

ONORA ONE MAD-1 (GRUPO HUM PATRIMONIAL).

DOCUMENTO DE DATOS FUNDAMENTALES-FICHA DE INFORMACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN COMO SOCIO DE LA MERCANTIL “EXPLOTACION DE APARATOLOGIA MAD-1 SL”. EXPLOTADORA DE 30 MAQUINAS DE NEUROESTIMULACION Y RADIOFRECUENCIA DE LA MARCA ONORA ONE, COLOCADAS EN DEPOSITIVO CON EXPLOTACION COMPARTIDA..

POR FAVOR LEA ESTA FICHA COMPLETA PARA CONOCER TODA LA INFORMACIÓN

FINALIDAD.

Este documento le proporcionara información fundamental que debe conocer sobre la adquisición de participaciones sociales de una mercantil. No se trata de material comercial. Es una información para ayudarle a comprender la naturaleza, los riesgos, los costes, los beneficios, las perdidas potenciales y para ayudarle a comparar con otros productos de similares características.

PERFIL DE RIESGO 5/7 (alta rentabilidad con riesgo mínimo)

INFORME MERCADO DE LA ESTÉTICA AVANZADA Y APARATOLOGÍA ESPAÑOL (DISTINTAS FUENTES)

El sector de la Estética Avanzada y la Aparatología en España vive una transformación profunda, impulsada por la democratización de la tecnología de alta gama, el auge del autocuidado masculino y la consolidación de tratamientos no invasivos como un hábito de bienestar clave, especialmente en entornos urbanos como Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia y Sevilla.

EL MERCADO DE LA ESTÉTICA EN CIFRAS (2025-2026)

Facturación del sector: El mercado de la medicina y estética avanzada en España supera ya los 3.500 millones de euros anuales, con un crecimiento sostenido superior al 8,5% interanual.

Gasto por habitante: Los españoles gastan una media de 150€ a 300€ al año en tratamientos estéticos, situando a España en el top 5 mundial en penetración de este mercado.

Democratización del consumo: El perfil del consumidor ha cambiado notablemente; el 40% de la población (tanto hombres como mujeres) recurre de manera habitual a tratamientos de estética avanzada.

El canal de Centros de Estética: España cuenta con más de 22.000 centros de estética y belleza, lo que convierte al país en uno de los ecosistemas más capilares de Europa. El problema actual de estos centros es la falta de capital para adquirir tecnología propia.



TENDENCIAS PRINCIPALES: "SMART-AGING" Y EXPLOTACIÓN EXTERNA

1. APARATOLOGÍA NO INVASIVA (TECNOLOGÍA FACE Y CORPORAL).

Existe una demanda masiva de tratamientos que ofrezcan resultados médicos instantáneos sin pasar por el quirófano ni requerir tiempo de recuperación. La tecnología de rejuvenecimiento facial mediante aparatología de alta gama lidera el crecimiento del sector, con un incremento de la demanda del 12% en el último año.

2. EL MODELO DE EXPLOTACIÓN EN DEPÓSITO.

Los centros de estética independientes ya no quieren endeudarse con bancos para comprar máquinas que envejecen rápido. La tendencia ganadora es la explotación conjunta: empresas externas (como Onora One) colocan la máquina de última generación y comparten los ingresos con el centro. Esto elimina el riesgo para el local y asegura una rápida expansión del activo.

3. INCORPORACIÓN DEL PÚBLICO MASCULINO.

El sector ha roto la barrera de género. El público masculino representa ya más del 25% de los clientes de estética avanzada, demandando principalmente tratamientos de higiene profunda, rejuvenecimiento facial y tonificación.

ECOSISTEMA DE CENTROS Y MARCAS.

Franquicias tradicionales vs. Centros Independientes: Mientras las grandes franquicias de depilación láser de bajo coste saturan el mercado masivo, los centros de estética independientes y clínicas boutique buscan diferenciarse ofreciendo tratamientos faciales premium de alta facturación por sesión.

Zonas calientes: Madrid y su área metropolitana (barrios como Salamanca, Chamberí, Pozuelo o Las Rozas) concentran la mayor densidad de facturación en aparatología estética de España, seguidos muy de cerca por los núcleos urbanos de la Costa del Sol y Barcelona. El ticket medio por sesión en estas zonas supera los 100€.

