

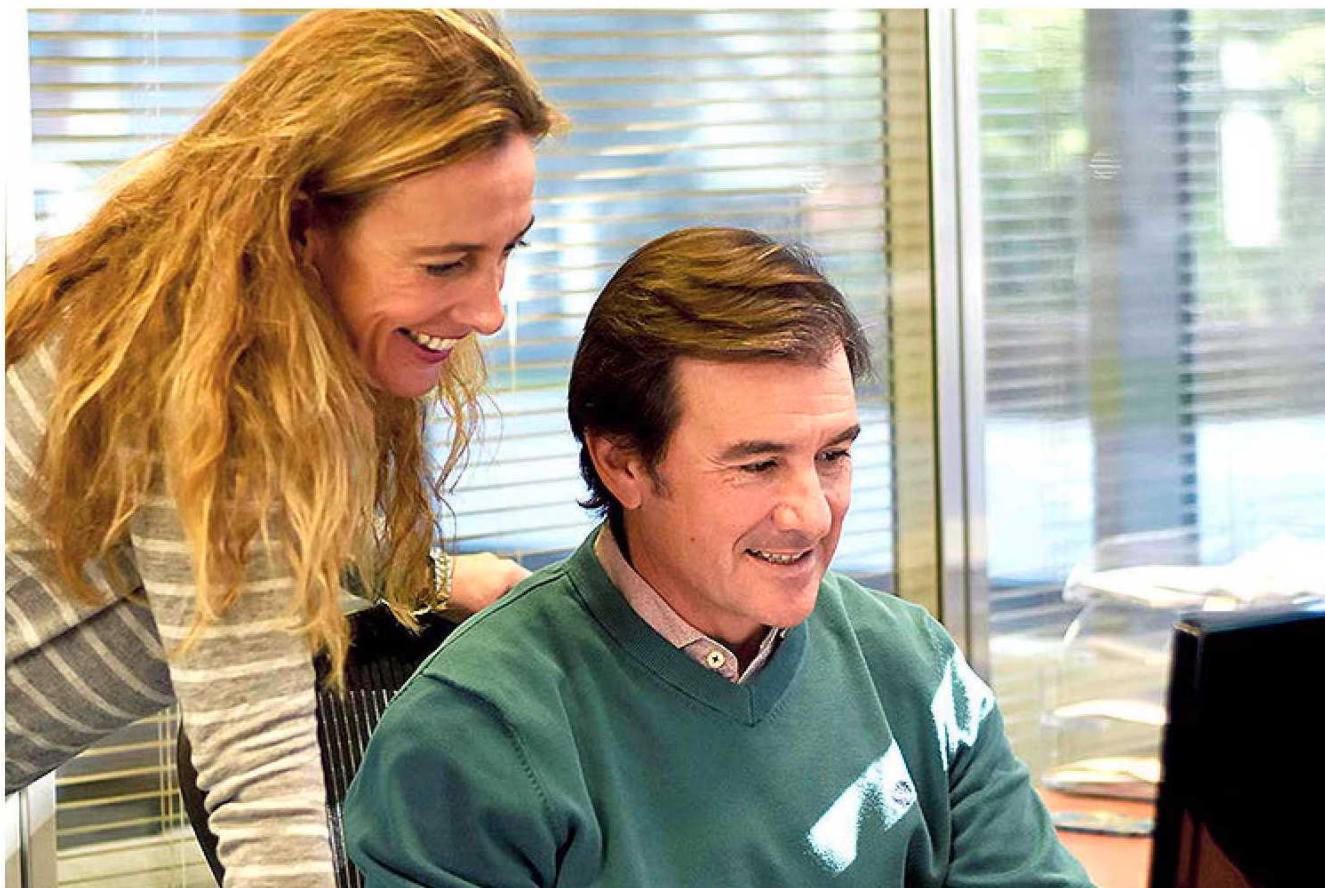


Tirada: 14,332		Nacional Mensual Franquicias	Superficie: 530.00 cm²	
Difusi n: 9,761			Ocupaci n: 84.98%	
Audiencia: 34,163			Valor: 7,519.49 €	
Ref: 13224060	2 Edici n	14/03/2022	P gina: 28	1 / 2



Gonzaga Avello y Lucía Medem, cofundadores de Connecting Visions.

Connecting Visions reinventa la consultoría para empresas



La plataforma digital aúna experiencia de profesionales principalmente sénior con la demanda del tejido empresarial para acometer proyectos de transformación y crecimiento. En 2024, prevén alcanzar una cifra de negocio cercana a los 30 millones de euros.

