

¿AÚN
NO
ERES
FREELANCE?

LA GUÍA
IMPRESINDIBLE
DEL FREELANCE
(Y DE LOS
QUE TODAVÍA
NO LO SON)

JOSÉ ANTONIO CALVO

¿AÚN NO ERES FREELANCE?

JOSÉ ANTONIO CALVO

¿Te sientes infravalorado en tu trabajo? ¿Lidias con jefes ineptos, desfasados y limitantes? ¿Quieres dar un giro a tu vida profesional? ¿Quieres progresar en tu carrera de forma rápida y eficiente? Si has respondido Sí a alguna de estas cuestiones, ha llegado la hora de plantearte algo nuevo.

José Antonio Calvo tiene el don de contagiarte su pasión por el estilo de vida del *freelance*, por la seducción de gozar de libertad para decidir tu futuro y llevar las propias riendas de tu vida profesional. Y, en el caso de tengas un contrato laboral, te convencerá para hacer un cambio que te libere de la presión de los jefes y de la organización que coartan tus posibilidades.

José Antonio es un *freelance* convencido y te cuenta todos los trucos para que puedas acceder a este colectivo evitando los errores que él cometió y, además, te detalla qué debes hacer para conseguir clientes y cómo gestionarlos, organizar bien tu trabajo para que te consolides y crezcas, llevar las cuentas para que tengas un negocio solvente, crecer a nivel personal, y preparar y gestionar la recta final de tu carrera profesional.

Aquí están las respuestas que convertirán tus dudas en certezas. Aquí está el conocimiento que necesitas para desarrollar una carrera profesional de éxito y sin miedo. ¿Estás preparado? Ha llegado la hora de tomar el mando de tu vida. De alcanzar las metas y objetivos que realmente deseas. Ha llegado el momento de ser *freelance*.

Más información
aquí:



IBIC: KJVS
ISBN: 978-84-949041-6-5



Libros de Cabecera
www.librosdecabecera.com

¿Aún no eres *freelance*?

La guía imprescindible
del *freelance* (y de los que
todavía no lo son)

José Antonio Calvo

Libros de Cabecera
www.librosdecabecera.com

Barcelona - Madrid

1ª edición: marzo 2019

© 2019 José Antonio Calvo Martínez

© 2019 Libros de Cabecera S.L.
Rambla de Catalunya, 53 7º G
08007 Barcelona (España)
www.librosdecabecera.com

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Diseño de la colección: Erola Boix
Editores: Paco López y Virtuts Angulo
Portada: P.A.R
Maquetación: Nèlia Creixell

ISBN: 978-84-949041-6-5
eISBN: 978-84-949041-7-2
IBIC: KJVS
Depósito Legal: B 6354-2019

Impreso por DC PLUS, Serveis editorials, scp

Impreso en España - *Printed in Spain*

A Lucía Vera Hervás, por ser todo y lo mejor en mi vida. Sin tu ayuda, sonrisa y esfuerzo las cuentas serían demasiado empinadas.

A mi familia, porque soy lo que soy gracias a vosotros. Siempre dando sin pedir a cambio.

Y a mis amigos: esas personas que eliges porque son lo mejor que pasa por tu vida.

Índice

Prólogo del editor	9
Introducción	13
1. ¿Por qué ser <i>freelance</i>?	15
2. Lo primero: definir tu propuesta de valor	35
3. Vender(te) es más fácil de lo que piensas	49
4. Vender(te) por internet	73
5. Negociar con potenciales clientes	91
6. Gestionar la relación con los clientes	115
7. Organizar bien tu trabajo	139
8. Gestionar tu propio crecimiento personal	169
9. Consolidar tu actividad como <i>freelance</i>	191
10. Llevar las cuentas	219
11. Preparar y gestionar la recta final de tu carrera	251
Conclusiones: 3, 2, 1 ¡despega ya!	261

Prólogo del editor

Querido lector:

Tienes en tus manos un libro salido del alma de su autor, José Antonio Calvo, que lo ha parido (literalmente) como un manifiesto del trabajador por cuenta propia, el *freelance*. Porque José Antonio es un apóstol del tema, que está convencido de las enormes ventajas del trabajo como *freelance*, y quiere gritarlo a los cuatro vientos.

Este libro es eso: una manifestación directa, honesta y sin filtros, que José Antonio dirige a aquellos que se planteen la posibilidad de trabajar por cuenta propia, animándolos decididamente a hacerlo.

Como fundador y editor de Libros de Cabecera, yo mismo soy también un convencido de las virtudes del trabajo *freelance*. Y lo soy por propia experiencia. Salvo unos años como empleado, precisamente en el sector editorial, en el Grupo Planeta, donde fui director de Control de Gestión y Auditoría Interna justo al acabar mis estudios universitarios, enseguida me dediqué, como autónomo, a trabajar como consultor de organización y gestión financiera, primero enclavado en una pequeña firma internacional de consultoría y luego ya por mi cuenta, cuando opté por crear una Sociedad limitada con un amigo. Más tarde, esa sociedad creció hasta que, cuando teníamos 100 empleados, nos integramos en otra firma internacional (Andersen Consulting, la actual Accenture) y finalmente vendí mi parte y regresé a mi despacho *freelance* como consultor y abogado, donde sigo, compartiendo mi profesión de economista y abogado con mi pasión como editor.

Siempre he sido un convencido de que cualquier profesional que crea en sí mismo y que se considere preparado para ejercer su profesión al más alto nivel, tiene todo el sentido que se libe-

re de las ataduras que representa un contrato laboral, en un entorno donde no es completamente libre, dependiendo de un jefe y de una estructura organizativa que a menudo se arroga injustamente la aportación de valor de sus empleados (el éxito tiene muchos padres, mientras que el fracaso es huérfano); con la necesidad de mendigar a veces una participación justa en el valor creado para la empresa por nuestro trabajo.

El asalariado no deja de ser como un *freelance* de un solo cliente que cobra un precio fijo (o semifijo) por su trabajo. Si el «cliente» cree que no aporta valor, lo echa; pero si aporta mucho más valor de lo que cuesta, es muy raro que reciba una participación justa de ese valor añadido.