COMENTARIOS DEL GESTOR

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN: ONORA ONE MAD-1

Sociedad de nueva creación (basada en los negocios anteriores con experiencia y datos reales)
Sin gastos fijos ni personal.

Participa en la propiedad del referente de la Estética Avanzada y Aparatología en Madrid.

ONORA ONE no es solo un proyecto de belleza; es un modelo de negocio de alta eficiencia y rendimiento diseñado para el sector del bienestar moderno. Tras consolidar nuestra operativa, abrimos el capital de la sociedad EXPLOTACION DE APARATOLOGIA MAD-1 SL. para dar entrada a socios que busquen rentabilizar sus ahorros en un activo tangible, tecnológico y real, bajo un modelo de explotación en depósito sin riesgo de local.

LAS CIFRAS DEL PROYECTO (Flota de 30 Máquinas)

El modelo de negocio destaca por una alta facturación por sesión, ingresos recurrentes semanales y una estructura de costes estrictamente optimizada:

- Precio por Sesión: 35,00€ + IVA netos para la sociedad (de un ticket final al público de 75€ + IVA en el centro asociado).
- Volumen Mensual Proyectado: +1.400 sesiones de estética avanzada en toda nuestra red de centros.

Resumen Financiero

- Ingresos Anuales: 559.000€ (100%)
- Gastos Anuales: 108.000€ (21,01%)
- EBITDA: 451.000€
- Porcentaje de EBITDA: 80%

Nota de Contexto: Un Margen EBITDA del 80% es extraordinariamente alto y atractivo para cualquier inversor o fondo de inversión. En modelos de negocio tecnológicos o de explotación de activos en depósito (donde no pagas alquileres de locales ni gastos fijos de personal), estos márgenes tan eficientes son perfectamente posibles y hacen que el valor de la empresa en el Mes 40 (multiplicado por 6,5 veces Ebitda) se dispare.

CONDICIONES DE LA INVERSIÓN.

Hemos democratizado el acceso a la inversión en tecnología médica-estética premium con un ticket de entrada accesible y escalado por tramos:

Participación Mínima (Ticket): 3.000€.

Activo: Adquisición de participaciones sociales existentes de, S.L. formalizada digitalmente a través de Yousing.

Rentabilidad Objetiva: 25% anual

Flujo de caja: A partir del cuarto (4º) mes desde el inicio de la actividad, se habilitará un sistema de liquidación mensual a cuenta de los beneficios anuales. Dichos pagos mensuales se calcularán tomando como referencia un importe equivalente al 15% anualizado, el cual se deducirá de los beneficios anuales netos del ejercicio, estimados contractualmente en un 25%.

Estrategia de Salida (Exit): En el mes 40, se ejecutará la venta obligatoria de la sociedad (Drag-Along) a un fondo de inversión a un múltiplo objetivo de 6'5x EBITDA. Si el Socio Gestor supera este múltiplo, percibirá un 5% de comisión de éxito; si es inferior, no cobrará comisión.

Para tu tranquilidad, la operación se gestiona bajo los más altos estándares legales:

1. Firma Segura vía Yousing: El proceso de compraventa es 100% digital, legal y con validez jurídica inmediata a través de la plataforma líder en firmas electrónicas.
2. Gestión Profesional: El equipo fundador mantiene la gestión operativa y la dirección de marca, asegurando que se cumplan los estándares de calidad que hacen de ONORA ONE una mercantil sumamente rentable y segura.



CÓMO EMPEZAR

- 1. Solicita tu invitación: Recibirás un enlace personalizado de Yousign.
- 2. Firma el Contrato: Revisa y firma digitalmente el contrato de compraventa y el pacto de socios desde cualquier dispositivo.
- 3. Realiza tu aportación: Una vez firmado, recibirás las instrucciones para realizar la transferencia bancaria.
- 4. Bienvenido a bordo: Recibirás tu certificado de socio y comenzarás a formar parte de la familia ONORA.
- 5. Tus Beneficios como Socio.

Más allá de la rentabilidad financiera, ser socio de ONORA debe tener ventajas tangibles:

- 1. Identificación de Socio: Un código digital exclusivo para tu acceso a tu área de Socio.
- 2. Newsletter Trimestral: Recibirás un informe detallado con la evolución de las ventas, el ticket medio y las noticias de la expansión nacional.
- 3. Calendario del Inversor.

