

EL NOVIO[®]
Y SU MUNDO



VIABILIDAD

INDICE

VIABILIDAD TIENDA TIPO

A ESTIMACION DE VENTAS

B MARGEN BRUTO

C INVERSION A REALIZAR

D COSTES

E OTROS GASTOS DE TIENDA

F CASH-FLOW ESTIMADO TIENDA TPO 2018-2027

G CUENTA RESULTADO ESTIMADO TIENDA TIPO 2018-2027

RESUMEN DE LA TIENDA PROPUESTA

NOTA: En este resumen, la información es en Euro.
En el resto del informe, será en moneda local del país en cuestión.



MADRID

ESPAÑA

ESTUDIO HECHO POR: GIOVANNA SABATER

FECHA: 15 - Enero - 2018

RESUMEN INFORMACIÓN BÁSICA

SUPERFICIE

SUPERFICIE TOTAL

100 METROS CUADRADOS

Nº Plantas: 1

EST. SUPERFICIE DE VENTA

80 M CUADRADOS

80% de la superficie total

INVERSION INICIAL

TRASPASO

0,01 MILLION EUROS

COMPRA DE LOCAL

0,00 MILLION EUROS

REFORMA DE LOCAL

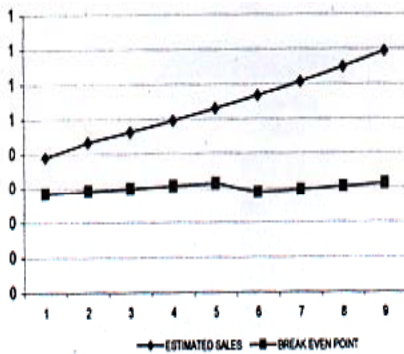
0,13 MILLION EUROS

INVERSION INICIAL

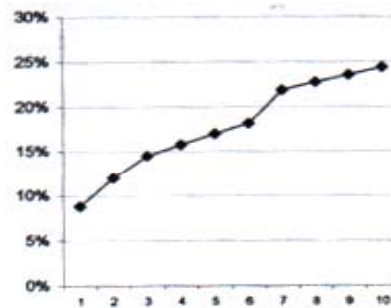
0,13 MILLION EUROS

RESUMEN GRAFICO DE LA INFORMACION

VENTAS ANUALES SIN IVA (Mill. Euros)



BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (% de la venta)



RESUMEN DE RENTABILIDAD

VALOR ACTUAL NETO DE LA INVERSIÓN (VAN)

462,791

Tipo de descuento

11%

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

98,50%

AÑOS PARA RECUPERAR INVERSION (PAY-OFF)

3

MARGEN TIENDA SOBRE VENTAS

21,87%

NIVEL DE VENTAS (sin IVA PUNTO DE EQUILIBRIO (sin start-up)

POR AÑO

295,896

COMENTARIOS

APROBACION

FECHA



DETALLES

| | | | | |
|---------------------------------|---------------------------|-----------------|---------|---------------|
| PAÍS | EL NOVIO Y SU MUNDO | | | |
| CIUDAD | ESPAÑA | | | |
| DIRECCIÓN | MADRID | | | |
| HABITANTES | CIUDAD | ÁREA INFLUENCIA | % BODAS | POTENC. BODAS |
| RENTA PER CAPITA | 6.495.551 | | 0,5% | 32.477 |
| AÑO ESTIMADO DE APERTURA: | 2018 | | | |
| HORAS DE APERTURA DE LA TIENDA: | 2.304 | | | |
| ESTUDIO HECHO POR: | GIOVANNA SABATER MARTINEZ | | | |
| REVISADO POR: | | | | |
| FECHA: | 15/01/2018 | | | |
| MONEDA USADA PARA LOS CÁLCULOS: | Euro | | | |
| TIPO DE CAMBIO CON EL EURO: | 1 | | | |
| INFLACIÓN PREVISTA: | 3,0% | | | |
| IVA (%): | 21,0% | | | |

| | | |
|------------|---------------------------------|--------|
| IMPORTANTE | FECHA ENTREGA LOCAL: | jun-18 |
| | FECHA COMIENZO PAGO ALQUILER: | jul-18 |
| | FECHA ESTIMADA APERTURA TIENDA: | jul-18 |

