

# Trabaja con freelance y potencia tu negocio



ACELERAR, TRANSFORMARSE, INNOVAR



# Trabaja con freelance y potencia tu negocio



ACELERAR, TRANSFORMARSE, INNOVAR



# ÍNDICE

Introducción

página 6

**1**

**Por qué los freelance  
se han hecho indispensables**

página 10

**3**

**Cuál es la tarifa media por  
profesión de los freelance**

página 30

**5**

**Cómo sacar adelante  
tu proyecto con freelance**

página 42

**2**

**5 técnicas para innovar y ganar  
agilidad gracias al freelancing**

página 18

**4**

**Cómo encontrar  
a los mejores**

página 34

Conclusión

página 54

# INTRODUCCIÓN



Cada vez más empresas deciden optar por el freelancing como una alternativa para captar talento. Aceleración de proyectos, formación de equipos internos, **disponibilidad rápida y específica de habilidades muy demandadas**... En tan solo unos años, el freelancing se ha convertido en un verdadero motor de innovación y competitividad.

La «guerra de talentos» causa estragos en el sector digital. Tanto grandes empresas como start-ups tienen dificultades para encontrar una serie de especialidades **protagonistas de la transformación digital**. Los expertos en data, desarrolladores, consultores de marketing o diseñadores UX cuentan con un gran abanico de oportunidades. Esta situación les permite plantearse su carrera con total libertad, pudiendo conciliar trabajo, flexibilidad, autonomía y crecimiento personal.



**Las empresas deben estar preparadas ante una nueva fase de la guerra de talentos.**

McKinsey Global Institute<sup>1</sup>



El European Forum of Independent Professionals (EFIP) ha denominado a esta nueva generación de freelance los I-Pros<sup>2</sup>, un término que designa a aquellos trabajadores independientes que colaboran con empresas de servicios efectuando prestaciones técnicas y/o intelectuales. Se trata de profesionales cualificados, expertos en su área. **Entre ellos, un 90 % declara haber elegido esa situación** y no querer cambiarla. Una cifra que alcanza el 96 % en el caso de los freelance tecnológicos.

Cada año, 50.000 personas se convierten en freelance I-Pro, lo que supone un incremento del 145 % en diez años. **Hoy en día hay 9.433.000 en toda la Unión Europea**, de los cuales 750.000 se sitúan en España<sup>3</sup>. Frente a la creciente demanda por parte de las empresas, la situación favorable del mercado permite a estos expertos potenciar sus habilidades y conocimientos a través de numerosos proyectos.

En la actualidad, los trabajadores freelance resultan una solución idónea para acompañar a las empresas a través de su proceso de transformación digital hacia un modelo de trabajo más dinámico. Por este motivo, en los últimos años, han surgido una serie de plataformas cuyo objetivo es facilitar el acceso a estos perfiles y crear puentes de relación entre ellos. ¿Sus ventajas? **Reducir el tiempo de búsqueda dedicado a aquellas habilidades más demandadas y que**

**más cuesta encontrar**, aportar un acompañamiento administrativo e instaurar un marco de confianza y seguridad para el desarrollo de los proyectos por ambas partes.

Pero la batalla aún no ha terminado: para trabajar con los mejores freelance, **las empresas deben ser capaces de mostrar todo aquello que pueden ofrecer**. Pero también tienen que aprender a trabajar con ellos de la manera más eficaz posible. Si consiguen integrar estratégicamente a los freelance en su organigrama, las empresas dispondrán de un potente motor de competitividad.

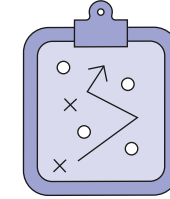
<sup>1</sup> A labor that works : Connecting Talent with Opportunity in the digital age. 2015 <sup>2</sup> Término definido por la Comisión Europea, I-Pros : Stéphane Rapelli, 2012 <sup>3</sup> Eurostat. 2018

# INTRODUCCIÓN

---

Ese es el objetivo de esta guía: saber explotar al máximo ese potencial y aprender cómo y cuándo recurrir a un freelance para desarrollar sus habilidades. Una guía para apostar por la agilidad e innovación del sector a través de las siguientes preguntas:

---



¿Qué problemas te puede ayudar a solucionar el freelancing?



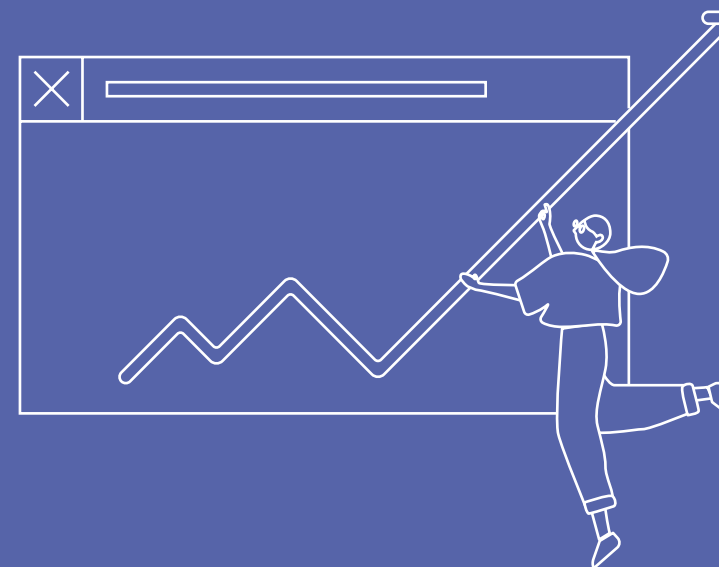
¿Cuáles son las tarifas por profesión?



¿Cómo encontrar a los mejores freelance e integrarlos en tus proyectos?

