

LUIS MIGUEL GIRALDO MEDINA

**DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO DE “FREETALENT”, LA
PLATAFORMA DIGITAL QUE UNIRÁ EL TALENTO FREELANCE CON LAS
EMPRESAS.**

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

MÁSTER EN EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

JUNIO 2024

Índice

Resumen.....	1
Introducción.....	3
Marco teórico.....	4
El trabajo como actividad económica.....	4
La digitalización en el entorno del trabajo.....	7
La actualidad del freelance.....	11
Resumen Ejecutivo de FreeTalent.....	13
Descripción de la compañía.....	14
Análisis y tendencias de la industria.....	16
Mercado objetivo.....	21
Patrones de compra.....	21
Análisis de la competencia.....	22
Posición estratégica y evaluación de riesgos.....	28
Factores de percepción del cliente.....	28
Riesgos.....	30
Análisis DAFO.....	31
Plan de marketing y estrategia de ventas.....	31
Estructura de Ventas.....	38
Plan de operaciones.....	41
Suministro y distribución.....	45
Control Financiero.....	45
Plan tecnológico.....	47
Gestión y organización.....	49
Responsabilidad social y sostenibilidad.....	51
Plan de desarrollo, hitos y salida.....	53
Objetivos.....	53

Estrategias	53
Globalización	53
Plan de Salida.....	54
Plan financiero	54
Plan de Financiación.....	56
Plan de Inversión	58
Plan de Ventas.....	58
Costes salariales.....	62
Plan de Gastos	64
Estado de pérdidas y ganancias	67
Tesorería	70
Balances	72
Viabilidad	74
Conclusiones.....	76
Bibliografía.....	78
Anexos	81
Anexo 1. Business Canvas Model de FreeTalent – Adaptado de Sonderegger (2023).....	82
Anexo 2. Plan de Marketing de FreeTalent.	83
Anexo 3. Diseños de la plataforma web.....	88
Anexo 4. Presupuesto de alquiler de oficinas Redessa	91

Índice de Gráficos

Gráfica 1. <i>Consulta de disponibilidad de marca en la OEPM.</i>	15
Gráfica 2 <i>Análisis DAFO de FreeTalent.</i>	31
Gráfica 3. <i>Logo de FreeTalent</i>	32
Gráfica 4 <i>Esquema de 4P de Marketing para FreeTalent.</i>	32
Gráfica 5 <i>Esquema de las 5 F de comunicación de FreeTalent.</i>	33
Grafica 6 <i>Diseño de plataforma FreeTalent para la web</i>	34
Grafica 7 <i>Diseño de la plataforma FreeTalent para App móvil</i>	34
Grafica 8 <i>Presentación del diseño del Home de la plataforma web</i>	35
Grafica 9 <i>Pantalla de búsqueda de talento</i>	35
Grafica 10 <i>Candidatos freelance encontrados</i>	36
Grafica 11 <i>Pantalla de búsqueda de proyectos para los freelancers</i>	36
Gráfica 12 <i>Pantalla de valoración de un freelancer</i>	41
Gráfica 13 <i>Mapa de procesos de FreeTalent</i>	42
Gráfica 14 <i>Estructura organizacional de FreeTalent. Elaboración propia</i>	51
Grafica 15 <i>Premisas y supuestos del plan financiero</i>	55

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Cuadro de madurez</i>	19
Tabla 2. <i>Análisis de competencia de FreeTalent.</i>	24
Tabla 3 <i>Fuerza de barreras de entrada y tiempo</i>	26
Tabla 4. <i>Matriz de riesgos estratégicos</i>	30
Tabla 5. <i>Presupuesto del plan de marketing para el primer año</i>	37
Tabla 6 <i>Presupuesto de gastos del año 1</i>	46
Tabla 7 <i>Presupuesto plan de tecnología año 1</i>	48
Tabla 8 <i>Fuente de financiación interna de FreeTalent</i>	56
Tabla 9 <i>Fuente de financiación externa</i>	56

Tabla 10 <i>Cuadro de amortización</i>	56
Tabla 11 <i>Detalle de la inversión</i>	58
Tabla 12 <i>Cuadro de amortización de las inversiones de activos</i>	58
Tabla 13 <i>Estimación de ventas y comisiones</i>	59
Tabla 14 <i>Precio de venta de otros servicios de la compañía</i>	59
Tabla 15 <i>Estimación de servicios vendidos</i>	60
Tabla 16 <i>Estimación de productos adicionales a los servicios</i>	60
Tabla 17 <i>Ingreso por ventas de productos y servicios por cada año</i>	61
Tabla 18 <i>Total de ingresos de ventas por año</i>	61
Tabla 19 <i>Pagos salariales por mes</i>	62
Tabla 20 <i>Descripción de pagos salariales por año</i>	62
Tabla 21 <i>Costos salariales por años siguientes</i>	63
Tabla 22 <i>Seguridad social del año uno, para el trabajador autónomo</i>	63
Tabla 23 <i>Descripción de salarios por año</i>	64
Tabla 24 <i>Descripción de gastos mensualizados del primer año</i>	64
Tabla 25 <i>Descripción de gastos por año</i>	66
Tabla 26 <i>Descripción ingresos y gastos para el año 1</i>	67
Tabla 27 <i>Descripción de estado de pérdidas y ganancias por cada año</i>	69
Tabla 28 <i>Reporte de tesorería y flujo de efectivo año 1</i>	70
Tabla 29 <i>Descripción de pagos salariales por año</i>	71
Tabla 30 <i>Balance año 1</i>	72
Tabla 31 <i>Balance año 2</i>	72
Tabla 32 <i>Balance año 3</i>	73
Tabla 33 <i>Balance año 4</i>	73
Tabla 34 <i>Balance año 5</i>	74
Tabla 35 <i>Cuadro de viabilidad</i>	75
Tabla 36 <i>Datos de inversión</i>	75

Título

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO DE “FREETALENT”, LA PLATAFORMA DIGITAL QUE UNIRÁ EL TALENTO FREELANCE CON LAS EMPRESAS.

