

NOLITA PEÑALVER (GRUPO HUM PATRIMONIAL)

DOCUMENTO DE DATOS FUNDAMENTALES-FICHA DE INFORMACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN COMO SOCIO DE LA MERCANTIL VAMOS A LA BAMBA SL. EXPLOTADORA DEL LOCAL DE LA MARCA NOLITA SITO EN C/CONDE DE PEÑALVER 64 MADRID.

POR FAVOR LEA ESTA FICHA COMPLETA PARA CONOCER TODA LA INFORMACIÓN

FINALIDAD:

Este documento le proporcionará 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 pérdidas potenciales y para ayudarle a comparar con otros productos de similares características.

PERFIL DE RIESGO 6/7 (alta rentabilidad con riesgo mínimo)

INFORME MERCADO DE LOS LOCALES DE "Coffee y Brunch" ESPAÑOL (distintas fuentes)

El sector del Coffee y Brunch en España vive una transformación profunda, impulsada por el auge del café de especialidad y la consolidación del Brunch como un hábito social clave, especialmente en entornos urbanos como Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia y Sevilla.

El mercado del café en cifras (2024-2025)

- Consumo diario: Se consumen aproximadamente 67 millones de tazas al día.
- Crecimiento: El consumo de café ha crecido un 3,7% recientemente, superando las 207.000 toneladas anuales.
- Hábito por persona: Cada español consume de media 1,5 tazas diarias (unos 4,22 kg al año).
- Canal HORECA: España es el segundo país de Europa con mayor consumo de café en hostelería; el 34% del café se toma en bares y cafeterías.

Tendencias principales: "Specialty Coffee" y Brunch.

Café de Especialidad: Existe una demanda creciente de granos con trazabilidad y procesos de tueste artesanales. El mercado de cafeterías de marca creció un 3% en el último año, alcanzando los 2.215 puntos de venta.

El Brunch como Fenómeno Social: Ya no es solo una comida de fin de semana. Se ha consolidado como un momento de consumo ganador, con conceptos como el "All Day Brunch" que extienden su oferta durante todo el día.

Encarecimiento del Desayuno: Desayunar fuera se ha encarecido un 8%, liderado principalmente por la subida del precio del café.

Ecosistema de locales y marcas

- Marcas tradicionales vs. Especialidad: Mientras marcas como La Estrella, Saimaza o Bonka dominan el consumo masivo, nuevas cafeterías independientes y tostadores locales definen la escena del Brunch moderno.
- Zonas calientes: Barrios como Malasaña, Chamberí o Salamanca en Madrid se han convertido en el epicentro de esta tendencia, aunque esto también ha generado debates sobre la gentrificación comercial.

COMENTARIOS DEL GESTOR

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN: NOLITA SALAMANCA

Participa en el negocio referente del Specialty Coffee & Brunch en Madrid.

NOLITA no es solo una cafetería; es un modelo de negocio de alta eficiencia diseñado para la vida urbana moderna. Tras el éxito de nuestras primeras aperturas, abrimos el capital de la sociedad Vamos a la Bamba S.L. (propietaria del local en Conde Peñalver 64) para dar entrada a socios que busquen rentabilizar sus ahorros en un activo tangible y real.

Local consolidado con facturación de 900.000€ y beneficios de 360.000€

LAS CIFRAS DEL PROYECTO SOCIOS NOLITA PEÑALVER (Local Salamanca)

El modelo de negocio destaca por un ticket medio muy superior a la media del sector y un control de costes estrictamente optimizado:

- Ticket Medio: 24,00€ (Frente a los 8-12€ de una cafetería tradicional).
- Volumen Mensual: +10.000 cafés y +7.000 clientes.
- Margen Operativo (EBITDA): 42% (Facturación anual de 900.000€ con beneficios de 380.000€).
- Estructura de Costes: Personal (24%) y Compras (20%).