# 1

## ¿Por qué los freelance se han hecho indispensables?



La llegada del freelancing ha sido posible gracias a un amplio mercado en pleno crecimiento que ha abierto las puertas a las profesiones del universo digital impulsado por las crecientes necesidades de las empresas en el epicentro de su transformación digital.

## Las profesiones con exceso de demanda, las precursoras

---



El freelancing no supone una novedad, pero la explosión de este fenómeno se remonta a la creciente demanda de colaboradores IT para cubrir habilidades especializadas cada vez más escasas.

**Desarrolladores, Data Scientist y DevOps.** Estas tres profesiones tan demandadas han sido las primeras en orientarse hacia el freelancing.

Desde ese momento, el conjunto de profesiones del universo digital han hecho lo mismo: diseñadores UX/UI, consultores de Webmarketing, Copywriters. El freelancing se ha convertido en una elección profesional en auge. Hoy en día, los freelance representan el **25 % de los activos de las profesiones técnicas** en la Unión Europea<sup>4</sup>, unos números que no paran de crecer año tras año.

---

Los profesionales freelance van construyéndose un nombre a través de su trabajo. El éxito de cada uno de sus proyectos es tan importante para ellos como para las empresas.

---

## La experiencia, una demanda generalizada

---



Paralelamente, el continuo avance de las posibilidades tecnológicas ha hecho que cada vez sea más necesario recurrir a especialistas. Para sacar adelante sus proyectos con éxito, las empresas se enfrentan a una creciente necesidad de habilidades expertas y específicas en momentos estratégicos.

Una exigencia que puede encontrar su solución en los trabajadores freelance. Al multiplicar sus proyectos, estos profesionales independientes están en continuo desarrollo y permanentemente al tanto de los últimos avances en su profesión.

La muestra de sus habilidades está a la vista de todos. Los desarrolladores muestran su código en plataformas Open-Source como Github, los diseñadores publican sus creaciones y cada uno desvela sus principales habilidades en LinkedIn. Esta exhibición del savoir-faire impulsa a estos trabajadores independientes a seguir siendo competitivos. Los freelance se han convertido en la comunidad que ofrece la posibilidad a las empresas de dotarse de expertos con gran flexibilidad.

<sup>4</sup> Fuente · EFIP 2016 : the rise of independant workers

## Las herramientas colaborativas han transformado profesiones y organizaciones

Al mismo tiempo, hoy en día los proyectos pueden llevarse a cabo por equipos a distancia. Gracias al gran número de nuevas herramientas, estos pueden comunicarse en todo momento gracias a Slack, por ejemplo, reunirse mediante videollamada y trabajar en directo gracias a soluciones cloud como Google Drive. Integrar a nuevos colaboradores nunca ha sido tan fácil. Los equipos ganan en flexibilidad y pueden disfrutar de **habilidades específicas en momentos estratégicos**.

Por su parte, nuevos enfoques de gestión, flexibles y eficaces, ofrecen un mundo de posibilidades de cara a la realización de proyectos. Surgen ecosistemas más abiertos, a través del teletrabajo o los CoWorkings ya sea para proyectos de corto como largo plazo. La agilidad es clave en el sector digital, las empresas pueden cumplir rápidamente con proyectos de mayor complejidad recurriendo a habilidades expertas en momentos específicos.

El freelancing se convierte en una **herramienta de competitividad** muy valorada, un elemento central de este modelo híbrido de la gestión de proyectos.



## 5 datos que desconocías acerca de los freelance

Estudio Malt: El freelancing en España (2019)



1 89%

de los freelance ya han trabajado como asalariados en al menos una empresa.

2 80%

de ellos trabajan como freelance a tiempo completo.

3 70%

de los freelance prefieren trabajar al menos a tiempo parcial en las oficinas del cliente.

4 92%

consideran el freelancing como una situación a largo plazo.

5 85%

de los freelance lo son por elección frente al **96 %** en el caso de los que ejercen una profesión tecnológica.



David Giblas

Director de Innovación, Digital y Data  
Malakoff Médéric Humanis

## ENTREVISTA

Los freelance son los  
talentos indispensables en  
la transformación digital

«Las profesiones digitales, data y de innovación tienen un exceso de demanda. En nuestro equipo de dirección, solemos recurrir a perfiles freelance. A veces, las empresas tradicionales **no resultan demasiado atractivas** en el momento de contratar recursos poco comunes pero necesarios para tu transformación digital. Y, en ese sentido, los freelance son de vital importancia y una forma de sourcing natural. En las plataformas encontramos a expertos en Design thinking, diseñadores, así como todo tipo de profesionales con habilidades técnicas.

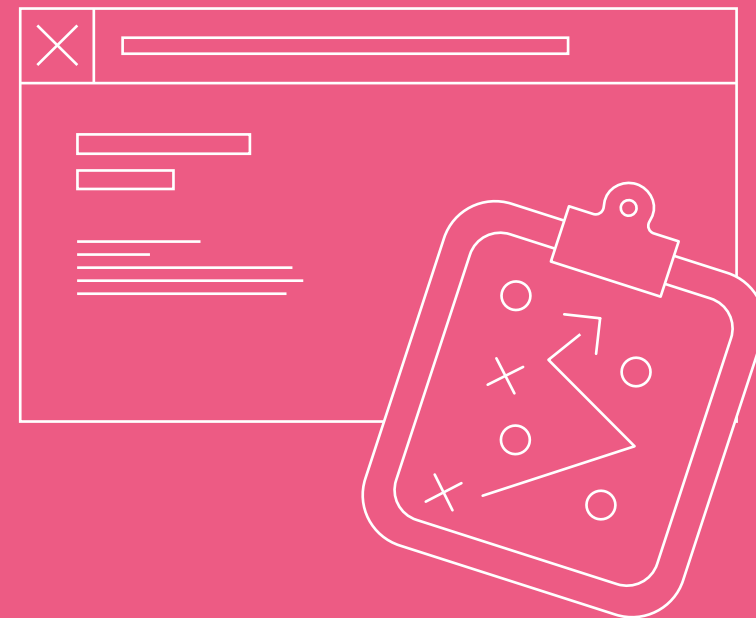
Las empresas se deben beneficiar de la **cultura freelance**. Por ejemplo, se adaptan rápidamente a los procesos internos y están más enfocados a resultados que a los medios. Están acostumbrados a trabajar en un entorno colaborativo. Por lo general, estamos ante perfiles curiosos, receptivos y

comprometidos con el cambio. En lapsos de tiempo (más o menos) cortos, su dedicación individual es verdaderamente considerable.