Resumen

El presente trabajo de fin de máster es el desarrollo de un plan de negocio que permite satisfacer la necesidad de personal freelancer que tienen las empresas y también la necesidad que tiene el talento freelance en promover sus servicios profesionales en el mercado empresarial.

Poder ser intermediario en estas necesidades que se dan en un escenario, permite que FreeTalent oriente sus esfuerzos a la creación de una plataforma que permita comercializar las oportunidades que giran en torno al talento profesional, permitiendo así que se analice todo el contexto empresarial de acuerdo con el modelo de gestión a desarrollar.

Luego de analizar algunas dinámicas y acontecimientos en el mercado laboral, se puede inducir a un posible cambio por cuestiones de los procesos de modernización de las empresas, permitiendo así que las tendencias del mercado de freelancers sean positivas y qué mejor que poder ofrecer una plataforma de servicios digitales que pueda responder a los constantes cambios y preferencias de los profesionales autónomos. En este contexto, FreeTalent contiene diferentes planes a tener en cuenta dentro de la dinámica de negocios, proyectando sus actividades como organización e incluso generando reportes financieros del modelo de negocio que se implementará con el fin de conocer la factibilidad del proyecto.

De acuerdo con los datos aquí registrados y con la información presentada, se podrá concluir en concordancia sobre la ejecución, o no, de FreeTalent como una nueva empresa en el mercado de freelancers para Cataluña y España.

Resum

Aquest treball de fi de màster és el desenvolupament d'un pla de negoci que permet satisfer la necessitat de personal freelancer que tenen les empreses i també la necessitat que té el talent freelance a promoure els seus serveis professionals al mercat empresarial.

Poder ser intermediari en aquestes necessitats que es donen en un escenari permet que FreeTalent orienti els seus esforços a la creació d'una plataforma que permeti comercialitzar les oportunitats que giren al voltant del talent professional, permetent així que s'analitzi tot el context empresarial d'acord amb el model de gestió a desenvolupar.

Després d'analitzar algunes dinàmiques i esdeveniments al mercat laboral, es pot induir a un possible canvi per qüestions dels processos de modernització de les empreses, permetent així que les tendències del mercat de freelancers siguin positives i què millor que poder oferir una plataforma de serveis digitals que pugui respondre als constants canvis i preferències dels professionals autònoms. En aquest context, FreeTalent conté diferents plans a tenir en compte dins de la dinàmica de negocis, projectant les seves activitats com a organització i fins i tot generant documents financers del model de negoci que s'implementarà per tal de conèixer la factibilitat del projecte.

D'acord amb les dades aquí registrades i amb la informació presentada, es podrà concloure en concordança sobre l'execució, o no, de FreeTalent com una nova empresa al mercat de freelancers per a Catalunya i Espanya.

Abstract

The present master's thesis is the development of a business plan that allows companies to satisfy the need for freelance personnel and also the need that freelance talent has to promote their professional services in the business market.

Being able to be an intermediary in these needs that occur in a scenario allows FreeTalent to direct its efforts towards the creation of a platform that allows the opportunities that revolve around professional talent to be commercialized, thus allowing the entire business context to be analyzed in accordance with the management model to develop.

After analyzing some dynamics and events in the labor market, a possible change can be induced due to issues of the modernization processes of companies, thus allowing the trends in the freelancer market to be positive and what could be better than being able to offer a platform of digital services that can respond to the constant changes and preferences of self-employed professionals. In this context, FreeTalent contains different plans to take into account within the business dynamics, projecting its activities as an organization and even generating financial reports of the business model that will be implemented in order to know the feasibility of the project.

According to the data recorded here and the information presented, it can be concluded in accordance with the execution, or not, of FreeTalent as a new company in the freelancer market for Catalonia and Spain.

Palabras clave

Freelance, Trabajo Autónomo, Autónomo, Plataformas freelance, Trabajo independiente, profesionales independientes

Introducción

La economía, así como la sociedad, se encuentran actualmente en una constante expresión de proyectos e ideas de negocio que se crean, no sólo para salir del sistema laboral tradicional, sino también para dar soluciones a diferentes problemáticas sociales en contexto con las que también se pueden obtener recursos económicos.

Esta memoria contiene el plan de negocio para la creación de FreeTalent, una empresa digital para promover talento profesional FreeLance en Cataluña y que pretende ejecutar estrategias de empresa que se ajustan al mercado de las plataformas y de los freelancers. Así, las nuevas dinámicas del trabajo generan una oportunidad de negocio que está en tendencia y que facilitan, además, el ritmo de vida de diferentes profesionales que quieren equilibrar su vida laboral y personal.

Cabe aclarar que el nuevo ritmo de trabajo, la digitalización, la deslocalización laboral y la automatización, han creado un nuevo orden en el trabajo, una tendencia que hace que cada vez más las empresas y trabajadores acudan a nuevas dinámicas en el trabajo, disminuyendo costos de personal. Se cree que en España, el 35% de los trabajos está en riesgo de automatización hasta 2030 (Castany et al., 2018), un impacto que también promueve nuevas prácticas económicas en la comunidad, entre estas, el aumento de la oferta de los freelancers que hace en sí un mercado talento de autónomos e independientes de diferentes especialidades entre las que se encuentran ya variedades de profesionales que manejan diferentes áreas de cualquier compañía.

A continuación, se desarrollará un modelo de plan de negocio que recopila las diferentes actividades a tener en cuenta en la creación de empresa bajo un estilo norteamericano que se enfoca en esos puntos importantes y que no deben faltar a la hora de emprender. De esta manera, aquí se encuentra un registro de lo que será la planeación de una empresa pequeña y emergente de servicios digitales que define diferentes planes y detalla la gestión financiera de 5 años que definirán la viabilidad de FreeTalent.