Ingresos actuales y gastos:

€

PÉRDIDAS Y GANANCIAS · AÑO 1

	ABR-25	MAY-25	JUN-25	JUL-25	AGO-25	SEP-25	OCT-25	NOV-25	DIC-25	ENE-26	FEB-26	MAR-26	TOTAL
Ventas	67.000	68.000	70.000	68.000	45.000	75.000	74.000	78.000	90.000	85.000	82.000	86.000	888.000
Ingresos totales	67.000	68.000	70.000	68.000	45.000	75.000	74.000	78.000	90.000	85.000	82.000	86.000	888.000
Coste de las ventas	39.000	41.000	43.000	39.000	25.000	45.000	47.000	47.000	58.000	52.000	47.000	52.000	535.000
Resultado operativo (EBITDA)	28.000	27.000	27.000	29.000	20.000	30.000	27.000	31.000	32.000	33.000	35.000	34.000	353.000
Amortizaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impuestos	6.440	6.210	6.210	6.670	4.600	6.900	6.210	7.130	7.360	7.590	8.050	7.820	81.190
Beneficio neto	21.560	20.790	20.790	22.330	15.400	23.100	20.790	23.870	24.640	25.410	26.950	26.180	271.810

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

CONDICIONES DE LA INVERSIÓN

Hemos democratizado el acceso a la inversión en hostelería premium con un ticket de entrada accesible:

- Participación Mínima: 3.000€.
- Activo: Adquisición de participaciones sociales de Vamos a la Bamba S.L.
- Rentabilidad Objetiva: 17% 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 17%.”
- Estrategia de Salida (Exit): En el mes 40, se proyecta la venta de la sociedad a un múltiplo de 8,5 veces EBITDA, permitiendo recuperar el capital con una plusvalía significativa.

SEGURIDAD Y TRANSPARENCIA

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

- 1- Firma Segura vía Yousign: El proceso de compraventa es 100% digital, legal y con validez jurídica inmediata a través de la plataforma líder en firmas electrónicas.
- 2- Delimitación de Riesgo: Tu inversión está vinculada exclusivamente al local de Conde Peñalver. No asumes riesgos de futuras aperturas en otras ciudades, garantizando que tu dividendo dependa de un local que ya es un éxito probado.
- 3- 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 NOLITA un lugar donde la gente siempre quiere volver.

CÓMO EMPEZAR

Solicita tu invitación: Recibirás un enlace personalizado de Yousign.

Firma el Contrato: Revisa y firma digitalmente el contrato de compraventa y el pacto de socios desde cualquier dispositivo.

Realiza tu aportación: Una vez firmado, recibirás las instrucciones para realizar la transferencia bancaria.

Bienvenido a bordo: Recibirás tu certificado de socio y comenzarás a formar parte de la familia NOLITA.

“No estamos abriendo cafeterías, estamos creando activos rentables con identidad propia. Únete a la expansión del Brunch en Madrid.”

Tus Beneficios como Socio.

Más allá de la rentabilidad financiera, ser socio de NOLITA tiene ventajas tangibles:

- Invitación a Eventos: Acceso a catas de café de especialidad exclusivas para socios y presentaciones de nueva carta.
- Newsletter Trimestral: Recibirás un informe detallado con la evolución de las ventas, el ticket medio y las noticias de la expansión nacional.

4. Preguntas Frecuentes (FAQ)

- ¿Puedo vender mi participación? Sí, según lo estipulado en los Estatutos y el Pacto de Socios (Derecho de adquisición preferente para el resto de socios).
- ¿Puedo invertir en los próximos locales? Como socio de Vamos a la Bamba, tendrás prioridad informativa sobre las nuevas rondas de expansión nacional de la marca.
- HITOS DESTACADOS (NOLITA)