Para que sepas qué esperar y cuándo:

- 1. Adelanto mensual a cuenta de dividendos anuales : A partir del 4 mes los días 15 de cada mes.
- 2. Junta General Ordinaria: Una vez al año (formato híbrido/online) para repasar el ejercicio anual de Explotación de Aparatología MAD-1 SL.

	Año 1		Año 2		Año 3	
Ventas	457.595		508.032		508.032	
Coste de las ventas	108.708	23,8%	108.708	0,0%	108.708	0,0%
Resultado operativo (EBITDA)	348.887	76%	399.324	79%	399.324	79%
Amortizaciones						
EBITDA - Amortizaciones	348.887		399.324		399.324	
Intereses						
EBITDA - Intereses	348.887		399.324		399.324	
Impuestos	80.244		91.845		91.845	
Beneficio neto	268.641	59%	307.479	61%	307.479	61%



*Toda la información recogida en este plan financiero es meramente orientativa y carece de valor contractual

DATOS DE LA SOCIEDAD.

-	Nombre sociedad	EXPLOTACION DE APARATOLOGIA MAD-1, S.L
-	CIF	B26872358
-	Fecha constitución	02/03/2026

Registro: Registrada legalmente en el Registro Mercantil de Madrid , Sección 8, Hoja M-880058, IRUS 1000468542991 inscripción 1ª, 2026

-	CNAE	9622
-	Domicilio	C/Musgo 3,28023(Madrid)
-	Capital social	200.000€ (firmado pendiente de inscribir)
-	Gestor del Negocio	Grupo HuM Patrimonial
-	Administrador	Adriana Leordean
-	Bancos	CAIXABANC

Deudas:

Cirbe bancaria	0(disponemos de certificado)
Seguridad Social	0€ (disponemos de certificado)
Hacienda	0€ (disponemos de certificado)
Al día de presentación de impuestos y 036	
Asnef	0€ (disponemos de certificado)

ADVERTENCIA. Explotación de Aparatología MAD-1 SL, no está regulada por la CNMV ni por el Banco de España, ya que no tiene por qué estarlo, no somos banco ni establecimiento financiero de crédito, la sociedad se rige por la Ley de Sociedades Mercantiles.

La Ley de Sociedades de Capital (LSC) o Ley de Sociedades Mercantiles, es el pilar fundamental del derecho societario español. Promulgada mediante el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, esta ley unifica y moderniza la regulación de las principales formas societarias en España. Su importancia radica en proporcionar un marco jurídico sólido y coherente para la constitución, organización y funcionamiento de las sociedades de capital, adaptándose a las exigencias del mercado global y a las directivas europeas en materia de derecho societario.

DATOS COMPRA DE PARTICIPACIONES SOCIALES

Ebitda estimado	450.000€/año
Beneficios estimados	347.063€/año después de impuestos
ROI estimado anua 25,10% (15% adelantado mensualmente a partir del 4 mes a cuenta de dividendos)	
ROI estimado anual+Exit	174% (objetivo mes 40)
Valoración de la sociedad	2.000.000€
Venta del 90%	1.237.500€ (descuento Premoney del 32%)
Valoración de la sociedad mes 40	2.749.465€ (6,5 veces el ebitda)
% de venta de participaciones	90%
Ticket minimo	3.000€ (240 participaciones)
Precio participación	12,50€
Despacho Jurídico	Inicio Jurídico
Despacho Fiscal y Compliance	Mommento Soluciones
Seguridad Jurídica Digitalización	YouSign

FISCALIDAD.

Personas físicas o empresas con menos del 5% de participación).

Los socios personas físicas tributan por los dividendos recibidos en el IRPF como rendimientos del capital mobiliario en la base imponible del ahorro, con tipos progresivos entre el 19% y el 28% (según datos de 2025/2026). La sociedad retiene un 19% a cuenta en el momento del pago.