Basados en las tendencias de mercado laboral, en estudios científicos y en la transformación de los escenarios de trabajo, se realiza esta propuesta de plan de negocio que permita el intercambio de servicios profesionales entre personas y empresas que buscan tareas específicas, esto, con el ánimo de aportar a la obtención de recursos económicos y la promoción de talento con acciones profesionales, sin que pretenda ir en contra del bienestar y la estabilidad de las personas (Conde & Lahera, 2023). Esta será una manera de promover el talento profesional mediante una figura de Freelance en un modelo de negocio llamativo y puntual que aportará también a la economía del país, de las empresas y de las personas que acudan a esta alternativa de

trabajo sin vinculación directa con una organización. Un beneficio bidireccional en la promoción de talentos que sustenta la idea funcional de este plan de negocio y el sector productivo.

En consecuencia, para el mercado de Cataluña y España, FreeTalent puede ser un buen promotor de talento profesional, con un modelo de negocio conveniente para brindarle a la nación las oportunidades profesionales que empresas y freelancers necesitan concretar, aportando así al desarrollo económico de la región, al progreso de las empresas y también a la sociedad, como base fundamental del emprendimiento.

Marco teórico.

El trabajo como actividad económica

Las actividades de trabajo impactan directamente a la economía del país, el intercambio de talento por dinero resuelve en sí una necesidad constante encadenada a un mercado laboral que, en el caso de freelance, hace que tanto ofertas y demandas estén en aumento en diferentes escenarios.

De acuerdo con el último informe del futuro del trabajo realizado por el Foro Económico Mundial se estima que para 2027 el 23% de los trabajos habrán cambiado, trayendo como consecuencia la destrucción de 83 millones de empleos y la creación de 69 millones de nuevos empleos (que no necesariamente serán parte de los otros empleos perdidos) (Economic Forum World [WEF], 2023). Este fenómeno puede darse por la adopción de nuevas tecnologías, la era de la digitalización, el crecimiento económico y por su puesto la variación en la inflación anual en la economía de los países. Así mismo, este informe advierte que, para reducir tan amplio número de empleos en destrucción, se requiere de un gran apoyo de entes gubernamentales que participen con políticas de empleo, educación e implementación de tecnologías en las empresas, lo cual servirá de apoyo social en la adaptación a cambios en el trabajo y el reciclaje profesional.

Pues bien, en la actualidad existen dos retos importantes para las naciones: envejecimiento poblacional y cambio tecnológico. El primero, de envejecimiento poblacional, señala también cambios en las dinámicas de trabajo y empleo ya que el personal experto y lleno de conocimiento estará quedando relegado sin transferir conocimiento a nuevos talentos, siendo esta población la que menos será ocupada para esos nuevos puestos de trabajo en los que puede aportar conocimiento tácito. Por otro lado, el reto de cambio tecnológico, mantiene un impacto en la forma en como las personas de más edad se forman en nuevas tecnologías para asumir el cambio, los

puestos de la revolución de la Industria 4.0 debido a los tiempos de formación y los tipos de trabajo, pues estos cambios requieren también de una pronta regulación y políticas beneficiosas para empresas y personas que disminuyan la incertidumbre y fortalezcan esas competencias profesionales para ajustarse a los cambios de la industria y el trabajo (Conde, J. & Lachera, J., 2023). Así, es importante poder ser un puente de comunicación entre empresas, talentos y necesidades a través de este proyecto que propone ser una plataforma digital que visibilizará proyectos y talentos.

La Organización Internacional del Trabajo (1988) define el concepto de *trabajo* de la siguiente manera:

“La población económicamente activa abarca a todas las personas de uno u otro sexo que aportan su trabajo para producir bienes y servicios económicos, definidos según los sistemas de cuentas nacionales y de balances de las Naciones Unidas, durante un periodo de referencia especificado” (Neffa et al., 2005, p. 6).

Bajo este contexto, el trabajo hace parte de las actividades que las personas orientan con un fin productivo de bienes y servicios para satisfacer una o más necesidades. Así, empleo es cuando una persona hace un trabajo por el que obtiene ingresos económicos en calidad de asalariado (contrato con empresas), empleado (quien contrata personas para hacer trabajos), independiente o autónomo (quien trabaja por su propia cuenta) o emprendedora (quien actúa como persona jurídica a través de una empresa de su propiedad) y está relacionado a actividades mercantiles o sin ánimos de lucro (Neffa et al., 2005).

El trabajo también se clasifica en categorías, pero para el presente proyecto prevalecerá la modalidad de trabajo autónomo (conocido también como independiente en otros lugares), corresponde a una figura en la que la persona trabaja por cuenta propia. Para esto, el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones ha establecido un proceso que sugiere la tramitación de un número de seguridad social. Luego se debe adquirir un seguro que cubra riesgo de enfermedad profesional y accidente laboral. Posteriormente, deberá tramitar ante la Agencia Tributaria el alta en el censo de empresarios con el fin de hacer gestión de impuestos. Es necesario que después se dé aviso a la Consejería de Trabajo de la comunidad autónoma sobre este trámite y por último se solicitan las licencias que apliquen al tipo de actividad a realizar.

Ser autónomo tiene unas características muy diferenciales a las de ser asalariado. Es como si tú fueras tu empresa, por tal, las empresas no deben asumir algunos costes como de seguridad social, cuando tienen una relación comercial con autónomos, una relación de trabajo que no exige una figura corporativa en cuanto al cumplimiento de horarios, obligaciones contractuales, pagos de nómina mensual, prestaciones sociales,

por lo que se considera una modalidad adecuada para el trabajo freelance en el contexto español.