El asalariado, en lugar de varios clientes tiene un solo jefe, y en lugar de facturar más o menos por lo que hace, tiene una hoja de salario. Como *freelance* ganarás en libertad (y seguridad) al depender de más de un jefe-cliente, y te asegurarás de que vas a cobrar de acuerdo al valor que aportas con tu trabajo. Sin soportar malos jefes, sin temer al despido, sin suplicar aumentos de sueldo. Eso sí, has de ser valiente y creer en ti mismo o en ti misma.

El mensaje principal de este libro es ese: ¡hay que atreverse! ¡Sé valiente! Para ser *freelance* solo se necesita eso: ser valiente. Como dice mil veces José Antonio en el libro: si tienes valía profesional y ganas de trabajar, el tiempo te demostrará que vale la pena. ¡Tírate a la piscina!

En la editorial, cuando le encargamos el libro a José Antonio, lo hicimos porque estamos convencidos de que hay muchos *freelance* y muchos aspirantes a *freelance* que valorarán tener un libro así, un verdadero *libro de cabecera* que expone la problemática integral del *freelance* y apunta soluciones a todos los retos y problemas con los que debe lidiar un *freelance* cada día. En un lenguaje claro y directo.

Además, lo hemos hecho porque también estamos convencidos de que el futuro del empleo es el trabajo autónomo, el trabajo por cuenta propia, el *freelance*. Un libro de nuestro catálogo, que recomendamos leer: *El Ocaso del Empleo*, ya lo apuntaba hace unos años cuando lo publicamos por primera vez: el empleo como tal está de baja, las empresas requieren flexibilidad y acceso a los mejores en el momento en que los necesitan, pagándoles lo que en ese momento les pidan y se merezcan, tratándolos como proveedores. Y los empleados ya no pueden confiar en que el contrato laboral clásico les sirva de paraguas seguro para mantener su empleo y evolucionar profesionalmente. ¡Y menos en las pequeñas y medianas empresas!

En el futuro las personas vamos a tener que cambiar de oficio (y si somos empleados, de empresa) varias veces en nuestra vida, y para poder sobrevivir debemos velar por nuestra empleabilidad, hemos de ser siempre valiosos en el mercado de trabajo, de modo que los cierres empresariales o las crisis no nos dejen tirados en la calle, sin empleabilidad alguna, en un cuadro aterrador como el que por desgracia tienen que afrontar muchas personas en muchos países; en un mundo donde la globalización y los avances tecnológicos nos obligan a no dar nada por seguro, y caen las profesiones o los negocios aparentemente más asentados, o las mayores empresas, en cuestión de meses.

La solución a todo eso ¿cuál es? Ser nuestra propia empresa: ser *freelance*. Estar permanentemente preparado para servir a un mercado cambiante, aportar valor a nuestros clientes y no depender de uno solo. Así podremos transitar con éxito por este convulso siglo XXI.

¿Aún no eres *freelance*? ¿A qué esperas?

Paco López, fundador y editor de Libros de Cabecera

Introducción

El modelo *freelance* está en auge. Tendemos a un mercado laboral con cada vez más trabajos por proyectos. Existe cierta alarma social ante el avance de lo que se conoce como *Gig Economy* —la economía del trabajo temporal— y modelos similares. Sin embargo, el trabajar por proyecto es algo que existe desde que tenemos carpinteros, zapateros o herreros en la sociedad. Centenares de profesiones trabajan por proyecto desde hace cientos de años, es algo normal. Posiblemente tengan una mejor vida que tú, que eres asalariado, público o privado.

El proyecto del taller al que llevas el coche es que arreglen tu vehículo. El proyecto de tu panadero es entregarte la barra de pan que realiza a diario. El proyecto del fotógrafo de tu boda es que salgáis guapísimos en las fotos. El proyecto de un técnico informático es arreglar los equipos estropeados. El proyecto de un *rider* es llevar la comida que has pedido a tu casa. El proyecto de un abogado es ayudarte a resolver tu caso. El proyecto de un asesor empresarial es ayudar a las corporaciones a gestionar sus cuentas para que evolucionen de forma adecuada. El proyecto de un diseñador web es que las empresas tengan una web impecable. Y así puedo estar horas,...

Esa relación de realidades nos sirve para explicar lo que pretendemos con este libro: presentar el hecho de ser *freelance* como una opción laboral tan perfectamente válida como cualquier otra. Se puede ganar mucho más dinero siendo *freelance* que contratado por una empresa. Se puede tener una mejor organización de la vida personal y profesional. Se puede trabajar en proyectos mucho más grandes e interesantes, con la diferencia de que serás tú quien decida qué hacer en cada momento.

¿Quieres ir a clases de inglés por la mañana? Ok. Eres *freelance*: ponte el horario que quieras y trabaja por la tarde. ¿Vas a ser

padre y quieres reducirte la jornada sin necesidad de que te pongan *pegas* en tu empresa? Hazlo sin pasar por eso: eres *freelance*. ¿Priorizas el dinero a la vida personal? Trabaja las horas que quieras. Eres *freelance*. ¿Todo lo contrario? También puedes hacerlo.

Con los consejos, experiencias reales, fórmulas de organización y herramientas que encontrarás en este libro, podrás llevar las riendas de tu vida profesional por donde quieras. Sin depender de jefes ineptos o direcciones caprichosas. Evitando los principales inconvenientes de trabajar por tu cuenta. Inconvenientes que no lo son, cuando descubras las técnicas adecuadas que te ayudarán a esquivar las aparentes barreras de ser *freelance*; que no son más que desconocimiento de cómo funciona esto.

Con toda la información que presentan las siguientes páginas vas a aprender a gestionar tu día a día, a conseguir clientes con facilidad, a crecer profesionalmente, a saber cómo elaborar presupuestos para tus proyectos, a aprender a gestionar tu jornada laboral, a organizar los proyectos que inicies, a finiquitarlos con éxito, a trabajar con empresas, y muchos otros retos que ni imaginabas.

Vas, en definitiva, a cambiar el chip. Tu visión sobre el trabajo por cuenta propia va a cambiar, porque vamos a redefinir vicios y actitudes negativas que nos han ido calando a lo largo de nuestras experiencias como asalariados.