PÉRDIDAS Y GANANCIAS - AÑO 1	ABR-26	MAY-26	JUN-26	JUL-26	AGO-26	SEP-26	OCT-26	NOV-26	DIC-26	ENE-27	FEB-27	MAR-27	TOTAL
Ventas	81.549	90.610	90.610	90.610	54.366	72.488	72.488	63.427	90.610	54.366	63.427	81.549	906.096
Ingresos totales	81.549	90.610	90.610	90.610	54.366	72.488	72.488	63.427	90.610	54.366	63.427	81.549	906.096
Compras	19.572	21.746	21.746	21.746	13.048	17.397	17.397	15.222	21.746	13.048	15.222	19.572	217.463
Coste de las ventas	19.572	21.746	21.746	21.746	13.048	17.397	17.397	15.222	21.746	13.048	15.222	19.572	217.463
Beneficio bruto	61.977	68.863	68.863	68.863	41.318	55.091	55.091	48.204	68.863	41.318	48.204	61.977	688.633
Gastos de personal	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	12.994	155.929
Gastos generales y admon.	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	14.981	179.775
Total Estructura	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	27.975	335.704
Beneficio de explotación	34.002	40.888	40.888	40.888	13.343	27.115	27.115	20.229	40.888	13.343	20.229	34.002	352.929
Resultado operativo (EBITDA)	34.002	40.888	40.888	40.888	13.343	27.115	27.115	20.229	40.888	13.343	20.229	34.002	352.929
Amortizaciones	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	20.000
Impuestos	8.084	9.805	9.805	9.805	2.919	6.362	6.362	4.641	9.805	2.919	4.641	8.084	83.232
Beneficio neto	24.251	29.416	29.416	29.416	8.757	19.086	19.086	13.922	29.416	8.757	13.922	24.251	249.697

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

Margen % **27,6%**

PROYECCIÓN DE RESULTADOS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Ventas	906.096		1.042.010		1.146.211	
Coste de las ventas	217.441	24,0%	250.057	24,0%	275.063	24,0%
Beneficio bruto	688.655	76,0%	791.953	76,0%	871.148	76,0%
Gastos de personal	155.929	17,2%	187.562	18,0%	217.780	19,0%
Arrendamientos	72.000	7,9%	74.160	7,1%	76.385	6,7%
Canon Minimo 1+2	60.000	6,6%	60.000	5,8%	60.000	5,2%
Suministros	21.600	2,4%	22.248	2,1%	22.915	2,0%
Sevicios Limpieza	4.800	0,5%	4.944	0,5%	5.092	0,4%
Leasing Informatico	1.800	0,2%	1.854	0,2%	1.910	0,2%
Servicios Prof. Gestoría	10.800	1,2%	11.124	1,1%	11.458	1,0%
Gastos Bancarios	2.175	0,2%	2.240	0,2%	2.307	0,2%
Mantenimientos	5.400	0,6%	5.562	0,5%	5.729	0,5%
TOTAL Gastos de estructura	335.704	37,0%	370.930	35,6%	404.849	35,3%
Resultado operativo (EBITDA)	352.951	39,0%	421.023	46,5%	466.299	51,5%
Amortizaciones	20.000		20.000		20.000	
EBITDA - Amortizaciones	332.951	36,7%	401.023	38,5%	446.299	38,9%
Intereses	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
EBITDA - Intereses	332.951	36,7%	401.023	38,5%	446.299	38,9%
Impuestos	83.238	9,2%	100.256	9,6%	111.575	9,7%
Beneficio neto	249.713	27,6%	300.767	28,9%	334.724	29,2%

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

DATOS DE LA SOCIEDAD

- Nombre sociedad VAMOS A LA BAMBA SL.
- CIF B-88182886
- Fecha constitución 30/08/2018
- Registro Registrada legalmente en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo 38061,Folio 61,Seccion 8, Hoja M-677578, inscripción
- CNAE 5610
- Domicilio C/ CONDE DE PEÑALVER 64, 28006 MADRID
- Capital social desembolsado. 3.000€ + 150.000€ pendientes de registrar
- Gestor del Negocio Grupo HuM Patrimonial
- Administrador BORJA LEGIDO BELLETTE
- Bancos BBVA
- Deudas

Cirbe bancaria 42.000€ (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)

Certificado de situación censal

ADVERTENCIA. VAMOS A LA BAMBA 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, AMPLIACION DE CAPITAL CON PRIMA DE EMISION

- Ebitda estimado 360.000€/año
- Beneficios estimados 277.000€/año después de impuestos
- ROI estimado anual 17,00% (cobrado mensualmente a cuenta de dividendos anuales)
- Exit mes 40 100%
- ROI estimado anual+Exit 45% (objetivo mes 40)
- Valoración de la sociedad 1.650.000€
- Valoración de la sociedad mes 40 2.958.000€ (8,5 veces el ebitda)
- % de venta de participaciones 90%
- Ticket minimo 3.000€ (6 participaciones)
- Bancos BBVA
- 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 mas 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 NOLITA.

- 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".

