

SOLICITUD DE PRÉSTAMO PARA ENTIDAD BANCARIA: MADP CONSULTORÍA DIGITAL

Portada

Nombre del solicitante	MADP Consultoría Digital (Miguel Ángel Díaz Paradela)*
Nombre del negocio	MADP (MADP Legal/Consultoría Digital)
Tipo de préstamo solicitado	Préstamo de Inversión/Crecimiento a Medio Plazo
Fecha	21 de noviembre de 2025

BUSSINES PLAN & LEGAL SERVICES ©

www.madp.es

Carta de Presentación

La presente tiene por objeto formalizar la solicitud de financiación destinada a la **expansión tecnológica y comercial** de **MADP (MADP Legal/Consultoría Digital)**, una empresa ya establecida y 100% digital, especializada en asesoría fiscal, contable, laboral y consultoría de valor añadido para PYMES y autónomos.

El objetivo principal es **eleva la capacidad operativa y la eficiencia digital** mediante la adquisición de software de última generación e infraestructuras de seguridad, esenciales para gestionar un volumen de negocio creciente en un sector altamente digitalizado. La solicitud se fundamenta en un modelo de negocio con ingresos recurrentes estables y un fuerte potencial de crecimiento en el mercado nacional.

Resumen del Negocio y su Situación Financiera: MADP opera bajo un modelo de servicio digital recurrente, ofreciendo una alta rentabilidad y bajos costes operativos fijos (al no requerir local físico). Los ingresos proyectados para el Año 1 son de 100.000€, con una sólida previsión de crecimiento sostenido hasta 500.000€ en el Año 5, sustentado en la eficiencia del servicio online.



Datos Generales del Solicitante

Nombre completo	Miguel Ángel Díaz Paradela (Presunto Responsable)*
Identificación fiscal (NIF/CIF)	No disponible públicamente (Se solicitaría en Anexos)
Dirección y teléfono de contacto	Carrer d'Andrea Doria, 27. 07014 Palma, Illes Balears. / info@madp.es
Experiencia previa del solicitante en el sector	Alta experiencia demostrada por el perfil de los servicios (Legal, Fiscal, Económico, Consultoría) y por la experiencia del equipo directivo (Licenciados en Económicas/Derecho, Másteres).
Declaración de la naturaleza del negocio	Sociedad (Probablemente Sociedad Limitada o S.L.P.) ya constituida.

www.madp.es

Descripción del Negocio

Visión y misión del negocio: Ofrecer una asesoría integral y consultoría estratégica de máxima calidad, 100% digital, eliminando las barreras geográficas y optimizando la gestión de PYMES y autónomos.

Productos o servicios que ofrece:

1. **Asesoría/Gestoría Integral:** Fiscal, contable, laboral y jurídica (servicios recurrentes).
2. **Consultoría Estratégica:** Planes de Negocio, Transformación Digital, Valoración de Empresas y Estudios Inmobiliarios (servicios de valor añadido).

Historia del negocio (si aplica): Negocio operativo, enfocado en un servicio de alto nivel profesional y con una fuerte base tecnológica desde su inicio.

Objetivos a corto y largo plazo:

- **Corto Plazo (1-2 años):** Aumentar la cartera de clientes recurrentes (Asesoría) y consolidar la nueva inversión en tecnología.
- **Largo Plazo (3-5 años):** Ser un referente nacional en consultoría y asesoría digital especializada, alcanzando las proyecciones de ventas del Año 5.

Principales logros y puntos fuertes: Modelo de negocio con costes fijos bajos, ingresos recurrentes (fidelización en asesoría) y una base tecnológica avanzada.

www.madp.es

Necesidad del Préstamo

Motivo específico del préstamo	Adquisición de Inversiones Intangibles (Software CRM/ERP avanzado, Ciberseguridad) para escalabilidad y Capital Circulante para campañas de Marketing Digital intensivas.
Monto solicitado	30.000 €
Plazo de devolución	4 años (48 meses)
Tasa de interés esperada	6% TAE (A negociar según riesgo)
Garantías ofrecidas	Pagarés firmados por el Administrador, Flujo de caja futuro del negocio.