Puntos clave de la tributación (2025-2026):

- Retención: La sociedad aplica una retención del 19% sobre el importe bruto del dividendo.
- Escala del Ahorro (IRPF): El rendimiento se integra en la base del ahorro y tributa de forma progresiva:
 - o Hasta 6.000€: 19%.
 - o Entre 6.000€ y 50.000€: 21%.
 - o Entre 50.000€ y 200.000€: 23%.
 - o Entre 200.000€ y 300.000€: 27%.
 - o Más de 300.000€: 28% (hasta 2025), subiendo al 30% a partir de 2026.
(en caso de sociedad con más del 5% de participación)

La ininterrupción de empresas que son socias de otras en el reparto de dividendos significa que una empresa socia (matriz) ha mantenido su participación accionarial en otra empresa (filial) de forma continuada y sin interrupciones durante un período de tiempo definido, generalmente el año anterior al reparto del dividendo.

Este concepto es crucial en el ámbito mercantil y fiscal, ya que condiciona la exención de impuestos y la retención de los dividendos recibidos.

Aquí se detallan los puntos clave de la ininterrupción en esta relación:

- Exención de Retención Fiscal (Ventaja Principal): Si la empresa socia posee una participación significativa (generalmente superior al 5% en España) y esta participación ha sido ininterrumpida durante el año anterior, no se aplica retención en el reparto de dividendos entre ambas empresas.
- Cumplimiento de Plazos: La ininterrupción implica mantener la titularidad de las acciones o participaciones sin venderlas, transmitir las o reducir la participación por debajo de los límites legales durante el período exigido por la normativa fiscal.
- Efectos en la Matriz/Filial: La ininterrupción asegura a la empresa perceptora (socia) que los dividendos llegan limpios de retenciones a su tesorería, permitiendo una mayor liquidez al no tener que adelantar impuestos en la retención.

LIQUIDEZ VENTA DE PARTICIPACIONES

Pasos clave para vender participaciones (SL):

- **Revisión del Pacto de Socios:** Es el paso inicial para identificar restricciones, como el derecho preferente de otros socios a comprar antes que un tercero ajeno.
- **Comunicación Escrita:** El socio vendedor debe notificar por escrito al administrador la intención de venta, detallando número de participaciones, precio y condiciones.
- **Derecho de Adquisición Preferente:** Los socios tienen prioridad para comprar las participaciones en caso de venta a terceros.
- **Libro Registro de Socios:** Una vez vendidas, la transmisión debe inscribirse en el Libro Registro de Socios de la sociedad.

Aspectos a tener en cuenta:

- **Venta entre socios:** Si es entre socios, cónyuges, ascendientes/descendientes o empresas del grupo, suele ser libre, salvo que el Pacto de Socios dispongan lo contrario.
- **Valoración y Hacienda:** Hacienda toma como referencia el mayor valor entre el teórico del último balance o el promedio de los tres últimos ejercicios (capitalizado al 20%).
- **Impuestos:** La operación está sujeta a tributación (IRPF) por la ganancia patrimonial obtenida por el vendedor.



DOCUMENTACION NECESARIA Y ADVERTENCIAS.

Para completar el compliance de cada uno de los socios, será imprescindible, disponer de:

- Fotocopias
- ☒ DNI
- ☒ Recibo bancario, donde aparezca el nombre del socio
- ☒ Recibo bancario donde aparezca número de cuenta y nombre del titular de la cuenta que tiene que coincidir con el socio.
- ☒ En el caso de Empresa, se deberá de enviar la información de constitución de la empresa así como de los administradores o apoderados.

Todos los socios de nuestra mercantil deberán de ser cautos en el manejo de la información de la mercantil, toda la información es totalmente confidencial y se prohíbe a los socios, divulgarla por cualquier medio, publicarla a través de medios digitales, redes sociales, foros, etc.. este acuerdo se encuentra recogido en el pacto de socios. Advertimos que, de no atender esta advertencia, la sociedad se reserva el derecho de emprender todas las acciones legales, civiles y penales que le asistan para la defensa de sus intereses, incluyendo la exigencia de indemnización por daños y perjuicios y la querrela por revelación de secretos o administración desleal.

FIRMA A TRAVES DE YOUSIGN.

Compromiso con la Seguridad Jurídica: Nuestra Alianza con Yousign.

En Grupo HuM Patrimonial, entendemos que la confianza es el pilar fundamental de cualquier inversión. Por ello, hemos digitalizado nuestros procesos de formalización contractual utilizando Yousign, la plataforma líder europea en firma electrónica, garantizando que cada paso de tus operaciones cuente con el máximo respaldo legal y técnico.

¿Qué significa esto para ti como Socio?