DESCRIPCIÓN DE LA SUPERFICIE LOCAL Y PRECIO MEDIO

| Plantas | Superficie Total (1) | Superficie de Venta (2) | PRECIO MEDIO POR LÍNEA DE PRODUCTO € | | |
|-----------------------------|----------------------|-------------------------|--------------------------------------|----------|----------|
| | | | Descripción | Precio | Unidades |
| Sótano | | 0 | NOVIO HIGH | 2.500 | 12.477 |
| Baja | 100 | 80 | NOVIO LOW | 1.150 | 18.000 |
| Primera | | 0 | ACOMPAÑANTES | 5.000 | |
| Segunda | | 0 | COMPLEMENTOS | 385 | 1.500 |
| Otras | | 0 | JOYERIA | 330 | 500 |
| Total | 100 | 80 | | | |
| Número de Probadores | | 3 | Longitud fachada | 5 | |
| | | | Numero de Plantas | 1 | |

(1) Superficie total negociada.

(2) Es la zona de venta + entrada + escaparates + probadores + área de caja

Se puede considerar, a falta de otros datos, que la superficie de venta es el 80% de la superficie total

ESTIMACIÓN DE VENTAS (AÑO 3)

| | NOVIO HIGH-LOW | COMPLEMENTOS | JOYERIA | TOTAL |
|-------------------------------------|----------------|--------------|---------|-------------------|
| Venta total en Euro sin IVA | 51.892.500 | 577.500 | 165.000 | 52.635.000 |
| Venta total en Moneda local sin IVA | 51.892.500 | 577.500 | 165.000 | 52.635.000 |
| Porcentaje sobre venta total | 69% | 13% | 18% | 100% |
| Unidades vendidas x probador | 79 | 47 | | 126 |
| Unidades vendidas x empleado | 79 | 47 | | 126 |

TIENDA USADA COMO REFERENCIA PARA CÁLCULOS

| Tienda | Superficie de venta total | Unidades novio | unidades complementos | Venta total |
|--------|---------------------------|----------------|-----------------------|-------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

(*) The data should be in the same currency at that used in the country where we intend to open the shop

COMPORTAMIENTO DE LA VENTA EN PRIMEROS 3 AÑOS

| | Tasa activ. |
|-----------------------------------|-------------|
| Primer año de actividad | 80% |
| Segundo año de actividad | 90% |
| Tercer año de actividad | 100% |
| Incremento anual tras el 3er. año | 7,0% |
| Incremento de venta tras reforma | 0,0% |

MARGEN BRUTO

Margen Bruto **55%**



MADRID

ESPAÑA

INVERSIÓN A REALIZAR EN EL LOCAL

| Local Alquilado | | Local Comprado | |
|---|---------------|---------------------|--|
| Derecho de entrada o traspaso | | Valor de compra | |
| Comisión del agente | 6.000 | Comisión del agente | |
| Otros gastos de la negociación | 600 | Otros gastos | |
| Personal pagado antes de apertura | | Total | |
| Alquileres pagados antes de apertura | 18.000 | | |
| Otros gastos antes apertura (notarios, abogados) | 2.000 | | |
| Total gastos de Establecimiento (Start-up) | 26.600 | | |
| Número de años de contrato | 15 | | |

| Amortización anual Inversión | | Amortización de Local comprado | |
|-------------------------------------|------------|-------------------------------------|----|
| Años de amortización | 15 | Años de amortización | 30 |
| Amortización anual Inversión | 453 | Amortización anual Inversión | |

INVERSIÓN A REALIZAR EN LA REFORMA (OBRA CIVIL, DECORACIÓN Y PRODUCTO)

| REFORMA INICIAL | | | |
|--|----------------|---|--|
| Coste metro cuadrado de la reforma | 1.600 | Euro | |
| Cantidad metros cuadrados a reformar | 80 | metros cuadrados | |
| Contribución del propietario (en negativo) | | Euro | |
| COSTE TOTAL DE LA REFORMA INICIAL | 128.000 | Euro | |
| Años de amortización | 6 | años (siempre 6, salvo flagships, que será 5) | |

COSTE DE OCUPACIÓN

| Alquileres | | | |
|---------------------------|-------|----------------------------------|---------------|
| Alquiler Fijo por Mes (*) | 6.000 | Alquiler Fijo Anual | 72.000 |
| Otros costes fijos (**) | | Otros costes anuales | |
| Incremento anual | 3,0% | Total coste de ocupación | 72.000 |
| | | <i>Coste anual (Euro) por m2</i> | 900,0 |
| | | <i>Coste mes (Euro) por m2</i> | 75,0 |