Recurrir a profesionales freelance favorece en términos de gestión en cuanto a la realización del proyecto. Nuestros equipos trabajan juntos y construyen marcos de referencia comunes. Creo que este universo de freelance seguirá creciendo. Para nosotros, ofrecen respuestas que nuestros socios habituales no siempre tienen. Y no podemos permitirnos externalizar proyectos enteros. Gracias a los freelance, podemos encontrar los **complementos de equipo** que necesitamos. En el futuro, el mayor desafío será resolver estos dos problemas: la forma de llegar hasta ellos y el grado de recurrencia. Tendremos que aprender a contratarlos y trabajar con ellos de manera recurrente.»

# 2

## 5 técnicas para innovar y ganar agilidad gracias al freelancing



## Seleccionar los mejores consultores en momentos estratégicos

---

Trabajar con una coach en Design Thinking que se ha formado durante ocho años en **Google**, desarrollar una aplicación con el antiguo Ingeniero de software de **Apple** o seguir los consejos en estrategia digital de la antigua Responsable de adquisición de **Blablacar**...

El modelo del freelancing permite dotarse de habilidades que antes resultaban inaccesibles. Contratar a un genio de la tecnología para un puesto indefinido requiere tiempo e importantes recursos financieros. En un contexto así, los condicionantes temporales, de presupuesto en RRHH y de tamaño de equipos, implican contratar perfiles más transversales.

Hoy en día, el freelancing hace que sea posible **trabajar al instante con los mejores especialistas** al tiempo que mantienes tu presupuesto bajo control. Desarrollar tu proyecto involucrando a expertos en momentos clave, tanto en proyectos puntuales como regulares, cortos o largos, es una realidad.



## Acelerar para sacar adelante un proyecto

---

El freelancing es un mecanismo de acción realmente eficaz que permite dar respuesta a unas necesidades específicas puntuales. En ocasiones, al tratar de hacerlo todo internamente, los equipos se ven ralentizados en etapas que podrían ser realizadas de manera más eficaz por un especialista. Los expertos freelance trabajan en numerosos proyectos y se mantienen informados sobre las prácticas recomendadas y novedades. Al delegar la realización de estas etapas a un freelance, tus colaboradores internos podrán **centrarse en su actividad principal**, en la que representan un gran valor añadido.

Además, recurrir a la fuerza freelance permite **absorber picos de necesidades operativas**, ya giren en torno al diseño, al contenido o al desarrollo. Una vez definida la estrategia y, tras el lanzamiento del proyecto, la ejecución puede verse ralentizada por condicionantes meramente operativos. Apelar a trabajadores freelance permite ajustar el ancho de banda según sea necesario, ampliando los equipos de manera puntual para absorber la carga de trabajo.

Estas dos acciones son realmente eficaces si tenemos en cuenta que esa contribución específica beneficia a toda la cadena de valor deshaciendo los puntos de bloqueo.



## Mantenerse a la vanguardia de los conocimientos

---

Los freelance están continuamente formándose en las prácticas más vanguardistas del mercado gracias a la variedad de proyectos que llevan a cabo y a su análisis permanente del ecosistema tecnológico. El 78 % de ellos señalan el aspecto formativo del freelancing<sup>5</sup> como un aspecto clave. En un contexto en el que la evolución de las nuevas tecnologías avanza a pasos agigantados, su presencia en el núcleo de la empresa, así como su contribución directa en los proyectos, garantiza la **polinización constante de los conocimientos** técnicos y metodológicos.

Paralelamente a esta transmisión natural de nuevos conocimientos que favorece el trabajo colaborativo, otra opción puede ser contar con un freelance cuya función principal consista en transmitir su conocimiento. Su especialización y visión externa resultan grandes virtudes para desarrollar las habilidades técnicas u organizativas de tus equipos. Coach activos, consultores en marketing o formadores en desarrollo web son valiosos aliados para gestionar el cambio, optimizar tus métodos de trabajo, **adoptar nuevas herramientas y formar a tus equipos**.



<sup>5</sup> Estudio Malt, **El freelancing en España** (2019)

## Despejar el camino para la innovación

---

La agilidad es un pilar y un poderoso medio de innovación. Al recurrir a expertos freelance, tus equipos podrán llevar a cabo más proyectos a corto plazo. Esto hace posible ser reactivo de cara a la competencia y a los cambios del mercado para así evitar la obsolescencia.

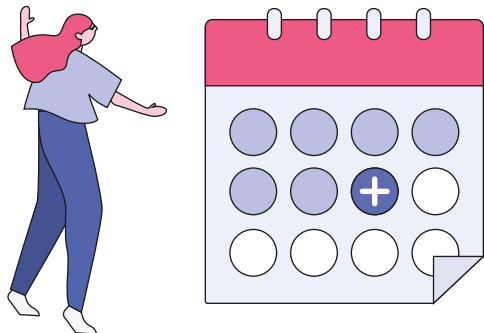
Más allá de esta posibilidad de innovación en materia de desarrollo « core business », el freelancing permite **innovar y experimentar de manera más libre en proyectos** a los que, en otras circunstancias, no se les habría dado prioridad. Podrás trabajar en modo laboratorio, desarrollar un producto paralelo, realizar pruebas y asumir riesgos de manera controlada. Al contratar a trabajadores independientes, podrás acceder temporalmente a las habilidades necesarias para explorar tu mercado y, si el proyecto funciona, ampliar tus equipos.