El presente proyecto generará oportunidades de trabajo y promoverá talento haciendo que se unan diferentes necesidades, por un lado, la de obtener recursos económicos y por el otro, encontrar quién haga una tarea o trabajo con rigor profesional, encontrando una oportunidad de negocio que permita intercambiar bienes en forma de producto o servicio sin que exista esa formalidad en la manera de crear esta relación de intercambio de beneficios entre personas que pueden estar desempleadas o no, con la necesidad de atraer más dinero a su economía personal. Aunque la economía no es percibida de igual manera por todos los que alimentamos el sistema, trabajar, o emplearse, es una de las actividades más comunes para para obtener recursos económicos y de esta manera percibir una parte de un campo tan amplio que está presente en todo momento, sobre todo cuando se identifica que esta necesidad se convierte en una necesidad para poder adquirir dinero con el que se adquieren bienes de consumo importantes para subsistir y tener un rol en el sistema económico, el cual propone cambios y ajustes adaptables para todos y uno de los más palpables ha sido el relacionamiento que tiene el empleo y la industria en torno a la digitalización.

Es importante contemplar las diferentes generaciones que se integran en un espacio laboral en el que además confluyen diferentes tipos de experiencias y de conocimientos, produciendo, a su vez, menor disponibilidad de mano de obra experimentada que se expone a discriminación por criterios como la edad, un efecto contrario ya que las personas de edad son un recurso valioso por su experiencia y conocimiento tácito, de gran aporte a nuevas generaciones de trabajadores, un número de población en crecimiento constante que influye también en el sistema pensional.

Ser autónomo y ser freelance es una tendencia dentro del mercado de trabajo. Aunque las cifras muestran constante crecimiento de la actividad freelancer en los últimos años, así como amplitud en el catálogo de actividades, se mantiene una proyección positiva y en crecimiento tanto para las empresas como para los profesionales.

De acuerdo con un estudio desarrollado por Malt & BCG (2022), se afirma que el 70% de los freelancers se encuentra a gusto con su actividad y que además desea continuar con esta actividad, estudio que ha permitido conocer que aproximadamente el 73% de los trabajadores directos de las empresas ha pensado en cambiar de empleo en los dos años anteriores.

La digitalización en el entorno del trabajo

La revolución digital y el cambio tecnológico carecen aún de una articulación con una reforma laboral, que de cierta manera ha contemplado nuevas prácticas laborales como el teletrabajo. En la actualidad se ha regulado la cantidad de horas de trabajo-conexión, lo que supone efectos con el uso energético, el cambio climático, la empleabilidad a personas de movilidad reducida y flexibilización del trabajo, aunque con retos de ciberseguridad. Esta es una forma de trabajo deslocalizada que favorece la figura del freelancer descrito en este proyecto, pues el trabajo por cuenta propia y la figura del teletrabajo pueden requerir de cierto nivel de digitalización que permiten la existencia de condiciones favorables para los trabajadores autónomos, como su relación con las actividades del hogar, la conciliación familiar y el ocio, siendo un modelo cada vez más común ya que está demostrado que pueden existir condiciones de trabajo que aportan de manera híbrida al desarrollo de un rol profesional y la calidad de vida (Conde, J. & Lachera, J., 2023).

La aceleración por tener un mundo cada vez más digital hace que la demanda para ser freelancer crezca cada vez más. Estas nuevas dinámicas de empleo están marcando un nuevo orden de trabajo (New Order Job) impulsado por estas opciones laborales de freelancers, las cuales está en crecimiento por alta oferta de profesionales en diversos campos de acción, de posibilidades y de facturación de esos negocios que confían en el talento profesional que tienen los freelancers, una opción que además se acomoda al gasto de las empresas. En la actualidad, se cree que Europa cuenta con más de 6 millones de freelancers con buenas cualificaciones profesionales, de los cuales 3.4 millones participan en proyectos digitales (Malt & BCG, 2022).

Esta es la nueva relación que existe entre los entornos digitales y el mundo del trabajo. De alguna manera están siendo afectados (positiva y negativamente) por las actividades que se generan en ambas direcciones, pues las plataformas han democratizado el acceso a la información y a las oportunidades de empleo, sin embargo, Conde & Lanchera (2023) proponen que los cambios laborales en el contexto legal también puedan tener una mejor orientación para no proceder de manera desequilibrada ante las diferentes formas de empleo que existen. Un caso puntual referido a lo anterior, es el de las plataformas de reparto de mercancías en el territorio nacional (sucede también con América Latina), que aunque se han hecho esfuerzos que buscan formalizar el trabajo según la ley 12/2021, conocida también como la “ley Rider”, debe ajustarse también a la economía digital con constante observación de aquellas actividades que pueden parecerse a una relación laboral con el personal que está de cara al cliente, aunque las plataformas digitales han facilitado de una y otra manera el

estilo de vida de los usuarios al solucionar algunas necesidades de la cotidianidad, se asume que en esta prestación de servicios a través de una red de usuarios, no debe convertirse en una herramienta para ejecutar tareas productivas a bajo costo en un entorno externo al laboral, pues la regulación que incluya el sector digital requiere de un diálogo político que además dé respuesta a las exigencias sociales que en este caso se refiere a las diferencias en las cotizaciones a la seguridad social de aportantes autónomos y aportantes por medio de la empresa, quienes tendrían derechos similares que son tratados con diferencias significativas dentro de un mismo marco legal.

El estado de los trabajadores siempre será cambiante, pueden pasar de empleados a desempleados por el desplazamiento de la tecnología, por cambios en el sector, las normas, edad del trabajador, entre otros factores que llevan a la propuesta de generar políticas para reciclar el talento y lograr poner en actividad a estos trabajadores relegados en el menor tiempo posible para mantener las habilidades de trabajadores que tienen un conocimiento valioso (Conde, J. & Lachera, J., 2023), promocionando así las competencias profesionales, el talento humano y la actividad profesional en entornos en los que se requiere que, principalmente, quienes estén en paro puedan aportar su compromiso con tareas profesionales sin que se vean afectados sus derechos laborales en una figura de intercambio de beneficios con el entorno empresarial de una manera más flexible y con la misma calidad en el talento que puede tener un colaborador directo de cualquier organización.

