

Estados financieros y ejercicios fiscales separados de TTL y Everest; documentación corporativa y de capitalización de BST; acuerdos definitivos de comercialización, adquisición, producción y propiedad intelectual; y evidencias de clientes y productos según disponibilidad.

Material confidencial para inversionistas invitados. No constituye una oferta vinculante de valores. Los derechos y obligaciones definitivos surgirán únicamente de los documentos firmados.