## Ajustarse a los plazos de contratación de los empleados

Un freelance te permite ganar el tiempo necesario para contratar de manera estratégica. En pleno epicentro de la guerra de talentos, encontrar y contratar a la persona adecuada puede llevar varios meses. Sin embargo, la precipitación no es buena consejera cuando se trata de obtener conocimientos expertos destinados a puestos clave.

¿Estás buscando una perla para convertirla en tu futuro/a desarrollador/a jefe o VP de Ingeniería pero lo necesitas con urgencia? **Encuentra la solución inmediata en un freelance experto** y tómate el tiempo necesario para continuar con el proceso de contratación sin las concesiones que implica en ocasiones la falta de tiempo. Gracias a su conocimiento de la profesión y a su red de contactos, este experto freelance puede ayudarte, además, a preparar la descripción del puesto de trabajo para encontrar la joya que estás buscando.



Los perfiles freelance presentes en Malt revelan un ecosistema profesional completo:



### Profesiones para gestión de proyectos

- + Jefe de Producto
- + Jefe de Proyecto
- + Scrum Master
- + Coach...



### Profesiones de marketing y comunicación

- + Responsables Editoriales
- + Creadores-Redactores
- + Traductores
- + Consultores
- + Expertos en Webmarketing...



### Profesiones IT

- + Desarrolladores Back-End,
- + Desarrolladores Front-End
- + DevOps
- + Webmaster
- + Data Scientist
- + Profesiones de la DSI (Administradores del Sistema, Red y Seguridad)...



### Profesiones artísticas

- + Diseñadores UX
- + Directores Artísticos
- + Diseñadores Gráficos
- + Fotógrafos...

Existen trabajadores freelance para todo tipo de necesidades relacionadas con los proyectos digitales.

¡Ellos ya lo han conseguido!

## Acelerar su transformación digital

Michelin internaliza la creación de sus sitios-web producto



Michelin, inmerso desde 2015 en un proceso de transformación digital, se ha dotado de una «Digital Factory». ¿Su objetivo? **Internalizar la producción de sus sitios web** y llevar a cabo proyectos de forma ágil.

Benoit Lamouche, Jefe de IT de esta unidad, ha integrado en su equipo a varios freelance expertos especializados en stack tecnológicos muy específicos para proyectos de larga duración.

*Hoy, Michelin lleva a sus espaldas la realización de tres páginas de producto diferentes, todas ellas llevadas a cabo por equipos mixtos compuestos de colaboradores **internos y freelance** para la creación, desarrollo e infraestructura de los sitios web.*

**Benoit Lamouche**, CTO, Michelin

¡Ellos ya lo han conseguido!

## Innovar en tu mercado

Essilor desarrolla aplicaciones específicas para sus clientes potenciales y equipos de venta



Essilor, líder en el mercado de lentes oftalmológicas, está presente en todo el mundo. **La DSI Francia de la empresa se ha convertido en una fuerza de desarrollo de software** para proporcionar aplicaciones específicas a su mercado destinadas a sus clientes y equipos de venta.

La DSI funciona gracias a un equipo permanente compuesto por jefes de proyecto, un líder técnico y un perfil administrador de datos, y hasta 22 colaboradores externos simultáneos, de los cuales el **80 % son profesionales freelance**.

*Los freelance con los que hemos trabajado han desarrollado una aplicación de CRM móvil en iPad **para nuestros equipos de venta**, un portal B2B para los ópticos, una aplicación para los vales de los clientes... En estos momentos estamos trabajando en una aplicación que ayudará a los ópticos en la toma de decisiones.*

**Laurianne Thiebaut**, DSI, Essilor France

¡Ellos ya lo han conseguido!

Desarrollar una estrategia de marketing aumentando tu fuerza operacional

Spendesk potencia la producción de sus contenidos para incentivar su desarrollo internacional



Spendesk, plataforma de gestión de gastos profesionales en aumento, potencia su desarrollo internacional con un eje marketing de contenidos. La estrategia editorial, unida a una producción regular, se llevan a cabo internamente y los freelance se integran en el desarrollo.

Para absorber los picos de necesidades y **poner rápidamente en marcha la estrategia editorial**, la empresa ha recurrido a diseñadores, traductores y redactores freelance, mientras que el equipo interno garantiza la coherencia de los contenidos.

« Podemos decir que ya conocemos el poder del freelancing, pues forma parte de nuestra estrategia de marketing desde el primer día. Eso nos da la posibilidad de reflexionar con menos condicionantes. Nos damos el tiempo necesario para pensar en lo que debemos hacer y nos otorgamos **los recursos necesarios** para llevarlo a cabo. »

**Stephanie Bowker**, Directora de marketing, Spendesk

¡Ellos ya lo han conseguido!

Absorber la urgencia y desarrollar sus competencias

Publicis corrige errores en un tiempo récord y forma a sus equipos



Tras haber identificado numerosos errores en un tablero de control Tableau, Jean-Marc Antuszewicz, Director de Data, ha recurrido a un analista de datos freelance para gestionar esta emergencia. A continuación, ha dirigido un proyecto de **remodelación de la herramienta y de desarrollo de competencias de sus equipos** con el mismo freelance.