Las nuevas plataformas y negocios digitales se ajustan al mercado de la industria 4.0, en la cual se destaca el mercado de aplicaciones útiles para el uso cotidiano, también se ajusta a aquellas necesidades que pueden ser resueltas con mayor seguridad y confort gracias a la tecnología en un contexto laboral que está cambiando velozmente y que también fomenta un desequilibrio en la formalidad del trabajo, haciendo que personas de diferentes profesiones, posiciones, empresas, sin discriminación alguna, se enfrenten al avance tecnológico como una competencia en cuanto a que también se puede observar que las máquinas, los robots y la revolución en la industria está generando esos cambios en la sociedad, cambios en la forma de trabajar, de relacionarnos, de conseguir dinero y de formarnos para la vida. Esta cuarta revolución industrial ha hecho que lo imposible hoy sea una realidad, permitiendo avances tecnológicos importantes para mejorar la competitividad entre empresas que se apoyan cada vez más en tecnología. Lo anterior también tiene ciertas consecuencias, entre ellas la invalidación de puestos de trabajo que son reemplazados por robots, algoritmos y datos que han dejado de lado el talento humano en específicas de la industria (López, 2021).

La industria 4.0 es un concepto referido por Alemania como una estrategia de implementación de tecnología a gran escala de la industria, generando gran utilización de datos en la programación de máquinas inteligentes mediante la implementación de la internet de las cosas (IoT – Internet Of Things – por sus siglas en inglés), esa gran posibilidad de conectar lo físico con lo digital para controlar diferentes tareas con una máquina que centralice diferentes instrucciones a través de la ejecución de algoritmos y programas que integren el mundo de los humanos y las máquinas, permitiendo que existan robots con mayor autonomía para desenvolverse en entornos sociales como empresas, centros comerciales, hogares, entre otros (Cotrina, P. 2022).

Lo anterior ha podido relacionarse con algunos postulados del economista Joseph Schumpeter (1942), en especial cuando mencionó la Destrucción Creativa, un concepto que toma fuerza en la actualidad debido a los cambios en el mundo del trabajo gracias a la automatización, la robotización y el internet de las cosas, usada de manera efectiva por grandes compañías que han demostrado mejorar su efectividad productiva a través de esta consecuencia del nuevo capitalismo que reemplaza talento por máquinas, lo cual traerá también nuevos conocimientos, desarrollos, saberes y actividades que mantengan la competitividad del sistema productivo (Aghion et al., 2020).

Todo esto ha prendido las alarmas a nivel social, pues de acuerdo con la ley de Moore, uno de los cofundadores de Intel (1965), la capacidad de los computadores puede aumentarse un 100% en 18 meses, lo que significaría que las máquinas pueden aumentar su capacidad un 10.000% cada 10 años, siendo una medida. Posteriormente los economistas Maarten Goos y Alan Manning hablaron en 2003 de la polarización laboral, asegurando que las empresas sólo tendrían en cuenta a los trabajadores con mayor o menor educación formal, haciendo que los de un nivel intermedio queden desempleados. Ya en 2011, Economistas del MIT como Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee publican un libro en el que mencionan el crecimiento del uso de las máquinas inteligentes y su impacto en las actividades de los humanos. Luego, en 2013, apareció un estudio de Frey y Osborne, quienes desarrollaron un algoritmo con el que pudieron crear un reporte de aquellas profesiones y trabajos con riesgo a desaparecer, esto luego de un análisis realizado a una lista de 702 trabajos elaborada por el Departamento de Trabajo de EE. UU. (Oppenheimer, 2019).

Un estudio realizado por Frey & Osborne (2013) en 46 países, ha podido establecer que en EE.UU. existe una posibilidad de automatización del 47% de puestos de trabajo del sector de manufacturero dentro de los siguientes 20 años, significando para Alemania un 42%, Finlandia el 37%, Reino Unido el 35%. Para el caso de España, se calcula que un 36% de los trabajos existentes también están en riesgo de digitalización, lo cual es equivalente con la región de Cataluña, según lo demuestran las réplicas

realizadas por el área de investigación y el observatorio económico del Banco BBVA (2018) y por la Generalitat de Catalunya, publicado en los Papers de L'observatori de la industria (2018).

Para ese entonces, lograron hacer un ranking de los trabajos más amenazados en desaparecer en 15 años (tiempo a cumplir en 2030), asegurando que quienes tienen un 99% de desaparecer y ser reemplazados por robots son aquellos trabajos que se pueden explicar más fácilmente en cuanto a sus tareas, por ejemplo, referencian a los vendedores por teléfono, vendedores de seguros, auditores de cuentas, bibliotecarios, agentes aduaneros, entre otros. En segundo lugar y con el 98% de probabilidad de desaparecer están los empleados administrativos, trabajadores de bancos que analizan posibilidades de préstamos, inspectores de seguros y árbitros deportivos. Continuando con los trabajos con 97% de probabilidades de desaparecer están los vendedores de tienda, agentes de viajes, recepcionistas, camareros, chef (Oppenheimer, 2019). La lista es muy amplia, teniendo en cuenta todo lo que ocurre en el mundo del empresario y del consumidor, pues de un lado se busca minimizar costos y mejorar procesos para aumentar la venta, pero por el otro, la innovación y el sentirse auténtico en diferentes experiencias también llama la atención.

Otro factor que influye en la automatización de puestos de trabajo es la deslocalización (Frey & Osborne, 2013), que es la ejecución de un trabajo por fuera de la empresa, siendo una variable conveniente para este proyecto ya que el prestador de un servicio profesional no requiere estar de manera presencial en la empresa, ni cumplir horario, o estar en la ciudad de operación de la empresa propiamente, pues la flexibilidad en la prestación del servicio, junto con la internet y la tecnología, se apoyarán para cumplir con estos propósitos de la actualidad empresarial.