Si eres *freelance*, este libro es de lectura obligada. Si no lo eres, también, porque vas a querer serlo.

1. ¿Por qué ser *freelance*?

Mi nombre es José Antonio Calvo y soy *freelance* de rebote. Era director de Comunicación en España para una multinacional. De la noche a la mañana redujeron la plantilla y me echaron. No quería estar parado, así que me di de alta como autónomo, con cero clientes y cero ingresos. Fui tonto. Proceder de este modo fue uno de los muchos errores que cometí desde entonces. Y por esa razón estoy aquí escribiendo estas líneas.

Quiero trasladaros todas las cuestiones que me hubiera encantado que me explicaran antes de empezar como *freelance*. Tengo la sensación de que muchas de las visiones negativas que tenemos sobre el trabajo por cuenta propia se deben a que nadie nos ha explicado cómo esquivarlas. Pero con los consejos y la ayuda oportuna cualquiera puede ser *freelance*, tener una carrera mucho más exitosa que contratado por una empresa, con muchos más ingresos y con una vida personal plenamente organizada y completa.

Por lo tanto, y aun sabiendo que esto sonará egocéntrico, este libro es la primera razón por la que deberías plantearte ser *freelance* (o reafirmarte en ello si ya lo eres), pues en él vamos a intentar explicar las alternativas y soluciones que tienes al alcance de tu mano para vivir como realmente quieres, siendo el dueño absoluto de tu vida profesional.

26 razones (sin pararme a pensar mucho) para ser *freelance*

Si contestas Sí a alguna de las siguientes preguntas, tienes un gran motivo para ser *freelance* (y no digamos si contestas Sí a todas):

- ❶ ¿Quieres organizarte los horarios para cuidar a tus hijos?
- ❷ ¿Quieres asumir retos y tareas que no te permiten liderar en la empresa en la que trabajas?
- ❸ ¿Quieres desarrollar otras facetas profesionales que no habías realizado hasta ahora?
- ❹ ¿Quieres ganar más dinero sin esperar a que te aumenten el sueldo?
- ❺ ¿Quieres dejar de vivir procesos de selección con preguntas estúpidas o impertinentes?
- ❻ ¿Quieres negociar directamente los acuerdos comerciales de los que depende tu salario?
- ❼ ¿Quieres aprender lo que se enseña en un Máster en Dirección de Empresas y que te paguen (en lugar de tener que pagar tú)?
- ❽ ¿Quieres un verdadero reto personal y empresarial?
- ❾ ¿Quieres mejorar laboralmente en facetas en las que consideras que estás desfasado?
- ❿ ¿Quieres liderar equipos y en tu empresa estás estancado?
- ⓫ ¿Quieres liderar proyectos?
- ⓬ ¿Quieres cambiar de rama profesional y el mercado laboral no te lo permite por falta de oportunidades?
- ⓭ ¿Quieres ganar un dinero extra, sin perder tu trabajo actual?
- ⓮ ¿Tienes una idea única y quieres ponerla en marcha?
- ⓯ ¿Quieres empezar a divertirtiarte mientras trabajas?
- ⓰ ¿Quieres tener más tiempo para tu familia o tus amigos?
- ⓱ ¿Quieres conocer a gente interesante?

- 18 ¿Quieres demostrar a los demás lo que vales y sientes que en tu actual posición laboral no puedes hacerlo?
- 19 ¿Quieres ser feliz en tu puesto de trabajo?
- 20 ¿Quieres aumentar tus ingresos?
- 21 ¿Quieres sentirte orgulloso cada mañana por ser mejor profesional y persona?
- 22 ¿Te sientes estancado y quieres mejorar en tu vida profesional o personal?
- 23 ¿Sientes que el trabajo es una obligación, una losa o un problema?
- 24 ¿Quieres asegurar tu futuro y el de tu familia?
- 25 ¿Quieres trabajar en diferentes tipos de empleo a la vez?
- 26 ¿Quieres convertir tu *hobby* en tu forma de vida?

Acabo de escribir estas 26 preguntas sin pararme a pensar. Si lo hiciera, seguramente encontraría más motivaciones para ser *freelance*. Pero no quiero extenderme, porque si estás leyendo este libro es porque probablemente ya te ha picado el gusanillo, o has respondido que sí a varias de las preguntas anteriormente formuladas. Si así ha sido, tengo buenas noticias para ti en las siguientes líneas.

Ser *freelance* es otra cosa, pero mejor

Uno de los temas más polémicos de los *freelance* es la falta de protección social y de derechos que tiene un trabajador por cuenta propia frente a un asalariado. Y aquí tenemos uno de los primeros errores que comete el *freelance* principiante: comparar su situación laboral con la que tenía cuando era asalariado. O con la que tienen sus amigos funcionarios o que trabajan en la empresa privada.

Truco *freelance*

Primer y gran consejo para tu carrera *freelance*: No compares. Tú a lo tuyo. Y mucho menos con asalariados, funcionarios, etc. Cada puesto de trabajo y profesión tiene sus ventajas y desventajas. ¿Es mejor madrugar y tener un horario de mañana? ¿O prefieres dormir bien y despertarte tarde? La respuesta es subjetiva. Si eres asalariado o funcionario tendrás que amoldarte a lo que haya. Si eres *freelance*, cada uno puede elegir lo que le guste.

¿Quieres tener una cuenta corriente con muchos ceros y echar muchas horas, o piensas que es mejor trabajar menos y tener más tiempo libre? Cada uno piensa una cosa. Incluso tú mismo vas a cambiar de respuesta, dependiendo de si la respondes en una etapa u otra de tu vida. Siendo *freelance* podrás elegirlo a tu antojo. Esta es la clave. Podrás elegir qué ser y cuándo serlo. Lo que tú quieras. No hay nada que comparar.

Para tener éxito siendo *freelance* tienes que dejar de compararte con otras fórmulas laborales. Simplemente son distintas. Al margen de esto, lo cierto es que el modelo *freelance* se encuentra al alza. El auge de los negocios basados en internet ha modificado la forma en que consumimos, y muchos de los modelos de negocio que utilizamos funcionan, en realidad, en una infraestructura basada en *freelance*.

