

## **Madavi inicia su etapa expansiva, más internacional que nunca y 100% digital**

**Digitalización e internacionalización, los dos pilares de su expansión. "Nuestro objetivo es que el 35 % de nuestra facturación proceda de proyectos internacionales"**

Madavi the YES Company anuncia el inicio de su etapa expansiva, lo que significa crecer desde el punto de vista de proyectos a nivel internacional, facturación y equipo.

“Nuestro objetivo es que el 35 % de nuestra facturación proceda de proyectos internacionales. Queremos llegar a más empresas y hacer un mundo empresarial más apreciativo”, explica Fernando Iglesias, CEO de Madavi.

En estos momentos ya trabajan globalmente de la mano de sus clientes internacionales como Danone, Weidmuller, Startup Wise Guys, Evian...

“Somos cien por cien remote y online, y tenemos un magnífico equipo. Por lo tanto, estamos preparados para trabajar con mucha más personas y que más empresas se beneficien de uno de nuestros Principios, el de la abundancia, y que simplemente es ver en las organizaciones y en las personas lo mejor de lo que hay para hacerlo más y mejor; ver la oportunidad; lo que sí se tiene; lo bueno que ya existe... qué podríamos hacer incluso mejor... Que no es mierda, siempre es abono”.

Desde su nacimiento, la aproximación de Madavi ha sido única, se basa en “Cambiar la forma en que cambiamos”. “El cambio basado en las fortalezas es nuestra bandera”. “¿Qué se ha hecho siempre en las empresas cuando algo no va bien? Se analizaban las causas del problema, se buscaba una solución y se aplicaba el plan de acción. Es el paradigma de la escasez, de lo que no se tiene”.

Con la indagación apreciativa, llegó el paradigma contrario, el de la abundancia. Esta es la principal metodología que utiliza Madavi. “En lugar de focalizarnos en los problemas, la indagación apreciativa nos propone aprovechar esa situación para generar un cambio a un nivel mayor. Despertar en las personas una imagen más positiva de sí mismas impacta en toda la organización y, por lo tanto, nos permite llegar más rápido y más lejos”.

En la trayectoria de Madavi hay tres etapas: “la era de los fundadores”, “la era de los pioneros” y “la era expansiva”. “Ahora, los pioneros nos convertimos en maestros de otros, incorporamos nuevos partners y talento intergeneracional. Queremos sacar partido a todo lo que hemos aprendido en estos últimos años dándole más valor a nuestros clientes”.

Madavi The YES Company nace en 2015, y en su vida se pueden señalar ya importantes hitos. En abril de 2016 afrontan su primer gran proyecto a nivel internacional con Danone en París, “celebramos

una cumbre internacional con 80 personas y representación de 20 países”. En 2017 se completa el equipo con los partners actuales: Fernando Iglesias, Iciar Sanz, Ana García Villas-Boas, Miguel Ángel Sanz, Cristina Sendino, Coe Martínez de Lejarza, Mercedes Osorno, Pilar Ramírez y Alberto Pérez.

En 2018 arranca su primer proyecto escalable con Eroski, un proyecto de transformación que abarca a 28.000 personas y que sigue en la actualidad

En marzo 2020 perdieron negocio por la pandemia, y tomaron la generosa decisión de “regalar” su tiempo a todos sus clientes trabajando con ellos ya en formato virtual. Tras esas primeras experiencias en digital, en las que trabajaron con 1.600 personas, en julio 2020 Madavi se reinventa y nace la plataforma online The Yes Planet, desde la que se realizan todas sus sesiones e interactúan con sus clientes y sus equipos.

En un solo mes, junio 2021, ya movilizaron a 2.000 personas de la misma compañía de manera online.

De hecho, todos sus clientes que trabajaban con Madavi de manera presencial lo están haciendo ahora en formato online. “La clave está en que las personas que participan en nuestras sesiones, que pueden ser de 1, 2 o 3 días, son los protagonistas; nosotros somos los facilitadores; ellos son los que interactúan, debaten, dialogan, presentan...”, explica Fernando Iglesias.

Asegura Iglesias que estas sesiones online superan con creces las expectativas de los participantes: producen más energía positiva; movilizan a la acción; posibilitan incluir a un mayor número de personas; generan vínculos emocionales más intensos; favorecen la espontaneidad y la cercanía y ahorran significativamente recursos logísticos.

“Todo lo que hacíamos presencialmente, la dinámica: entrevistas en parejas, grupos, presentaciones... se hace ahora de manera digital, y los perfiles profesionales del equipo de Madavi se mantienen igualmente en este formato: facilitadores, scribes y reporteros gráficos y audiovisuales”.

**Datos de contacto:**

notorius comunicacion

918 013 982

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>