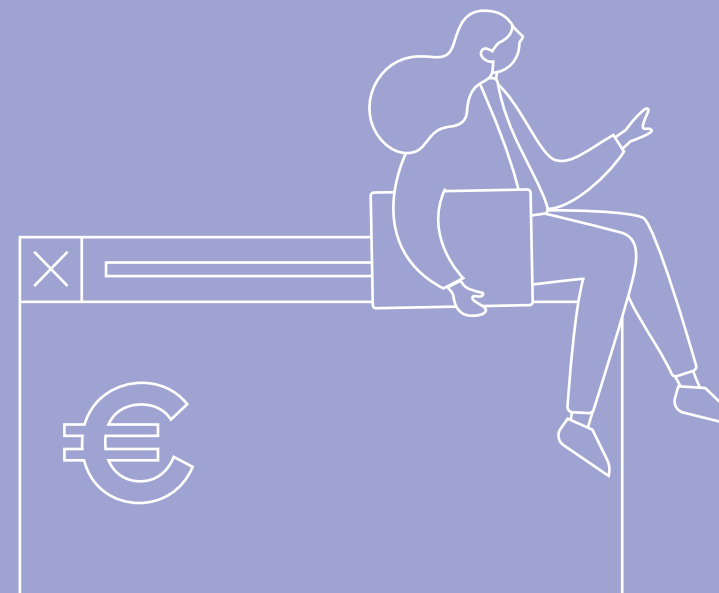
En un primer momento, el analista de datos ha repensado el diseño de los tableros de control. Después, ha garantizado la sostenibilidad de su trabajo formando a los Data Scientist empleados para la utilización de Tableau.

« Los freelance son perfiles expertos con una óptica neutra, **una actitud verdaderamente flexible** y un auténtico espíritu comercial. También hemos conseguido encontrar personas híbridas con gran facilidad: muy competentes en analytics y que, además, poseen una faceta de desarrollador experto. »

**Jean-Marc Antuszewicz**, Director de Data, Publicis Sapient France

# 3

## ¿Cuál es la tarifa media por profesión de los freelance?



Puede resultar difícil evaluar el coste de un proyecto haciendo intervenir a colaboradores freelance. Definir con antelación el presupuesto que podrás asignar a la proyectos te ayudará a centrar tu búsqueda y encontrar rápidamente a la persona que responderá a tus exigencias.

## Las tarifas medias de los freelance

En base a los perfiles registrados en Malt hemos definido las **tarifas medias** para tener una idea de los precios del mercado. El nivel de conocimientos del freelance o la ciudad en la que ejerza pueden tener una influencia en las tarifas diarias para cada profesión, y estas pueden cambiar en función de la duración de proyecto. Una tarifa media es únicamente un valor indicativo ya que está sometida a **importantes variantes** que deberá tener en cuenta.



Categorías de profesiones	Precio medio por día en Malt*
Jefes de proyecto · Coach activos	400€
Consultores en estrategia · Desarrolladores comerciales	380€
Diseñadores gráficos y 3D	200€
Desarrolladores Back-End	260€
Desarrolladores Front-End	240€
Data Scientists	300€
Consultores analíticos y de mercado	230€
Diseñadores UX/UI	220€

\*Tarifas de freelance en España con más de dos años de experiencia y con al menos una misión en Malt.

## Freelancing vs cuenta ajena: ¿es posible comparar los gastos?

El freelancing no es un sustituto del trabajador por cuenta ajena, sino una **forma de trabajo complementaria**, con sus propias ventajas y valor añadido.

Su rentabilidad reside en el ahorro de tiempo y la flexibilidad y experiencia que aportan a los proyectos. La gestión administrativa simplificada, el tiempo de contratación reducido y la facilidad de acceso al talento, permiten a los directores aliviar inmediatamente al conjunto de los equipos. Los proyectos avanzan con más agilidad y **el ahorro de costes de funcionamiento resultan ventajosos a medio y largo plazo.**

Esto se aplica especialmente a los perfiles más senior que cuentan con una visión global de los proyectos. Saben anticipar los problemas y, de este modo, evitar las interrupciones y el coste implícito en el retraso de los plazos. Según el estudio de McKinsey Global Institute<sup>6</sup> acerca de “el talento en las empresas”, la experiencia y la productividad progresan por etapas: para un proyecto altamente complejo, la productividad de los «high performers» **sobrepasa en un 800 % a la de los perfiles clásicos.**



<sup>6</sup> McKinsey Study : Attracting & Retaining the best talent, 2017

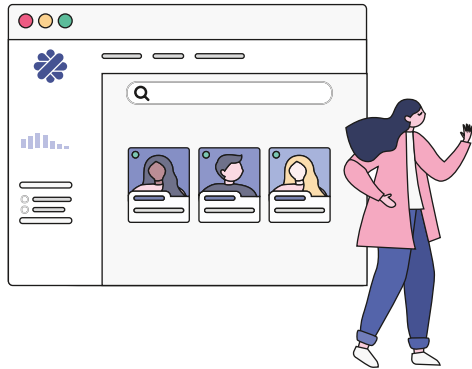


## Utilizar plataformas especializadas

Hoy en día, las plataformas pueden ayudarte a encontrar al profesional freelance que estás buscando. Su oferta de perfiles puede abarcar necesidades muy específicas (desarrollo web, diseño gráfico, profesiones creativas...), generales o temáticas.

Ese es el caso de **Malt, primera plataforma para conectar** empresas y freelance del universo digital en Francia y España. Este tipo de servicio te permitirá encontrar profesionales certificados, contar con ayuda experta para la selección de perfiles, centralizar tus prestaciones y proteger tus proyectos con un seguro de responsabilidad civil.

Cuando busques un freelance, ante todo, echa un vistazo a su portfolio y trayectoria: número de proyectos realizados, el grado de satisfacción de las empresas que los hayan contratado, así como la forma en que comunican su experiencia, son aspectos a tener en cuenta a la hora de identificar a la persona adecuada.