Muchos critican los nuevos modelos empresariales, y en algunos puntos podemos estar de acuerdo; sin embargo, esas mismas personas piden comida a domicilio, compran en tiendas *online*, exigen que un cerrajero les abra en minutos la puerta de su casa (porque se han dejado las llaves dentro), necesitan pintar su habitación, tienen dudas legales que resolver o les duele la espalda y van al fisioterapeuta. Todos ellos son *freelance*.

Existe una doble vara de medir, dependiendo de si me encuentro frente a un grupo de amigos defendiendo ideales políticamente correctos, o de si necesito algún servicio porque me hace

falta. La mayoría de la gente es bastante hipócrita en este sentido y, precisamente por ello, el trabajo que desempeñan los *freelance* es vital. Y más que va a serlo.

Los primeros interesados en regular y facilitar el camino de los *freelance* son las administraciones públicas. En primer lugar, por obligación. Se supone que este tipo de instituciones deben proteger, velar y asegurar el bienestar de los ciudadanos. En base a ello, y como veremos a continuación, en España ya ha habido cambios legales dirigidos a mejorar la protección y la calidad de vida de un *freelance*, de un trabajador autónomo.

Pero no nos engañemos. Hay una razón más poderosa para los Estados. Si soy *freelance*, y me va bien, ganaré más dinero. Si gano más dinero, pagaré más impuestos. Si me va muy bien generaré empleo, y pagaré, en consecuencia, más cotizaciones a la Seguridad Social, por lo que el Estado ingresará más. Por tanto, dependiendo de lo bien o mal pensado que seas, encontrarás una razón u otra por la que el Estado va a ir, progresivamente, protegiendo a una figura laboral en auge.

Realidades que mejoran la vida *freelance*

En España, en el último trimestre de 2017, se aprobaron una serie de reformas que incidían, sobre todo, en una mayor protección social de los profesionales por cuenta propia. Las mejoras más interesantes iban destinadas a reducir las barreras de entrada para ser *freelance*, con una ampliación de la tarifa plana, y a ampliar las coberturas en casos de maternidad, paternidad o bajas relacionadas con el ámbito del trabajo.

En el momento de escribir estas líneas, los políticos españoles y las asociaciones más representativas del trabajo autónomo debaten cómo debe ser, en el futuro, el funcionamiento del Régimen de Autónomos. La Unión Europea trabaja en informes que van mucho más allá. «El pilar de los derechos sociales. El

acceso a la protección social de los trabajadores europeos» recuerda que el mundo del trabajo evoluciona, con nuevos estilos de vida, digitalización y prácticas empresariales.

Según las cifras presentadas por la propia Comisión Europea, «el 40% de las personas empleadas se encuentran en una situación de empleo atípica: o no trabajan a tiempo completo, o trabajan por cuenta propia». Entre las recomendaciones que plantea se habla textualmente de:

- ▶ eliminar las carencias de cobertura formal, garantizando que los trabajadores por cuenta ajena y los trabajadores por cuenta propia estén en condiciones comparables, y de
- ▶ ofrecerles una cobertura adecuada y eficaz.

Por lo tanto, no debemos compararnos, pero que el *freelance* debe tener claro que lo mejor está por llegar, en lo que a derechos laborales se refiere. Es un gran momento para ser *freelance*. Y más que lo va a ser.

¿Cuándo no ser *freelance*?

Cualquier actividad laboral que permita trabajar por proyectos necesita de profesionales *freelance*. La palabra proyecto es mucho más amplia de lo que puedas pensar. Al hablar de proyectos, la mente se te habrá ido a programadores informáticos o diseñadores web, pero un panadero es un *freelance* cuyo proyecto es hacer unas barras de pan para los consumidores cercanos. Un abogado es susceptible de ser *freelance*. Puede trabajar en una gran empresa, o puede vender sus conocimientos a particulares, a un precio más competitivo que la hipotética multinacional que le tuviera contratado, generándole muchos más ingresos. Un fisioterapeuta, un profesor, un ingeniero, un informático, un constructor, un carpintero, un obrero de la construcción, un taxista, un transportista, un médico,... Iba a escribir las cientos de profesiones que se me ocurren, pero voy

a ser práctico: un *expertoencualquiercosa* puede tener, perfectamente, una mejor vida profesional siendo *freelance*.

Otro factor que se suele analizar para delimitar cuándo ser *freelance* es la edad. ¿Son los años un limitante? Existe la concepción de que ser trabajador por cuenta propia es algo *durísimo e injustísimo*, y que se puede llevar bien durante unos años,... pero que luego, «me voy a cansar». Si piensas que te vas a cansar trabajando, lo vas a pensar siendo *freelance* o estando contratado por cuenta ajena, con la diferencia de que en el primer caso tú serás dueño de tu futuro, —y eso probablemente te hará más feliz—, te motivará más, y estarás «menos cansado». Sinceramente, hablar de límites de edad es una excusa. Excusas que nos ponemos por miedo a lo desconocido. Pero, insisto, en todas estas páginas tienes respuestas positivas para todos tus *noes*.

Al final, lo que pretendemos con este libro es visualizar que cualquier persona puede ser *freelance* y trabajar de forma gratificante por su cuenta. Es simplemente una opción más. Ni mejor ni peor que otras. Pero es cierto que existe cierta resistencia a activar esta posibilidad, y creo sinceramente que si no lo contemplas es por unas barreras, ficticias o reales, que vas a conseguir derribar cuando hayas leído este libro.

El DAFO del *freelance*

Toma papel y lápiz y crea el típico cuadro DAFO. Ya sabes, el típico análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Aunque es más viejo que el tebeo, hacer un DAFO de casi cualquier cosa nos ayuda a poner las cosas negro sobre blanco y a analizar cualquier cuestión con una mejor perspectiva.

Te voy a pedir únicamente que escribas las partes de la D y la A. Es decir, las Debilidades y las Amenazas que identifiques antes de dar el salto y convertirte en *freelance*. Dedicar tu tiem-

po y pon todas las que se te ocurran. A continuación te voy a confesar las mías, y te voy a decir rápidamente cómo me quité del medio esas Debilidades y Amenazas. Las Fortalezas y Oportunidades, para dar el primer paso, las dejamos de lado.