Para la aplicación del estudio, se tuvieron en cuenta diferentes variables que hacen referencia al entorno laboral de España, por lo que se replicó la probabilidad de automatización de Frey & Osborne en características personales y laborales que estuvieran condicionadas al riesgo de ser automatizadas en España, correspondiendo a dimensiones ligadas a las características del empleado (nivel educativo, la disposición acceder a formación y de adaptarse a nuevos entornos de trabajo, edad, género, nacionalidad), Relación con el empleo (situación laboral, tipo de contrato, antigüedad en la empresa, trabajo desde el domicilio, nivel de responsabilidad, situación laboral hace 1 año, búsqueda de empleo) y Características de la empresa (tamaño de la empresa, Clasificación Nacional de Actividad Económica) (Doménech et al., 2018).

No todo es negativo. Esta situación generará nuevos puestos de trabajo para 2.4 millones de trabajadores, entre estos, se estima que 425.000 empleos se den en Cataluña, lo que puede representar un 23% de nuevos cargos, frente a un 12% de

empleos que dejarán de existir, dejando como resultado un 11% de compensación sobre esta situación (Castany, et al., 2018).

Es también una oportunidad para que el sector educativo fortalezca la formación de profesionales de cargos STEM (Science, Technology, Engineering & Maths) en donde Cataluña aporta un 16.3% de titulados de toda España, de los cuales el 19.3% son graduados de programas STEM, siendo parte del 21% del total de los programas disponibles en el país (Castany, et al., 2018), cargos que incluso suelen estar en demanda por el ejercicio freelance.

Los trabajos de menos riesgo de automatización son aquellos que representan mejor capacidad de análisis, solución de problemas, negociación, persuasión, creatividad, cuidado de otros, favoreciendo actividades de la salud, trabajos sociales, humanos y educativos (Benhamou, S. 2022) y aún así, según el informe sobre el futuro del empleo 2023 del Foro Económico Mundial, se afirma que el 75% de las empresas implementará inteligencia artificial en futuros cargos, de estas, el 50% consideran que se hace para generar empleo y otro 25% considera que será para eliminar puestos de trabajo.

La actualidad del freelance

Las nuevas condiciones de la sociedad hacen que los trabajadores se ajusten a nuevas dinámicas labores para obtener beneficios económicos. Ser freelance implica tener una libertad en la manera de realizar actividades para una empresa y cooperar con esta en proyectos específicos a desarrollar, de tal manera que el freelancer tiene completa autonomía para ejecutar su actividad, cumplir su horario para trabajar en sus propósitos profesionales, establecer sus tiempos de entrega y establecer un ritmo de trabajo propio. En esta medida, el freelancer también se convierte en su propio jefe ya que se aparta un poco de la subordinación de actividades laborales en un entorno deslocalizado en el que puede cumplir con tareas puntuales que vende en un mercado existente para el cual debe cumplir algunos requisitos de conocimiento y experiencia.

La actividad de un freelancer es ofrecer servicios profesionales a terceros y cobrar por ellos, generando una dinámica de trabajo personal y autónoma que tiene impulso emprendedor y fomenta el uso de tecnologías, pues gracias a la hiperconectividad es como generalmente se promueven estos trabajos, apoyados también por plataformas digitales para su ejecución. Esta actividad también es favorable para el emprendedor, quien vende su talento o servicio, y para las empresas que ven conveniente acceder a esta modalidad para cumplir sus objetivos, dado que se olvida de obligaciones contractuales de nóminas, equipos, prestaciones, para las empresas, y de deberes más

flexibles por parte del freelancer, quien es directo responsable del proyecto para el cual es contratado (Martínez, 2022).

De acuerdo un informe realizado por Malt y Boston Consulting Group (2022), titulado como *Freelancing In Europe 2022*, de los freelancers que hay en España el 38% de son mujeres y el 62% son hombres, con una media de edad que está en los 39 años donde el 78% tiene estudios superiores y el 97% de estos cuenta con experiencia laboral previa señalando tener motivaciones de independencia, flexibilidad y manejo de su tiempo, además de la posibilidad de elegir sus clientes y de seleccionar los proyectos en los que desea participar, tanto así que el 89% de los freelancers manifestaron haber tomado la decisión de salir del modelo de contratación convencional, por su propia voluntad.

El informe señala que los freelancers son profesionales bien preparados y cualificados que quieren manejar su tiempo, tener más autonomía y tener tiempo para su vida personal y laboral. Pues bien, en 2021 en estos 3 países, se registró un aumento del 39% en las solicitudes de alta de nuevos freelancers, por lo que también hubo un aumento del 63% en nuevos freelancers de campos tradicionales como la gestión de proyectos, áreas administrativas, entre otras tareas que se diferencian de tecnología, desarrollo y sistemas (Malt & BCG, 2022).

Contratar freelancers tiene sus beneficios, pues es personal que se dedica también a mejorar sus competencias profesionales, que tiene buena experiencia, sin embargo, el 5% de los freelancers en España trabaja para grandes compañías, a diferencia de Alemania con un 20%, por lo que es talento que aprende de varias empresas y se preocupa por formarse continuamente, siendo más innovadores, incluso que empleados por contrato. En su cartera de clientes, 78% de los freelancers trabajan con PYMES, un 18% con empresas de tamaño mediano y un 5% con empresas de gran tamaño (Malt & BCG, 2022).

España tiene experiencia de al menos 10 años en la construcción de este modelo de trabajo y el trabajo de freelancer está en tendencia, así como la aparición de nuevas plataformas para la búsqueda de oportunidades bajo esta modalidad que promueve una forma independiente de ser productivo, trabajar de manera libre y sobre todo de ganar dinero con el talento profesional que se prepara para competir en este mercado de profesionales.

