

Cronoshare lidera la digitalización del sector servicios en España, con más de 1 millón de profesionales registrados

La plataforma conecta cada año a miles de profesionales con clientes en sectores como reformas, limpieza, fontanería o psicología.



Daniel Samper, Juan Pablo Cloquell y Carlos Alcarria, socios cofundadores de Cronoshare

A pesar de que hoy en día es habitual adquirir o contratar servicios a través de internet, sigue habiendo muchos usuarios que dudan a la hora de elegir un profesional. Por eso no es de extrañar que existan plataformas como Cronoshare, que permiten comparar varias ofertas y perfiles profesionales de forma rápida y cómoda, sin moverse de casa.

En concreto, desde que inició su andadura en el año 2012, esta plataforma no ha dejado de crecer, convirtiéndose en un referente del sector. Según Carlos Alcarria, socio cofundador de Cronoshare: “Actualmente estamos gestionando unas 600.000 solicitudes de servicios al año en total, abarcando todo tipo de sectores para la contratación de servicios locales online: desde fontanería o electricidad, hasta entrenamiento personal, psicología o adiestramiento canino”.

El marketplace acumula más de 200.000 profesionales registrados que ofrecen sus servicios de manera activa en España, concentrándose sobre todo en ciudades como Madrid, Barcelona o Valencia (y también en sus áreas metropolitanas).

Además, con el paso de los años, Cronoshare ha ido consolidando su expansión en otros mercados y países, tales como Italia, Brasil, México o Chile, destacando su penetración en el mercado hispanohablante desde el año 2022.

Una oportunidad tanto para los clientes como para los profesionales

Para los clientes, la plataforma es un espacio en el que poder comparar presupuestos y profesionales para poder tomar la mejor decisión: pueden revisar opiniones de clientes anteriores, comprobar las acreditaciones de las que dispone cada empresa o profesional y comparar ofertas de forma gratuita y sin compromiso.

Sin embargo, también existen numerosas ventajas y oportunidades para los profesionales que deciden registrarse. Atendiendo a los datos facilitados por la plataforma, alrededor de un 25% de los profesionales consiguen su primer cliente en la primera semana de registro. Además, se estima un volumen económico total de 9 millones de euros anuales derivado hacia los profesionales autónomos a través de la plataforma.

La innovación detrás de miles de contrataciones

El éxito de Cronoshare no es casualidad, sino que está respaldado por una tecnología en constante evolución. El objetivo es poder cumplir con las expectativas de los usuarios en todos los ámbitos.

Para empezar, aplicando algoritmos de *machine learning* y una correcta categorización de las solicitudes, se reduce el tiempo de espera del cliente: los clientes pueden recibir hasta 4 presupuestos en menos de 3 horas, facilitando mucho la búsqueda de profesionales activos cerca de su zona, también para resolver averías o servicios urgentes.

Además, desde la plataforma afirman que el porcentaje de éxito a la hora de emparejar las necesidades de los clientes con las especialidades del profesional requerido en cada caso también es considerable.

Otro punto en el que destaca el marketplace tiene que ver con sus procesos para la validación de perfiles y opiniones de clientes. En palabras de Carlos: “Verificamos los teléfonos de todos los profesionales registrados en la plataforma, para comprobar que los teléfonos asociados a los perfiles corresponden realmente a los usuarios registrados. Además, las valoraciones de los clientes que contratan servicios a través de la plataforma también están verificadas, para que los futuros clientes puedan valorar el nivel de satisfacción real de otros usuarios.”

Por otro lado, la plataforma incluye distintivos como el de “Profesional TOP” o “Profesional TOP recomendado” en los perfiles más destacables, tanto por la puntuación recibida por parte de los clientes como por su atención. Y también se pone a disposición de los clientes una guía de consejos de seguridad elaborada por su equipo de soporte, para tratar de garantizar la mejor experiencia posible.

Los servicios que más crecen en España durante 2026

Debido al amplio abanico de sectores profesionales que tienen cabida en Cronoshare, desde la plataforma pueden elaborar un ranking con las profesiones con mayor crecimiento. En concreto, los servicios más demandados en el primer semestre de 2026 en España han sido:

- Limpieza
- Reparaciones domésticas
- Albañilería
- Pintura
- Reformas de viviendas

- Jardinería y poda
- Fontanería
- Carpintería
- Adiestramiento canino
- Electricidad

Como se puede observar, destacan especialmente servicios relacionados con la reparación y el mantenimiento del hogar, aunque también es importante señalar la demanda de otros servicios como la limpieza o el adiestramiento de perros.

Estos datos vuelven a poner de manifiesto el cambio de hábitos de los consumidores, que cada vez optan más por la contratación digital en todo tipo de sectores, frente a otras posibles alternativas, como el método tradicional del “boca a boca”.

“Vivimos en la era de la transformación digital y nuestro objetivo es crear un espacio en el que los clientes puedan encontrar todo tipo de servicios locales”, concluye Carlos.

Cronoshare en cifras

Para terminar, es posible resumir el éxito de Cronoshare en las siguientes cifras:

- Más de 600.000 solicitudes de servicios anuales, teniendo en cuenta los datos de España, Italia, Brasil, México y Chile.
- Más de 200.000 profesionales registrados en España, y más de 1 millón en total, sumando los profesionales colaboradores de los distintos mercados activos.
- Un volumen económico aproximado de 9 millones de euros anuales para los profesionales registrados.
- Más de 70.000 clientes satisfechos solo en España.

No obstante, desde la plataforma siguen mirando hacia el futuro. El viaje que comenzó en 2012 con la fundación de la empresa sigue su recorrido apostando por la misma misión: generar confianza online que permita ahorrar tiempo y dinero tanto a los clientes que buscan profesionales como a los profesionales que quieren conseguir más clientes.