Si, por ejemplo, eres un buen comercial tienes la vida como *freelance* completamente resuelta. Pero si lo pones en el lado de los problemas, puedes tener la vida igualmente resuelta. Yo te comparto mis D y mis A porque apuesto a que se van a parecer bastante a las tuyas, y te voy a contar cómo he ido eliminando esas barreras. Se sincero, ¿vale? Hay que volcarse y sincerarse 100% en este momento. Vas a ver que yo lo he sido. Y ten cuidado porque, como coincidamos y te convenzan mis soluciones, mañana estás en la Seguridad Social dándote de alta como *freelance*.

¿Preparado?

Las debilidades que te retraen son menores de lo que piensas

- Soy **despistado**. Mala memoria y desorganizado. (Un desastre según mi madre). Solución: Vaya excusa más mala. Entra en el programa Excel. Clic en Nuevo y en Plantillas; y teclea la palabra Tareas en el buscador que aparecerá. Ale, ahí tienes calendarios y Excel de todos los colores. A memorias pequeñas, lápices gordos.

Si quieres ser más *pro*, y tienes presupuesto para ello, hay decenas de CRM y programas de organización de proyectos en la nube, completamente digitales y que te van a dar la posibilidad de llevar todos tus proyectos al día. La **planificación es una de las claves para tener éxito como *freelance***. Pero con todas las herramientas gratuitas o de pago que existen hoy día, hasta *Dory* (el pez sin memoria de buscando la película *Buscando a Nemo*) puede triunfar.

- Soy **vago**. Solución: seguro que lo eres menos de lo que crees. Con mis amigos suelo comentar una teoría inventada sobre las espirales. Cuando una persona está acostumbrada a hacer ejercicio, si un día tiene que andar media hora para ir a una reunión, lo hace sin pestañear. Está en la espiral de la actividad.

Cuando una persona va en coche al trabajo, el día que tiene que andar diez minutos se siente cansado y deprimido por este cambio de rutina inesperado. Está en la espiral de la vaguería, y salir de estas espirales es difícil y paulatino. Ser *freelance* te va a meter en la espiral de la actividad. Cuando entras en ella, eres más sano, física y mentalmente. Estás activo y te sientes preparado para cualquier cuestión. Porque estás motivado. Porque estás viendo que sí eres capaz, día a día, de generarte tu propio empleo, dirigir proyectos que realmente te motivan, estar orgulloso de cómo estás respondiendo ante ciertos retos. A lo mejor crees que eres vago, y lo que te pasa es que estás en un trabajo que no te motiva y que te está llevando, sin que te des cuenta, por la espiral equivocada.

- **No tengo dinero**. Dependiendo de la actividad, no te hará falta. Para cualquier trabajo de consultoría (legal, tecnológica, empresarial, etc.) necesitas simple y llanamente un ordenador e internet. Con esto es más que suficiente.

Si lo que quieres es abrir un bar, te hará falta dinero, pero no significa que necesites tenerlo. Aquí estamos hablando de planes de negocio y un análisis mucho más profundo que repasaremos más adelante. Tendrás que pedir un crédito o ayuda a amigos, pero existen muchas fórmulas que minimizan el riesgo derivado de ello.

Existen, por ejemplo, fórmulas para endeudarte siendo *freelance* y proteger tu vivienda, a través de una figura legal que se denomina Empresario Individual de Responsabilidad

Limitada. También tenemos en España una Ley de Segunda Oportunidad, con sentencias favorables a autónomos a los que se les concede la extinción de la deuda generada en su actividad mercantil (ver dictamen del Juzgado Mercantil de Barcelona en enero de 2018).

Dicho de otro modo: no hace falta tener dinero para ser *freelance*. Y pedirlo es algo habitual, con lo que se puede convivir perfectamente si se tiene un buen plan de negocio. Es algo que no tiene por qué destrozarnos la vida.

- **No tengo clientes** ni acceso a ellos. Cualquier persona es un cliente, con lo que acceso siempre se tiene. Otra cosa es que te de vergüenza exponerte o tengas miedo en las relaciones personales. En este caso, he de decirte en primer lugar que ha llegado la hora de que entres en la espiral de la actividad y cultives algo tan bueno y tan sano como es relacionarte. A mí no me gusta vender, ni se me da bien. Yo he ido a negocios a puerta fría a *vender mi moto*. Después de cuatro visitas te das cuenta de que es una cuestión de actitud.

Te vas a encontrar con estúpidos que te rechazarán porque les estás intentando vender algo. Incluso serán maleducados y te harán sentir mal. Pero eso te pasa porque no tienes ganas de vender y te vas a ir a esta excusa a las primeras de cambio. Piénsalo así: cuando me voy de vacaciones, o a un restaurante, me cruzo con camareros maleducados u otros turistas en la playa que son verdaderos idiotas. Pero no por eso dejo deirme de vacaciones.

Cambia el chip. Si te toca vender te vas a relacionar con personas y te vas a llevar chascos. Pero no más que conduciendo por las mañanas cuando vas al trabajo, con pitidos, gente enervada y similares.

Añado algo más, siendo una técnica válida, la puerta fría no es la mejor manera de vender. Hay miles (sí, has oído bien,

miles) de eventos gratuitos de *networking* a lo largo y ancho de todo el país. Quizás no te gusta ir a puerta fría, pero ¿qué tal si te plantas en un *sarao* empresarial con cóctel de bienvenida y cara a cara con empresarios dispuestos a escucharte? En próximos capítulos te contaré técnicas de venta y eventos que un *freelance* no se puede perder en España. E, insisto, son gratis, te dan de comer gratis y te puedes ir a casa con varios clientes en tu cartera. Así la experiencia de buscar clientes cambia, ¿verdad?