Incluso una ínfima diferencia en las habilidades, esfuerzos u oportunidades puede significar una diferencia considerable de ingresos.<sup>7</sup>



Para trabajar con los mejores freelance es necesario **encontrarlos, evaluar sus habilidades** y motivarlos lo suficiente como para participar en el proyecto.

<sup>7</sup> La segunda era de las máquinas, Erik Brynjolfsson et Andrew McAfee, Odile Jacob, 2015

# Encuentra fácilmente a los mejores freelance en Malt.



Perfiles verificados con opiniones y valoraciones de las empresas

Trabaja con expertos certificados.



[www.malt.es/companies](http://www.malt.es/companies)



## Supervisar las redes sociales profesionales



Las redes sociales profesionales son herramientas útiles para analizar tus necesidades y evaluar a los candidatos. Al no ser tan completas como las plataformas, no sirven para gestionar la contractualización, el pilotaje y las transacciones de proyectos, pero sí que permiten captar a los freelance y estar al día de la actualidad de las distintas profesiones.

Al llevar un seguimiento de los freelance en **LinkedIn**, podrás identificar los miembros más activos y los más reputados de cada comunidad. Concretamente, **GitHub** te permite consultar las creaciones de los desarrolladores. En materia de Data Science, **Kaggle** te permite establecer relaciones con expertos en el tema y, si estás buscando a tu futuro director artístico o diseñador UX/UI freelance, **Dribbble** te permitirá conversar con una sólida comunidad de diseñadores web.



Automatiza tu análisis

También es importante supervisar las redes sociales generalistas. Numerosos freelance se **declaran disponibles en Twitter** al terminar su proyecto. Con Tweetdeck, podrás efectuar búsquedas filtradas en los tweets y configurar alertas en habilidades específicas.

## Desarrollar y difundir tu marca de empleador



Los mejores freelance quieren participar en proyectos que les resulten interesantes. Construyendo una marca de empleador fuerte, los proyectos que propongas tendrán **más posibilidades de seducir a los mejores freelance**. Difunde tu experiencia, da la palabra a tus equipos. Posiciónate en los lenguajes y framework utilizados, organiza meet up y eventos de tu sector y hazte ver en ellos, defiende tus elecciones en materia de marketing, diseño y gestión.

Estas prácticas recomendadas te permitirán promocionar tu cultura y crear una imagen de cómo es trabajar en tu empresa. Por último, más allá del mensaje transmitido, **conviértete en un actor visible e identificado de tu sector**. Entre dos proyectos idénticos, un freelance escogerá la empresa que tenga una mayor repercusión en su portafolio.

De este modo, bautizará con tu marca de empleador a aquellos freelance con los que trabajes. **Piensa en la sostenibilidad de tu relación**. Cada freelance es una puerta abierta en las redes sociales profesionales y puede recomendarte entre sus contactos.

## Invertir en espacios de coworking

Los espacios de coworking se han multiplicado estos últimos años, y ahora se cuentan por centenares. El punto fuerte de estos espacios es que rebotan de **talentos independientes venidos por su propio pie para cultivar su red de contactos**. Puedes sacar provecho de estos espacios para encontrar a un experto freelance en un entorno dedicado al trabajo.

En esta línea, grandes empresas como Thales, Salesforce, Société Générale o Microsoft han abierto oficinas en espacios de coworking. Esta práctica les permite acercarse a los freelance y adentrarse en áreas de innovación empresariales.

Estas oficinas también contribuyen a mejorar el **atractivo geográfico de las empresas**. Resulta complicado hacer ir a algunos perfiles muy solicitados hasta unas oficinas situadas en el extrarradio. Por ello, los coworking representan una oportunidad en el centro de las ciudades.



## El Hackathon: contratación exprés y marca de empleador

Para poder encontrar desarrolladores, Airbnb France despert  interés recientemente al organizar su primer **AirHack**. Un desafío de 12 horas que tuvo lugar en las oficinas de Airbnb y que logró reunir cerca de 40 desarrolladores.  El resultado? La plataforma ha podido contratar a **5 nuevos desarrolladores** en un tiempo récord.



# 5

## Sacar adelante tu proyecto con freelance



El freelancing es una forma de trabajo estructurada en torno a prestaciones y entregas definidas. Dirigir un proyecto con éxito consiste en identificar una necesidad, acordar unos objetivos concretos y asegurarse del correcto desarrollo de la misma en el marco del proyecto.

## ① DEFINIR TU PROYECTO

---

### Fijar un presupuesto preciso

---



Para definir el presupuesto adecuado para tu proyecto es imprescindible empezar evaluando **el grado de experiencia que busca** y **el valor** de la prestación en el mercado, por ejemplo, remitiéndote a la tabla de tarifas del capítulo 3.

Para informarte, puedes contactar con el equipo de compras de tu empresa. También es recomendable analizar las tarifas de los trabajadores independientes en las plataformas de freelancing. Las consultoras, plataformas profesionales u organismos publican a menudo numerosos **barómetros de precios** para diferentes sectores de actividad.

### Muestra el atractivo de trabajar en tu empresa

---



Para describir los proyectos de forma atractiva para los mejores freelance hay que tener en cuenta qué es lo que les motiva. **El crecimiento personal** y las ganas de participar en **proyectos significativos**<sup>8</sup> se encuentran en primer lugar, antes de la motivación económica. El interés que despierte el proyecto así como la cultura empresarial resultan determinantes para los freelance.

**Explica** cuáles son los desafíos del proyecto, los desafíos técnicos y el grado de experiencia necesario. Al leer la descripción, el freelance tiene que entender lo que obtendrá en relación a sus habilidades y a su carrera profesional.