Eva Sereno. Fotos: CV

El sector de la consultoría en España está aumentando su relevancia dentro del tejido productivo, sumando ocho años de crecimiento y alcanzando unos ingresos de 14.538 millones de euros en 2020, según los últimos datos de la Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). Además, emplea a 203.500 personas, el 0,7% más que el ejercicio anterior. A pesar de esta evolución, es un sector que se caracteriza por ser muy tradicional y dominado por grandes compañías globales que integran en sus estructuras a profesionales muy

cualificados. Un modelo de negocio que ahora reinventa Connecting Visions para dotarlo de flexibilidad al abordar proyectos y hacer este tipo de servicios más accesibles, sobre todo, para las pymes, que conforman la gran parte del tejido empresarial español.

Mediante una plataforma web, Connecting Visions aúna esa demanda de consultoría por parte de las empresas con el talento para lo que cuenta con una base de expertos, que inicialmente comenzó a formar con profesionales de entre 45 y 50 años para

Tirada: 14,332		Superficie: 525.00 cm²	
Difusi n: 9,761		Ocupaci n: 84.18%	
Audiencia: 34,163		Valor: 8,666.40 €	
Ref: 13224060		P gina: 29	
Nacional	Mensual		
Franquicias			
2 Edici n	14/03/2022		2 / 2

aprovechar el talento senior y facilitar su reinserción laboral. Hoy en día, está abierta también a personas de otras franjas de edad, pero siempre con expertise. Esta unión se realiza con la tecnología -en línea con la *Gig Economy*- creando un ecosistema con el objetivo de responder a las necesidades de transformación y crecimiento de las empresas en España con independencia de su sector de actividad y tamaño: desde la gran corporación a las pymes, micropymes y *startups*. "Es una plataforma web, pero no es un portal de *freelance*. Es un modelo mixto de consultoría tradicional y *freelance*. No solo tenemos a estos profesionales, sino también a empresas de servicio y consultoría. Somos reactivos. No vendemos, proponemos soluciones", explica Gonzaga Avello, confundador y co-CEO de Connecting Visions, junto con Sofía Medem, a *elEconomista*.

Connecting Vision, está formada por más de 800 *freelancers*, 100 empresas tecnológicas y 175 empresas de servicios. En la actualidad, trabaja en cinco áreas estratégicas de la empresa como el crecimiento, que concentra el 55% de los retos planteados por el tejido empresarial, así como la eficiencia de procesos, recursos humanos, finanzas y digitalización. La plataforma también tiene *offering* y un equipo de profesionales en diez de las categorías del Kit Digital para ayudar a las empresas a aprovechar estas subvenciones y abordar el proceso de transformación digital.

Dos tipos de alta

El funcionamiento de Connecting Visions es sencillo. "Las empresas nos cuentan su reto y nosotros montamos la solución óptima" con el equipo de profesionales de la plataforma. Para realizar el proceso, la plataforma cuenta con dos tipos de altas: quienes buscan soluciones y quienes las ofrecen. Las empresas deben así dar de alta su reto en la web, mientras que los profesionales indican el tipo de proyectos y áreas en los que tienen experiencia y capacidad para trabajar, recibéndolos *online* y postulándose ante ellos para resolverlos. A partir de ahí, se hace un filtrado de soluciones. "La plataforma está abierta porque no hay filtro para darse de alta. La selección se hace cuando hay un reto" con el fin de elegir esa solución óptima. "El cliente elige y nosotros nos responsabilizamos del proyecto".

A partir de ese momento, la empresa demandante de la consultoría y el profesional pueden trabajar en remoto o bien mantener encuentros presenciales o virtuales, según la ejecución del proyecto. Además, a diferencia de otras plataformas web, Connecting Visions garantiza el pago. "Es una contrafactura. Nosotros facturamos al cliente y el profesional nos factura a nosotros. Anticipamos al autónomo sus facturas según se cumplen hitos".

Desde sus inicios, Connecting Visions ha ido creciendo. "Crecemos mes a mes", afirma Gonzaga



Gonzaga Avello y Lucía Medem, cofundadores de Connecting Visions.

Avello. En apenas tres años de actividad, ha logrado 120 contratos de 70 clientes, que suelen demandar sus servicios más de una vez. De hecho, el 31% de la cartera de negocio proviene de empresas que solicitan nuevamente su consultoría.

El mayor volumen de actividad se corresponde con las pymes, que concentran el 85% frente al 15% de las grandes corporaciones. El importe medio de cada proyecto es de entre 25.000 y 30.000 euros.

Y el objetivo para 2022 es triplicar su actividad, estando previsto alcanzar en el horizonte de 2024 una facturación de alrededor de 30 millones de euros. Entre los planes de la compañía también está lanzar una nueva plataforma web para incorporar más funcionalidades y servicios como el de videollamada.