Con base en lo expuesto anteriormente, teniendo en cuenta los constantes cambios en la dinámica del trabajo, se desarrollará el presente plan de negocio, el cual está sujeto a un modelo de desarrollo que permitirá conocer la información necesaria para determinar su viabilidad.

En este caso, este plan se basa en la metodología de negocios de Rhonda Abrams, la cual ha sido publicada en su libro *Plan de Negocios Exitoso: Secretos y Estrategias*

(2019). Este texto ha sido referenciado por Forbes como uno de los mejores libros para emprendedores, generando ventas de millones de ejemplares, convirtiéndose así en un referente del emprendimiento ya que comparte un plan adecuado para desarrollar cualquier tipo de negocio. Además, para pasar de la idea a la acción, se pretenden seguir la mayoría de actividades propuestas en su plan de negocios, el cual se ajusta al tipo de negocio a desarrollar, el cual propone hacer descripción de la empresa, un análisis del mercado y las tendencias de la industria, un acercamiento al mercado objetivo y de la competencia, evaluación de riesgos, un plan de marketing, la estrategia de ventas, de operaciones, el plan tecnológico, la gestión organizacional, responsabilidad social corporativa, sostenibilidad, plan de desarrollo, financiero.

Es una estructura de plan de negocio de Abrams (2019) es reconocida y confiable para la elaboración de proyectos emprendedores, se encuentra alineado a las necesidades de inicio de cualquier compañía, siendo necesario para determinar la viabilidad y factibilidad de lo que, en este caso, será la plataforma de freelance FreeTalent, como consecuencia del proyecto emprendedor de Trabajo de Fin de Máster que puede responder a las necesidades del trabajo, del sector empresarial, de la digitalización y automatización en las dinámicas del mercado laboral para Cataluña.

Resumen Ejecutivo de FreeTalent

FreeTalent es una empresa emergente de servicios digitales que sirve de intermediaria entre empresas y freelancers bajo un modelo de negocio P2P (Peer to Peer) que se orientará inicialmente a las Pymes de Cataluña con necesidades de contratación de servicios freelance. Esta plataforma permitirá generar oportunidades a profesionales que decidan tomarlas para ayudar a las empresas, teniendo acceso gratuito a modelos de compromiso de servicio freelance y también a productos legales como acuerdos de confidencialidad para el correcto desarrollo de servicios profesionales. Tanto el servicio freelance, como el mercado de plataformas digitales, está en tendencia, mostrando un crecimiento positivo a nivel mundial. De esta manera, FreeTalent presenta el plan de negocio que estaría conformado por el CEO, Luis Miguel Giraldo Medina y 3 socios más que colaborarán con las actividades que direcciona la compañía.

Descripción de la compañía

Freetalent se constituirá en España, con domicilio en Reus, Tarragona, como una sociedad civil por su orientación comercial. Esta figura permite tener o no personalidad jurídica, además de flexibilidad y cooperación en la asociación de nuevos miembros, hacer sociedad con mínimo 2 socios, iniciar sin capital mínimo, con una responsabilidad ilimitada (los emprendedores responden con su capital y por toda obligación que genere la empresa).

Este proyecto tendrá un equipo conformado por mínimo 2 personas. La primera persona es el titular de este proyecto, Luis Miguel Giraldo Medina, psicólogo con enfoque a la industria y Maestría en Emprendimiento e Innovación, con experiencia de 12 años en recursos humanos, conocimiento en las actividades de talento humano, en especial de selección y atracción de talento, quien tiene la participación mayoritaria en las acciones de la empresa. El otro socio será un ingeniero de sistemas con posgrado en desarrollo, con conocimiento en manejo de ERP's, BigData, el cual será de gran aporte al proyecto por su conocimiento tácito y quien tendrá una participación en las acciones de la empresa por su aporte al desarrollo de la plataforma. La empresa será constituida en Reus, Tarragona, España, partiendo como trabajo de fin del Máster de Emprendimiento e Innovación de la Facultad de Economía de la Universidad de Rovira i Virgili.

El nombre jurídico de esta compañía se acoge oportunamente a la razón social de **FreeTalent**, que de acuerdo con la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), en consulta del 23 de abril del presente año, se encuentra en total disponibilidad para uso comercial. Este nombre se mantendrá como marca de los servicios promocionados, lo cual corresponde a la plataforma (versión web o móvil), a los compromisos y demás documentos que se generen en relación con la misma.

Gráfica 1.

Consulta de disponibilidad de marca en la OEPM.

LOCALIZADOR DE MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES | SERVICIO DE CONSULTAS

Búsqueda por denominación | Búsqueda por elementos figurativos

OTRA CONSULTA | SOLICITA TU MARCA O NOMBRE COMERCIAL | SALIR

Fecha de la consulta: martes, 23 de abril de 2024, 14:58

0 resultados cuya denominación contiene: freetalent

Gráfico | Marca | Denominación | Tipo | Clasificación de Niza | Clasificación de Viena

No se han encontrado resultados.

LocalizadorWeb - 4.2.1

Nota. Según consulta en la OEPM, hay disponibilidad de uso de la marca

La empresa pondrá en servicio una plataforma que podrán utilizar empresas y freelancers para poder comunicarse, es decir, se desarrollará una herramienta virtual que permita visibilizar la necesidad que tienen las empresas de buscar talento freelance, disponible y capacitado, que pueda perfilarse según el campo profesional, los conocimientos específicos, su capacidad de respuesta, entre otras características que le darán valor a la empresa. De esta manera, se ofrecerán talentos inscritos en la plataforma, para que las empresas puedan delegar estas labores con total confianza.