- **No soy bueno con los números.** Esta es otra de las *frases excusa* que suelen ponerse por delante. Muy similar a «No tengo ni idea de contabilidad». O «No he hecho una factura en mi vida». Una gestoría te puede realizar todas las gestiones que necesitarás como *freelance* por 50 euros al mes. Existen programas de facturación *online* en la nube que te permiten, en un par de clics y de forma muy sencilla, llevar al día todas tus cuentas profesionales. Lo bueno de ser *freelance* ahora es que existe la nube y la transformación digital. Es el mejor momento para suplir tus carencias con soluciones tecnológicas baratas y sencillas. Recuerda: ¡Nunca ha sido más fácil ser *freelance*!
- **No tengo tiempo.** *Puffff*, que excusa tan mala. La vida del *freelance* es organización. Si ya estás trabajando, y quieres compatibilizar tu actividad como asalariado con la de un trabajo por cuenta propia (algo que es perfectamente legal), lo único que debes tener claro es que avanzarás más lento. Lógicamente, tener dos trabajos consumirá más tiempo. Pero, en este caso, no tienes una presión por ingresar dinero, con lo que puedes tomarte las cosas con más calma. Si no estás trabajando, busca otra excusa mejor: tiempo es lo que más tienes y ha llegado la hora de aprovecharlo.
- **Soy demasiado joven.** ¡Esto es una fortaleza! Tienes todo el tiempo del mundo para cometer los errores que te harán ser

mejor *freelance*. Ser *freelance* es el mejor Máster que puedes estudiar. Vas a aprender de todo, vas a ser mejor que los demás en una infinidad de materias y, sobre todo, no vas a tener que pasar por esos preciosos periodos de prácticas en donde no cobras, o cobras poco.

Las amenazas que te asustan son superables

- **Tengo hijos** y me preocupa su sostenimiento. Me alegra oír esto. Eres un buen padre o madre. ¿Puedes asegurar su sostenimiento al 100% trabajando en la empresa en la que estás? ¿Puedes poner la mano en el fuego a que nunca serás despedido? ¿Quién te ha dicho que como *freelance* vas a ganar menos? ¿Y si empiezas a duplicar o triplicar tus ingresos?
- Mis **familiares o amigos** pensarán que estoy loco al dejar mi empleo y organizarme por mi cuenta. Este es un dogma que ya está cambiando. A los padres no hay que hacerles mucho caso en temas laborales. Yo adoro a los míos, y me han apoyado en todo momento y en todas las cosas que he emprendido en mi vida, pero sé de buena tinta que no todo el mundo es así.

El trabajo ha cambiado una barbaridad en una única generación. A día de hoy tengo claro que ni mis suegros ni mis padres entienden bien a qué nos dedicamos. Ellos tienen un instinto protector, y lo que van a querer es que tengas un «suelo Nescafé», es decir, un sueldo asegurado para toda la vida, o que seas funcionario. Pero porque piensan en tu seguridad y tienen la errónea perspectiva de que siendo *freelance* se corren más riesgos.

En muchas ocasiones somos nosotros mismos quienes nos ponemos barreras y nos autoconvencemos de que los demás piensan unas u otras cosas sobre nosotros (que en realidad

no piensan). Concéntrate en lo tuyo. Personalmente, te puedo asegurar que todos mis amigos y familiares están superorgullosos, contentos y *encantados de la vida* de tener a alguien a su lado que trabaja cómo y cuándo quiere, con los horarios que ha decidido, con unos ingresos estables y con una motivación extra que ellos, en sus trabajos, no tienen. E, insisto, esto te lo digo para convencerte de que tendrás el apoyo de los que te quieren, sin lugar a dudas. Pero, en cualquier caso, ni siquiera deberías llegar a este tipo de comparaciones, ni a pararte a pensar tan solo un segundo en qué piensan los demás. Recuerda: tú a lo tuyo.

- **¿Trabajar en casa?** El auge de internet y de las nuevas tecnologías ha ampliado la movilidad, hasta el punto de que hoy día es posible trabajar en un centro comercial, tu casa, una cafetería,... Sin embargo, hay personas acostumbradas a un ambiente de oficina y temen trabajar en casa o en otros lugares.

Para esta amenaza la solución es sencilla. Por muy pequeño que sea tu hogar, crea una pequeña zona de trabajo. Si es un despacho o una habitación mejor que mejor. Pero, en cualquier caso, separa el ambiente laboral del personal.

Vístete como si fueras al trabajo. Por favor, ¡no trabajes en pijama! Ponte chinos, tacones o la ropa con la que vayas a trabajar. Dúchate, desayuna,... sigue todos los ritos previos a ir al trabajo. A partir de ahí, *desplázate* hasta tu habitación o zona de trabajo en casa y a trabajar.

Hay muchas más recomendaciones a seguir para este caso. Soy consciente de que es la situación de muchos *freelance*. Hasta el punto de que hay desgravaciones específicas para las personas que trabajan desde su propio hogar. Yo mismo he pasado por ello, así que dedicaremos más adelante un capítulo específico para convertir esta amenaza en una fortaleza para tu trabajo.

- **¿Trabajar solo?** Relacionado con lo anterior, muchas personas temen trabajar en solitario. Ven como una amenaza lo que, en realidad, es una oportunidad para comenzar a organizar tu trabajo como realmente funcionará. Sin el yugo de un jefe al que percibes como un ser que no te aporta valor o que te limita.

A nivel de concentración y productividad, individualmente, vas a salir ganando. Desgraciadamente, los entornos de trabajo en empresas no siempre son los más adecuados. Eso sí, ve a tomar un café a media mañana. O, dependiendo de tu presupuesto, apuesta por centros de *coworking* —centros de trabajo colectivos—. De esto también hablaremos más adelante, pero debes saber que un puesto de trabajo en un *coworking* puede rondar los 100 euros mensuales. Dependiendo del centro en cuestión tendrás servicios añadidos como salas de reuniones, zonas comunes, atención telefónica, etc.

En definitiva, esto no es una amenaza, pues lo puedes convertir en oportunidad e incluso en una fortaleza, como veremos más adelante. Por otro lado, el número de canales de comunicación que tenemos hoy día hace difícil que nos sintamos solos.

De hecho, te puedo asegurar que, al contrario, vas a necesitar momentos de desconexión y verdadera soledad. La vida *freelance* te llevará a generar una gran cantidad de relaciones con clientes, proveedores, etc. El trato con ellos será muy cercano, y te llevará a mantener reuniones físicas, telefónicas, por videoconferencia, etc.