Ya sea que estés formalizando un Pacto de Socios o un Contrato Privado de Transmisión de Participaciones Sociales, el proceso no solo es más ágil, sino que es intrínsecamente más seguro que la firma tradicional en papel.

1. Legalidad y Validez en Toda la Unión Europea

Todas las firmas realizadas a través de nuestra plataforma cumplen estrictamente con el Reglamento eIDAS (nº 910/2014). Esto significa que:

- Plena validez jurídica: Las firmas tienen el mismo valor legal que una firma manuscrita ante cualquier tribunal o administración pública.
- Cumplimiento Normativo: Yousign es una Autoridad de Certificación reconocida a nivel europeo, lo que asegura que el proceso cumple con los estándares de cumplimiento (compliance) más exigentes.

2. Seguridad de Nivel mercantil y Cifrado de Datos

La transparencia implica proteger tu información más sensible. Por eso, implementamos capas de seguridad avanzadas:

- **Integridad del documento:** Una vez que firmas el contrato, este queda "sellado" electrónicamente. Cualquier intento de modificación posterior invalidaría la firma, garantizando que el documento que firmaste es exactamente el mismo que se custodia.
- **Cifrado de extremo a extremo:** Tus datos personales y los detalles de la transacción están protegidos bajo protocolos de seguridad de grado militar.

3. El "Archivo Probatorio": Tu Mayor Garantía

A diferencia de un papel que puede extraviarse o ser alterado, cada firma en Grupo HuM Patrimonial genera un Dossier de Prueba (Audit Trail). Este archivo técnico registra:

- La identidad verificada del firmante.
- La dirección IP desde donde se realizó la operación.
- La fecha y hora exacta (sellado de tiempo) de la firma.
- El historial completo de la interacción con el documento.

Este dossier se custodia de forma segura para que, ante cualquier necesidad futura, dispongas de una prueba irrefutable de tu inversión.

4. Experiencia Multidispositivo: participa desde donde quieras

Sabemos que tu tiempo es valioso. Gracias a la tecnología de Yousign, hemos eliminado las barreras geográficas y físicas:

- **Firma instantánea:** Recibe el documento en tu email y firma en segundos desde tu móvil, tablet u ordenador.
- **Sin instalaciones:** No necesitas descargar aplicaciones complejas ni certificados digitales previos; el sistema te guía paso a paso de forma intuitiva.
- **Autenticación Doble Factor (Sms OTP):** Para mayor seguridad, cada firma requiere un código único enviado a tu teléfono móvil, asegurando que solo tú puedas autorizar la operación.

Transparencia en cada participación.

En Grupo HuM Patrimonial, nuestra prioridad es que te centres en lo que importa: rentabilizar tu patrimonio. Nosotros nos encargamos de que la tecnología que respalda tus contratos sea la más robusta, moderna y transparente del mercado.

"La digitalización de nuestros procesos no es solo una cuestión de comodidad, es nuestra forma de garantizarte que cada contrato firmado es una operación blindada."

DISCLAIMER ONORA.

- **ADVERTENCIA DE RIESGO:** INDICAR EXPLÍCITAMENTE QUE TODA INVERSIÓN CONLLEVA EL RIESGO DE PÉRDIDA TOTAL O PARCIAL DEL CAPITAL INVERTIDO.
- **RESULTADOS PASADOS:** SUBRAYAR QUE LAS RENTABILIDADES HISTÓRICAS NO GARANTIZAN BENEFICIOS FUTUROS.
- **EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD:** DECLARAR QUE EL AUTOR O LA EMPRESA NO SE HACEN RESPONSABLES DE LAS DECISIONES FINANCIERAS TOMADAS POR EL USUARIO BASÁNDOSE EN DICHA INFORMACIÓN.
- **INDEPENDENCIA DEL ANÁLISIS:** RECOMENDAR QUE CADA INVERSOR REALICE SU PROPIA INVESTIGACIÓN (DUE DILIGENCE) Y CONSULTE CON UN ASESOR PROFESIONAL TITULADO ANTES DE OPERAR.
- **EN SITIOS WEB:** "LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE SITIO NO DEBE CONSIDERARSE COMO UNA OFERTA PÚBLICA DE VALORES NI COMO ASESORAMIENTO JURÍDICO O FINANCIERO".



ONORA
one