**Contextualiza** para dar sentido. Presenta la totalidad del proyecto, los objetivos y colaboradores, así como las etapas a seguir. Deja claro cuál es el logro final en el que participará el freelance.

**Amplía** el contexto del proyecto a la empresa. Tus valores y cultura dan sentido a los proyectos. Presenta tu empresa, tu visión y gestión del trabajo. Comparte tus ambiciones para que elijan trabajar contigo.

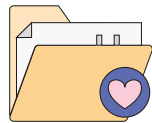
<sup>8</sup> Estudio Malt, **El freelancing en España** (2019)



Consejo

Aprovecha la primera toma de contacto para presentar un proyecto claro y estructurado. **Una relación honesta** y una comunicación con total transparencia de las expectativas y resultados también será un factor fundamental en tu relación con profesionales freelance.

## No subestimes las habilidades interpersonales

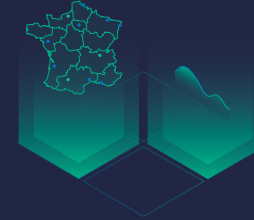


Junto a las habilidades técnicas de tus candidatos, no olvides examinar a conciencia sus **habilidades interpersonales** y **valores**. «¿Cuentan con la misma visión del producto/servicio que tus equipos? ¿Han captado la identidad de tu marca y sabrán producir un contenido con el que identificarse?» Estas son algunas preguntas a las que deberás responder antes de escoger a tu freelance.



Consejo

No dudes en definir con claridad las exigencias inherentes al puesto de trabajo, así como los criterios secundarios en los que la empresa podrá hacer concesiones. Al **fijar así tus prioridades**, contarás con un margen de maniobra que haga posible a tu proyecto avanzar en los plazos establecidos.



40.000 expertos freelance en Tech y Data están disponibles para tus proyectos IT

25.000

Desarrolladores  
Back-End

8.000

Desarrolladores  
Front-End

25.000

Desarrolladores  
móviles

3.000

Data  
Scientists

1.300

Coachs  
Agile / Scrum

500

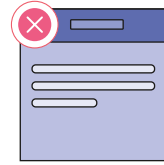
DevOps



[resources.malt.com/es/blog/formularios/malt-tech-trends-2019-es/](https://resources.malt.com/es/blog/formularios/malt-tech-trends-2019-es/)



## ② REDACTAR LA PROPUESTA FREELANCE PERFECTA



### ✓ DO

Redactar un discurso veraz sobre tu empresa e indicar su historial y cifras clave, ambiciones, valores, entorno y objetivo del proyecto que deberá llevar a cabo tu proveedor.

### ✗ DON'T

Partir de la base de que el proveedor ya sabe todo sobre ti; no compartir con él los conocimientos indispensables que le permitirán entender tu proyecto.

### ✓ DO

Compartir el conjunto de elementos estratégicos que componen su identidad: ADN, directrices y reglamentos, clientes meta y competencia, visión y espíritu.

### ✓ DO

Fijar claramente sus objetivos detallando con precisión los resultados esperados y KPI.

### ✗ DON'T

No contextualizar tu solicitud.

### ✓ DO

Indicar cuáles son los receptores de su trabajo en la cadena de valor, así como los usuarios finales.

### ✗ DON'T

Omitir requisitos fundamentales, de orden jurídico, gráfico (diseño, código de color, imágenes...), editorial, técnico (sistema de explotación, tecnologías empleadas, formato de la entrega...) o reglamentario.

### ✓ DO

Dejar claros los plazos y fechas límites, idealmente con ayuda de una retroplanificación, e indicar el número de entregas en las que se deberá realizar.

### ✗ DON'T

Fijar fechas límite imposibles que no tienen en cuenta los plazos de validación de las dos partes.

### ✓ DO

Comunicar tu presupuesto global para que el freelance pueda analizar tu propuesta y su agenda en consecuencia.

### ✓ DO

Ser breve y conciso, sintetizando los elementos clave de la solicitud en una sola página.

### ✗ DON'T

Crear una propuesta demasiado restrictiva o puntillosa que merme la creatividad del freelance.

### ③ LLEVAR UN SEGUIMIENTO DEL PROYECTO

---

La propuesta validada representa la estructura central para realizar un seguimiento adecuado del proyecto. Hay que ponerse de acuerdo sobre los **términos de su realización**: el objetivo, las entregas (ser preciso en las explicaciones) y el calendario. El informe puede sufrir modificaciones antes del inicio del proyecto, a medida que vaya conversando con el freelance. Este podrá aportar valor contribuyendo a perfilar la entrega.



En el marco de un proyecto IT, comparte tus expectativas con el freelance con total **transparencia** definiendo especificaciones precisas para el proyecto.

#### Formalizar cualquier cambio en el campo de acción

---

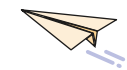
Seguramente, tus proyectos y especificaciones evolucionen a medida que el proyecto avance y, probablemente, haya algunas que tengan un impacto en la carga de trabajo y la agenda del freelance. Para evitar cualquier sorpresa o litigio, es importante hablar con antelación sobre los posibles cambios y **formalizar todo acuerdo** resultante.

### Planificar etapas intermedias y mantener un contacto constante

---

Es importante llevar un seguimiento del proyecto, sobre todo en las primeras fases. Si la entrega se ajusta a lo fijado en la propuesta, no es posible rechazar el pago a un freelance añadiendo que «el resultado no me gusta». Para asegurarte de que la entrega satisface los requisitos, principalmente en proyectos de tipo creativo, las etapas intermedias permiten **ajustar la orientación del proyecto**.

Siempre que sea posible, estas etapas deberán corresponder con entregas, incluso parciales, que te permitirán **evaluar rápidamente si el desarrollo del proyecto va en la dirección adecuada**. Así evitarás «el efecto túnel», que puede ser una consecuencia de un largo aislamiento del freelance y que, tras varias semanas de trabajo, puede resultar en una insatisfacción por tu parte.