Si a esto unimos la mensajería instantánea, las redes sociales, etc., te darás cuenta de que te resultará difícil sentirte desamparado. De hecho, y como veremos en capítulos posteriores, en algunos casos hasta necesitarás aislarte para

poder trabajar con calidad y eficiencia. Vamos, que serás *freelance*. Pero solo no te vas a sentir, te lo aseguro.

- **Soy mayor.** ¿Qué es ser mayor? Cuando tenía 20 años los de 35 me parecían viejos; y aquí estoy. Soy mejor profesional y tengo más ganas de trabajar. Ser *freelance* nos ofrece además la posibilidad de extender nuestra carrera profesional y minimizar el impacto negativo que el trabajo por cuenta ajena supone en las personas mayores de 50 años, por poner una cifra como ejemplo.

Como valoración personal, son muchas las empresas que desgraciadamente descartan perfiles, simplemente, por ser mayores de cierta edad. Consideran que no encajarán en ciertos equipos o actividades. O simplemente no quieren pagarles lo que valen. Esto es algo que, si llevamos las riendas de nuestra carrera, evitaremos en toda medida. Una persona con 50 años tiene una experiencia que permitirá proceder con más rapidez ante determinadas circunstancias que ya habrá superado en ocasiones anteriores. Ese valor es difícil de calcular en un mercado laboral que, aunque va evolucionando, está anquilosado en muchos aspectos.

Pero hay más. Muchos profesionales con más de 50 años detectan en sus tareas diarias ciertas carencias, que exponen a sus superiores, y caen en saco roto. Si eres *freelance*, y flojeas en un área que crees que podría generarte negocio, pues te formas en ella al instante. Tú decides. Tú llevas las riendas de tu carrera. Cualquier punto flaco (todos los tenemos) podrás solucionarlo al instante con la toma de decisiones adecuadas. La digitalización, además, nos está ofreciendo un gran abanico de soluciones a los *freelance* que nos permiten superar nuestras carencias en ciertos ámbitos. La edad no puede ser una excusa para que otros limiten tu vida profesional u otros decidan por ti sobre tu futuro.

Papá, mamá: quiero ser *freelance*

Cuando estás pensando en ser *freelance* da la sensación de que estás perdiendo seguridad. Como decía antes con otros conceptos, es solo una excusa que nos ponemos para no dar el paso. ¿Podrías asegurar que en tu empresa no te van a echar nunca? ¿Llevas meses mal en el trabajo en el que estás? La seguridad no es completa en ningún caso.

Imaginemos otros escenarios. A un joven estudiante de Formación Profesional o de la Universidad, ¿le compensa ser becario? ¿Le compensa estar cobrando poco o nada y sentir que se aprovechan de su mano de obra?

¿Por qué entrar a trabajar o continuar trabajando en un sitio que no quieres, sean cuales sean tus razones? ¿Por qué no trabajar por tu cuenta y evitar pasar por todo esto? Como ya he adelantado, en este libro pretendo que visualices esta opción laboral como cualquier otra, en cualquier momento de tu carrera profesional. Siguiendo cierta organización y recomendaciones, probablemente será más satisfactoria que cualquier otra aventura laboral como asalariado.

Si estás leyendo este libro es, o bien porque ya has dado el paso, o porque intuyes que, efectivamente, ser *freelance* es una opción tan buena como otra cualquiera. A ti ya te ha picado el gusanillo, pero puede que tu pareja, padre, madre o amigos, no te entiendan. Esta es una de las primeras barreras que te puedes encontrar, porque tengan la percepción de que estás dejando algo «seguro» para «jugártela». Tienes que intentar transmitir a los demás que hay *freelance* que trabajan menos horas, más tranquilas y con más ingresos que cuando estaban empleados en una empresa.

El principal cambio que experimentarás siendo *freelance*, y es el que debes transmitir a tus amigos y familiares, es que te ganarás la libertad, porque como asalariado no eres libre para tomar tus

propias decisiones. Estás harto de echar horas como un tonto (horas no recompensadas), de que te exploten como becario, de que te rechacen en entrevistas de trabajo cuando sabes perfectamente que eres válido para desempeñar esas tareas...

Ve a pecho descubierto desde el principio: «Mira papá, mamá, herman@, novi@,... estoy hart@ de cualquiera de las situaciones anteriores, así que voy a trabajar por mi cuenta». Y date un poquito de tiempo. Estás perfectamente capacitado para ser un *freelance* exitoso. Siguiendo ciertos consejos puedes desarrollar una carrera profesional plena. No sabes el orgullo y la satisfacción que tendrás al ver que lo estás logrando. Y aquellos que se compadecían o tenían ciertos recelos, te van a admirar. De verdad. Hay amigos de toda la vida que nunca me habían dicho cosas tan bonitas como desde que soy *freelance*: *qué valor tienes, eres un crack, es extraordinario que hayas organizado esto por tu cuenta...*

Date un poquito de tiempo, porque en realidad ser *freelance* no es complicado. Al contrario, te va a reportar muchas satisfacciones. Pero el desconocimiento general de cómo funciona te presentará a *toro pasado* como un superhéroe. De verdad. Ni te imaginas lo orgulloso que te vas a sentir de ti mismo y lo bien que se sentirán las personas de tu entorno con todo lo que vas a conseguir.

El pretest del *freelance*

Dicho lo anterior, es buena idea hacer un pequeño y fácil test inicial para descubrir la demanda real del servicio que queremos prestar como *freelance*. Una especie de investigación para valorar la viabilidad de tu idea o proyecto.