BUSSINES PLAN & LEGAL SERVICES®

www.madp.es

Plan de Uso de los Fondos

Uso de los Fondos	Valoración (€)	% de la Inversión
Inversión Intangible (Software y Tecnología): Licencias anuales de ERP/CRM/Gestión documental avanzada y herramientas de IA, sistemas de ciberseguridad.	15.000 €	50%
Campaña de Marketing Digital y Web (SEO/SEM, captación de leads): Inversión intensiva en los primeros 12 meses.	10.000 €	33,33%
Capital Circulante para los primeros meses (Tesorería de seguridad, gastos operativos): Amortiguación de gastos de personal y suministros en fase de crecimiento.	5.000 €	16,67%
TOTAL	30.000 €	100%

Análisis Financiero del Negocio

Dada la naturaleza del negocio y la información proporcionada (estimaciones iniciales), el análisis se basa en el histórico financiero teórico y las proyecciones de crecimiento.

Proyecciones de Pérdidas y Ganancias (a 5 años)

Concepto (En €)	Año 1 (Proy.)	Año 2 (Proy.)	Año 3 (Proy.)	Año 4 (Proy.)	Año 5 (Proy.)
Ingresos Operacionales (Ventas)	100.000	180.000	280.000	400.000	500.000
Coste de Servicios Vendidos (CSV)	0	0	0	0	0
MARGEN BRUTO	100.000	180.000	280.000	400.000	500.000
Gastos de Personal (3 a 15 pax)	45.000	75.000	110.000	150.000	225.000
G. Suministros /Generales (200€/mes)	2.400	3.000	3.600	4.800	6.000
G. Publicidad	6.000	8.000	10.000	12.000	15.000

(500€/mes +)					
Amortizacio nes (Mobiliario/ Equipos)	1.800	2.000	2.500	3.000	3.500
EBITDA	44.800	92.000	153.900	230.200	250.500
Gasto Financiero (Préstamo 30k€ al 6% a 4 años)	1.800	1.350	900	450	0
BAIL	43.000	90.650	153.000	229.750	250.500
Impuesto de Sociedades (25% est.)	10.750	22.663	38.250	57.438	62.625
BENEFICIO NETO	32.250	67.987	114.750	172.312	187.875

Balance de Situación Projectado (a 5 años)

ACTIVO (En €)	Año 1 (Proy.)	Año 5 (Proy.)
Activo No Corriente (Equipos, Mobiliario, Inversión Intangible)	9.000	15.000
Activo Corriente (Clientes, Tesorería)	40.000	150.000
TOTAL ACTIVO	49.000	165.000
PATRIMONIO NETO (Capital, Reservas)	35.000	155.000
PASIVO NO CORRIENTE (Deuda a LP)	24.000	0
PASIVO CORRIENTE (Deuda a CP, Acreedores)	5.000	10.000
TOTAL PASIVO Y PN	64.000	165.000

Proyecciones Financieras

Plan de pagos del préstamo (30.000 € a 4 años al 6% de interés - Amortización lineal):

- Cuota de Capital mensual: $30.000 \text{ €} / 48 \text{ meses} = 625 \text{ €}$
- Cuota total (promedio estimado, añadiendo intereses): Aproximadamente **\$700 €/mes**.
- El beneficio neto del Año 1 es de **\$32.250 €**, lo que supone una cobertura del servicio de la deuda (cuota anual de unos \$8.400 €) de casi **4 veces**, indicando una alta capacidad de repago.

Análisis del Mercado y Competencia

Investigación del mercado objetivo: El mercado de la asesoría y consultoría digital en España está en crecimiento constante, impulsado por la obligatoriedad de la digitalización (Kit Digital) y la necesidad de optimizar costes en PYMES y autónomos.

Posicionamiento en el mercado: MADP se posiciona como una consultora **Premium Digital**, ofreciendo servicios integrales y de alto valor (Valoración, T. Digital) más allá de la mera gestoría fiscal, dirigiéndose a un cliente que valora la eficiencia y la especialización.

Estrategia de marketing y ventas: Inversión en **SEO/Marketing de Contenidos** para posicionar el expertise (blogs, webinars) y **Campañas SEM segmentadas** a leads cualificados (PYMES en crecimiento, emprendedores). La venta se basa en el modelo **"Freemium"** (Consulta gratuita inicial) y la posterior **fidelización** mediante el servicio de asesoría recurrente.