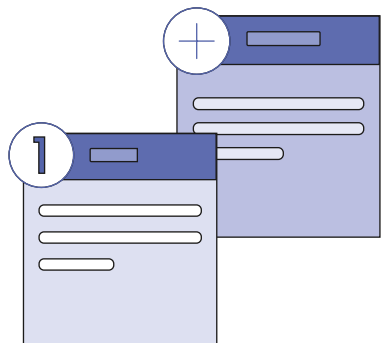


## Prever un periodo de «posventa»

Esto te permitirá asegurarte de que el freelance haga un seguimiento para **finalizar los posibles detalles que no habías anticipado**. Por supuesto, podrás precisar estos elementos durante los intercambios, o en el contrato, para que estén incluidos en el precio de la prestación.

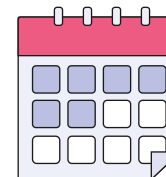
Algunos ejemplos :

- + Algunos días de mantenimiento de tu sitio web durante un periodo de tiempo determinado.
- + Corrección de todos los errores notificados por tus equipos durante 15 días.
- + Número de intercambios en una producción gráfica o ilustración.



## Definir fechas de entrega precisas y respetarlas

Cuando acepta trabajar en tu proyecto, el freelance bloquea tiempo para ti. Cualquier aplazamiento conllevará una pérdida de ingresos o un sobrecoste para el freelance. **Mantén un contacto regular** con él/ella para proporcionarle la mayor información posible sobre tu agenda y que así pueda gestionar el suyo y, si tu proyecto se suspende, buscar otras fuentes de ingresos.



Recurrimos de manera habitual a los freelance. Incluso se puede decir que empezamos a fidelizar a algunos de ellos. Somos conscientes de que estos talentos tienen la posibilidad de escoger a sus clientes. Y por ello ponemos especial cuidado en acogerlos e integrarlos en nuestros proyectos.

**Anne-Sophie Godon**  
Directora de Innovación, Malakoff Médéric

# CONCLUSIÓN

Hoy en día, la escasez de talento es una realidad que generará un **déficit estimado en 1,5 millones de asalariados altamente cualificados de aquí a 2030**, así como una pérdida de ingresos de 175 mil millones de euros<sup>9</sup>. Para responder a las altas demandas en cuestión de contratación, las empresas aprenden de manera progresiva a colaborar con los talentos del universo digital, ahora disponibles como profesionales freelance.

Desarrolladores, Data Scientist y diseñadores UX/UI son expertos que cada vez optan más a menudo por la independencia que ofrece el freelancing. No obstante, los trabajadores freelance son algo más que habilidades poco comunes. Proporcionan un **potencial productivo, innovador y reactivo** a las empresas.

Representan el principal mecanismo de **formación**

**de los equipos internos hacia la transformación digital** o el desarrollo de nuevas habilidades. Su mirada fresca y su capacidad para evolucionar a través de las tendencias del mercado también permiten a las empresas seguir siendo innovadoras y activas, abiertas al cambio.

Para favorecer el acceso a estos talentos, en los últimos años han surgido plataformas de puesta en relación como Malt que facilitan la adopción de un modelo híbrido y el tránsito a la empresa ampliada. Ahora tú también puedes encontrar al freelance que necesitas en tan solo unos instantes, acceder a perfiles muy demandados e **iniciar un proyecto en cuestión de días** para acelerar tus realizaciones, desarrollar las habilidades de tus equipos e innovar en tu mercado.

<sup>9</sup> Estudio **The Global Talent Crunch** - Korn Ferry, mayo 2018





**Malt es la primera comunidad de freelance del universo digital en Francia y España**, y ahora también está presente en Alemania.

Con 150.000 freelance inscritos de los que **40.000 son desarrolladores**, Malt pone en relación a trabajadores independientes altamente cualificados con empresas de cualquier tamaño (Malt cuenta con 90.000 clientes de los que un 80 % forman parte del CAC 40 y del IBEX 35).

Facilitamos un acceso constante a esta nueva cantera de profesionales y a una gran diversidad de expertos freelance garantizando una aceleración en materia de búsqueda, incluso de cara a aquellas habilidades menos comunes.

Por lo general, hay que contar con una media de 6 meses para contratar a un desarrollador. Sin embargo, gracias a nuestro modelo único de puesta en contacto directo, encontrar a un freelance es instantáneo. **El plazo medio de lanzamiento de un proyecto en Malt es de 3 días.**

En Malt podrás hacer tu propia selección de freelance en función a tus criterios, consultar su

disponibilidad en tiempo real y sus tarifas diarias con total transparencia y solicitar un presupuesto en tan solo unos clic.

Si lo deseas o, en caso de que tus necesidades sean complejas y/o constantes, podrás beneficiarte de un **acompañamiento en materia de búsqueda por parte de nuestros equipos especializados**. Con Malt, cada colaborador de tu empresa estará acompañado durante cualquier proyecto.

En nuestra oferta incluimos el conjunto de herramientas necesarias para cada una de las etapas de las prestaciones freelance. **Seguro de responsabilidad civil para cada proyecto de hasta 9 millones de euros gracias a AXA, facilidad de tener todas tus facturas en una misma herramienta, pero sobre todo, el apoyo de un equipo dedicado únicamente a los tuyos.**

Con esta solución global, Malt se ha convertido en la primera plataforma freelance en facilitar la colaboración con todas las profesiones que intervienen en la realización de un proyecto digital.



**[www.malt.es/companies](http://www.malt.es/companies)**

*Con Malt, encuentra  
a los mejores freelance  
para tus proyectos.*

**[www.malt.es](http://www.malt.es)**