Por ejemplo, existen diversas fuentes que pueden ayudarnos a descubrir profesiones y trabajos con especial demanda. Te sugiero al menos las siguientes:

- El catálogo de ocupaciones de difícil cobertura
 - El Observatorio de Ocupaciones
 - Google Trends
 - Informes del Consejo económico y Social
- **Catálogo de ocupaciones de difícil cobertura:** Este documento se publica en España trimestralmente por los servicios públicos de empleo. Desglosa las profesiones más demandadas por provincias. Nos puede dar pistas sobre sectores en los que puede ser interesante participar porque nos costará poco tiempo encontrar clientes. Además, la falta de profesionales en ese ámbito nos puede permitir cobrar más por nuestros servicios, puesto que estamos ofreciendo un trabajo diferencial, de valor y muy demandado. Como veremos más adelante, estos son aspectos a valorar a la hora de establecer cuánto cobrará el *freelance* por su trabajo. Tecleando en un buscador de internet *Catálogo de ocupaciones de difícil cobertura* lo encontrarás con facilidad.
- **Observatorio de Ocupaciones:** También depende de los Servicios Públicos de Empleo. Revisa la última edición de este extenso informe, porque es revelador en cuanto a profesiones que tendrán más demanda en el futuro. Tecleando el título en un buscador junto al texto *Servicios Públicos de Empleo* lo encontrarás fácilmente.
- **Google Trends:** Esta herramienta *online* nos sirve para identificar tendencias de búsqueda, lo que a su vez nos dará pistas sobre si la actividad a desarrollar es más o menos demandada. ¡Haz la prueba tú mismo! Trastea con esta aplicación, que de nuevo puedes encontrar con facilidad tecleando en un buscador las palabras *Google Trends*.

Los resultados ofrecen una progresión a través de un gráfico con una línea que nos indica el interés que hay por el término en cuestión, desde años anteriores hasta hoy. Es decir, el

número de búsquedas de una determinada profesión o servicio en internet. Una línea de tendencia estable nos indica que estamos en un sector consolidado y que podemos lanzarnos a él sin problemas. Una tendencia al alza nos indica que estamos ante un sector en el que nos costará más tiempo encontrar clientes. Sin embargo, podremos cobrar más por nuestros servicios, puesto que la competencia será menor, en comparación con la ascendente demanda. Una línea descendente nos debe llevar a reflexionar sobre dónde queremos actuar como *freelances*.

- **Informes del Consejo Económico y Social de España:** Este organismo publica periódicamente informes que nos pueden dar pistas sobre la evolución de ciertos sectores económicos, así como oportunidades laborales. Puedes encontrarlos todos aquí: <http://www.ces.es/informes>. El último es realmente esclarecedor para valorar la viabilidad de nuestro producto o servicio: *Informe sobre el futuro del Trabajo*.

Busca tu hueco

Las herramientas y documentos expuestos nos ayudan a confirmar si el ámbito en el que queremos operar tiene futuro o no. La exclusividad o novedad del sector será directamente proporcional a lo que podrás cobrar por tu trabajo. Es decir, cuanto más especializado estés, menos competencia. En consecuencia, más libertad para poner precio a tu trabajo, que debe ser valorado al alza por su carácter de exclusividad. Como contrapartida es probable que los clientes tarden más en llegar, si lo comparamos con productos o servicios más habituales o tradicionales. Si vas a operar en sectores asentados o profesiones más demandadas, tardarás menos en encontrar clientes, pero tus precios tendrán que ser más bajos, debido a una mayor competencia.

Truco *freelance*

Otra herramienta muy útil para autodiagnosticar nuestra idea (y a nosotros mismos como *freelance*) la tenemos en ipyme.org. Este es un portal estatal, dependiente de la Dirección General de Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa.

En la web <http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/AutodiagnosticoActitudesEmprendedoras.aspx> tenemos:

- ▶ Cuestionario de 25 preguntas para evaluar tus capacidades a la hora de iniciar tu actividad *freelance*
 - ▶ Herramienta DAFO: similar a la realizada inicialmente, pero enfocada a analizar el servicio que vas a poner en marcha
 - ▶ Simulador de modelos de negocio para ensayar tu idea empresarial
-

El autor



Foto: © Lucía Vera

José Antonio Calvo (Ciudad Real, 1982) es *freelance*. Asesora a empresas sobre marketing y comunicación *online* a través de Incorporate Online SL, de la que es socio-fundador junto a su mujer. También trabaja como periodista *freelance* en Cinco Días o la Agencia EFE, entre otros medios nacionales.

Ha recibido el Premio de la Asociación Castellano Manchega de Telespectadores y Radioyentes, por su labor en la Cadena SER, donde trabajó en diferentes delegaciones durante seis años. También ha recibido el Premio Autónomo del Año 2018, por su labor periodística en Territorio Pyme (Cinco Días).

Antes de descubrir la vida *freelance* también trabajó como asesor y director de comunicación para diferentes multinacionales.

Puedes leerle en www.incorporate.es, o en Territorio Pyme, en cincodias.elpais.com. También puedes saber más de él en Twitter: @jacalvo82; y en Instagram: @jose.a.calvo

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera pretende hacer llegar a empresarios, directivos, consultores, emprendedores, estudiantes y, en general, cualquier persona interesada en el mundo de la empresa y la economía, contenidos que **inspiren a la acción** en el mundo de los negocios y la gestión empresarial.

La filosofía por la que nos regimos es la de la **divulgación rigurosa**, aunando la precisión en el tratamiento de los temas con una redacción fácil de seguir, que ayude a los lectores a la puesta en práctica de las conclusiones y sugerencias de los autores. Defendemos que los textos divulgativos y amenos pueden ser serios y rigurosos.

Aunque muchos de nuestros autores son noveles como escritores, todos son expertos en las materias que exponen. Nuestro equipo de edición, compuesto de profesionales que combinan las competencias editoriales con un amplio conocimiento del mundo empresarial, trabaja conjuntamente con ellos para que cada libro que publiquemos cumpla con los parámetros de **excelencia, simplicidad y orientación a la acción**.

Nuestras colecciones constan de manuales prácticos, libros temáticos, ejemplos de mejores prácticas, ensayos de actualidad y textos académicos con tono divulgativo.

En definitiva, ambicionamos que todos nuestros libros se lean y que sean la referencia sobre el tema que traten. Aspiramos a que se conviertan en auténticos *libros de cabecera* para nuestros lectores.

Confiamos, querido lector, que a ti también te ocurra con este libro.

Estamos a tu disposición en: editorial@librosdecabecera.com
También en Twitter: [@libroscabecera](https://twitter.com/libroscabecera)

**Hasta aquí la versión gratuita
de este libro.**

**Si quieres seguir leyendo,
puedes comprar el libro entero en:
www.librosdecabecera.com**

Gracias

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.