Potencial de crecimiento en el sector: Alto potencial, especialmente en la línea de **Consultoría de Transformación Digital**, que se espera que crezca de manera exponencial en los próximos 5 años.

Plan de Repago del Préstamo

El repago se garantizará mediante el **flujo de caja operativo** generado por los ingresos recurrentes de los clientes de asesoría (servicios facturados mensualmente). Esta base de ingresos estable asegura la cobertura de la cuota mensual.

Riesgos y mitigación:

- **Riesgo de abandono de clientes:** Mitigación mediante contratos de permanencia en el servicio de asesoría y un alto nivel de servicio post-venta.
- **Riesgo Tecnológico:** Mitigación mediante la inversión solicitada en software de seguridad y licencias actualizadas.

Perfil del Equipo Gerencial

El equipo de MADP está compuesto por profesionales especializados (Licenciados en Derecho, Económicas, Fiscalidad). La dirección se atribuye a **Miguel Ángel Díaz Paradela**, quien actúa como principal responsable y cuenta con la visión estratégica necesaria para fusionar las áreas Legal, Fiscal y la Consultoría Digital, clave para el éxito del modelo de negocio. La experiencia en **múltiples disciplinas (legal, económica)** minimiza la dependencia de un solo perfil.

www.madp.es

Cumplimiento Legal y Fiscal

La empresa está **constituida legalmente** y opera bajo el NIF/CIF correspondiente (a aportar en Anexos). Las licencias y permisos son los propios de una consultoría de servicios profesionales (no se requieren licencias de actividad complejas al ser un servicio digital). La normativa clave es:

Normativa Legal del Sector Económico (Consultoría y Servicios Profesionales)

1. **Regulación Fiscal (AEAT):** Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y normativa asociada. MADP debe garantizar el estricto cumplimiento y actualización constante de las normativas fiscales españolas.
2. **Protección de Datos (LOPD): Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y LOPDGDD 3/2018.** El sector maneja datos sensibles de clientes (fiscales, laborales) y debe garantizar un nivel de seguridad y cumplimiento normativo extremadamente alto, tal y como se indica en su propia política de LOPD.
3. **Sociedades Profesionales:** En caso de ser una Sociedad Limitada Profesional (SLP), se aplica la Ley 2/2007, de 15 de marzo, de Sociedades Profesionales.
4. **Prevención de Blanqueo de Capitales:** Ley 10/2010. Aplicable por ser un prestador de servicios a sociedades.

www.madp.es

Riesgos y Plan de Mitigación

Riesgo Principal	Estrategia de Mitigación
Saturación del mercado (Competencia de grandes asesorías).	Especialización en consultoría de valor añadido y fidelización mediante el servicio 100% digital y personalizado.
Obsolescencia Tecnológica (Rapidez del cambio digital).	Inversión constante en licencias de software y el uso del préstamo para asegurar el liderazgo tecnológico.

Dependencia del personal clave (Expertos fiscales/legales).	Creación de protocolos y digitalización de procesos para reducir la dependencia de personas. Plan de crecimiento de plantilla (de 3 a 15 personas).
---	---

Anexos

El presente documento constituye el **Plan de Empresa y Solicitud de Préstamo** de MADP. Los Anexos requeridos para la formalización del préstamo incluirían:

1. **Documentos de soporte (Legales):** Escritura de Constitución de la Sociedad, NIF/CIF, Poderes del Representante (Miguel Ángel Díaz Paradela).
2. **Documentos de soporte (Financieros):** Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de los últimos 2 años (si aplica), Certificado de Solvencia emitido por la entidad bancaria, Declaraciones de Impuestos (Modelos 303, 390, 200).
3. **Proyecciones Financieras Detalladas:** Desglose mensual del Flujo de Caja proyectado a 12 meses y detalle de las cuotas de amortización del préstamo.
4. **Documentación de Garantías y Avals:** Nota Simple del Registro de la Propiedad (si se ofrece aval personal), valoración de activos de la empresa (Ordenadores, Mobiliario).
5. **Perfiles profesionales (CV) del Equipo Gerencial.**

Fin del Informe

BUSSINES PLAN & LEGAL SERVICES®

www.madp.es