(*) El alquiler fijo es considerado como alquiler mínimo

(**) Gastos de centros comerciales, impuestos y otros

COSTE DE PERSONAL

| | Coste anual | Nº Personas | TOTAL Coste |
|--------------------------------|-------------|-------------------|---------------|
| Coste Anual Encargada Tienda | 14.000 | 1 | 14.000 |
| Coste Anual Vendedora | 13.000 | 1 | 13.000 |
| Coste Anual Modista | 13.000 | 1 | 13.000 |
| Comisiones estimadas sb ventas | | 2,0% | 6.919 |
| Potas estimadas sb ventas | | 0,5% | 1.730 |
| Seguridad Social % | | 33% | 16.054 |
| Otros gastos de personal (*) | 1.500 | Euros por persona | 4.500 |
| Incremento de coste anual | 3,0% | | |
| | | Total | 69.203 |

(*) Incluye gasto en uniformes, desplazamientos, tickets restaurant, etc

OTROS GASTOS DE TIENDA

| | | | |
|---|---------------|--------|------------------------|
| 1) Costes variables oper. tienda (% ventas) | 4,50% | 15.567 | Total costes variables |
| 2) Costes fijos operativos tienda (% ventas) | 5,92% | 25.600 | Total gasto fijo |
| 3) Costes franquicia (% ventas) | 0,10% | 346 | Total gasto franquicia |
| Total gastos operativos de las tiendas | 10,52% | | de las ventas |

1) Variable costs according to sales / 2) Fixed costs per sq m increased with the annual CPI

GASTOS CENTRAL Y SUPERVISORA

Gastos central y supervisora de las ventas (*)

OBSOLESCENCIA

Obsolescencia 3,00% de las ventas (*)

OTROS GASTOS DE TIENDA

| Datos de referencia | Moneda local | En Euros |
|-------------------------------|--------------|------------|
| Ventas Objetivo de la Tienda | 52.635.000 | 52.635.000 |
| Metros cuadrados de la tienda | 80 | 80 |
| Venta por metro cuadrado | 5.405 | 5.405 |



Gasto variable estimado como % de la venta

| Descripción | % | Coste (Año 1) |
|-------------------------------|--------------|---------------|
| Packaging | 0,60% | 2.076 |
| Acondicionamiento | 0,30% | 1.038 |
| Portes | 1,10% | 3.805 |
| Comisiones tarjetas | 1,50% | 5.189 |
| Otros gastos | 1,00% | 3.459 |
| | | 0 |
| | | 0 |
| | | 0 |
| | | 0 |
| Total Gastos Variables | 4,50% | 15.567 |

Gasto fijo estimado anual

| Descripción | Coste | % ventas |
|---------------------------|---------------|--------------|
| Electricidad | 3.000 | 0,69% |
| Teléfono | 2.000 | 0,46% |
| Mantenimiento | 3.000 | 0,69% |
| Limpieza | 3.000 | 0,69% |
| Publicidad y Ferias | 6.000 | 1,39% |
| Escaparates | 6.000 | 1,39% |
| Atención a clientes | 300 | 0,07% |
| Seguros | 600 | 0,14% |
| Impuestos | 1.700 | 0,39% |
| Total Gastos Fijos | 25.600 | 5,91% |

Gasto Franquicia

| Descripción | % | Coste (Año 1) |
|-------------------------------|-----------|---------------|
| | 0% | 346 |
| | | |
| Total Gasto Franquicia | 0% | 346 |

**CASH-FLOW ESTIMADO para la tienda de:
MADRID**

(*) Los cálculos se realizan sin considerar el efecto impositivo del IVA

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| EBITDA | 24.934.933 | 23.797.530 | 26.446.761 | 28.302.297 | 30.288.148 | 32.412.520 | 34.687.053 # | 37.118.874 | 39.722.139 | 42.507.776 |
| INVERSIONES | 154.600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 37.097 | 0 | 0 | 0 |
| Compra Local | 0 | | | | | | | | | |
| Reforma tienda | 128.000 | | | | | | 37.097 | | | |
| Traspaso | 26.600 | | | | | | | | | |
| CASH FLOW ANUAL | 24.780.333 | 23.797.530 | 26.446.761 | 28.302.297 | 30.288.148 | 117.571 | 34.649.956 | 37.118.874 | 39.722.139 | 42.507.776 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 24.780.333 | 48.577.863 | 75.024.624 | 165.139 | 30.453.287 | 30.570.858 | 65.220.814 | 102.339.688 | 142.061.827 | 184.569.603 |