Los servicios que ofrece estarán relacionados a las empresas y a los freelancers. Las empresas podrán acceder a la búsqueda de talento según paquetes que se ajusten a su necesidad (5 freelancers al mes, acceso ilimitado a los perfiles, entre otros), obteniendo de manera libre el formato de compromiso con el freelancer, perfilamiento de freelancers (se refiere a una evaluación psicológica en competencias y equivalencia de perfiles profesionales que permita tener confiabilidad al momento de elegir un freelancer). Por parte del freelancer, se ofrece la posibilidad de entrar en el mercado de posibilidades y ser elegidos para realizar una tarea profesional, de participar en un proyecto empresarial y ser conocido para nuevas oportunidades. De esta manera, la empresa que requiera acceso a la plataforma podrá pagar por suscripción o contrato, así como por paquetes empresariales.

FreeTalent mantendrá una relación comercial justa y equilibrada a partir de las necesidades de usuarios y clientes que se pueden encontrar por medio de la plataforma tecnológica, por esto, nuestro **objetivo principal** es generar relaciones profesionales

beneficiosas que aporten a la coexistencia del entorno empresarial. Somos el puente de comunicación entre empresas y profesionales para promover talento de calidad a diferentes stakeholders. Nos convertiremos en una marca de reconocimiento nacional que ayude en el cumplimiento de objetivos de empresas con un estilo libre en la ejecución de tareas profesionales. Por lo anterior, Freetalent es talento disponible, libre y comprometido con causas que requieren compromiso, autenticidad e innovación.

Así, la **misión** principal será *promover talento competente y dinámico por medio de conocimiento tácito en el desarrollo de actividades de calidad, siendo un activo de especial interés para el sector empresarial, lo cual se hará cumpliendo con cinco premisas imprescindibles: a) Cumplimiento en toda relación entre empresas e individuos, b) libertad en toda forma de expresión del conocimiento al servicio de empresas, c) fomentar el respeto, responsabilidad, compromiso y el cumplimiento en las relaciones comerciales entre emprendedores, d) recompensar el criterio y el actuar profesional y e) generar innovación entre la comunidad FreeTalent.*

En la actualidad **FreeTalent** no cuenta con inversiones, ni financiación de ningún tipo. Tampoco ha desarrollado alguna patente. Al estar en idea de negocio, en plan, no tiene deuda alguna, no cuenta con activos y no existen pactos entre los socios.

De esta manera, la protección de propiedad está relacionada con el nombre, o marca, de la empresa Freetalent S.A., que en el ofrecimiento de servicios de la plataforma con el objetivo de proveer talento freelancer al mercado laboral para ser parte del impulso de la economía española.

El proyecto se encuentra en fase Pre-seed, por lo que se planteará, en este documento, lo que corresponde al plan financiero, con miras a la búsqueda de socios, financiación externa y participación de concursos y proyectos emprendedores para financiación.

En los apartados siguientes se desarrollará parte de la estrategia de marketing dispuesta para conocer un poco más de lo que será Freetalent. Dentro de futuros proyectos está la necesidad de capital para iniciar el desarrollo de la plataforma de Freetalent y esto se determinará en el plan financiero, para luego de 6 meses adelantar actividades del plan de marketing entre otras que se enseñarán más adelante.

Análisis y tendencias de la industria

Empresa y sector (descripción del sector económico es variable / industrial / empresarial).

Freetalent puede clasificarse como una empresa de servicios digitales para la intermediación del talento freelance mediante la implementación de una plataforma web

para web y para apps. De acuerdo con una firma de investigación de mercados (www.mondorIntelligence.com), la industria de las aplicaciones está en crecimiento debido a la digitalización de servicios de las empresas. Según este sitio web, se pronostica que entre 2021 y 2026 la venta de aplicaciones crezca en un 20% anual, el cual es aplicable para todas las industrias, lo cual también es favorecido por el uso de dispositivos móviles.

Por otro lado, el mercado de aplicaciones en España, en 2022 generó alrededor de 88.000 millones de euros dado que se calcula que un español puede instalar en promedio 16 aplicaciones en su móvil y dura 5.45 horas consultándolas cada día. El interés en este sector crece cada día más, su inversión ha pasado de 11.560 millones de dólares en 2012, a 339.000 en 2023, quiere decir que ha crecido 20 veces más en la última década, según datos del diario virtual El Publicista (www.elpublicista.es), quienes además señalan que el mercado que se mueve por estas aplicaciones es muy importante para cualquier economía. Las cifras siguen creciendo, pues la empresa de marketing *Rocket Lab* ha estimado que al menos el 90% de usuarios de internet acceden por medio de su smartphone.

Ser freelancer en Europa es una tendencia, pues el mercado laboral y la tecnología han favorecido la dinámica para que las empresas puedan contar con este talento profesional por medio de algunas plataformas. Además, los campos profesionales para freelancers se ha ampliado mucho, pues no desarrollan únicamente labores de tecnología sino también hay una gama de actividades muy diversa, generando mercado para el diseño gráfico, marketing, ciencias humanas, ciencias sociales, labores administrativas, entre otras, que en su gran mayoría son contratados por PYMES (Malt & BCG, 2022). El freelancer cuenta con la ventaja de fortalecer y diversificar sus competencias profesionales aprendiendo de diferentes empresas, de diferentes sectores, así como como las empresas gustan de esta manera de relación profesional, pues les permite cierta flexibilidad en cuanto a la carga económica y prestacional de contar con profesionales autónomos, lo cual es estratégico y cada vez más popular entre las empresas.

De acuerdo con el diario virtual europapress.es de abril de 2024, citando un informe de Adigital y Boston Consulting Group, la economía digital representó un 24,2% del PIB en España el año anterior, en comparación con el 22,7% del año 2022, aumentando 1.5% frente al periodo anterior (Tello, 2024). Lo anterior significa que el sector digital tuvo movimientos por 353.000 millones de euros en el último periodo, 16% más que en 2022 que reflejó 304.000 millones de euros, siendo alusivo al crecimiento digital que vive el país, pretendiendo así que en 2030 genere un aporte del 40% al PIB.

Por otra parte, el portal web *IT Digital Media Group* (www.itReseller.es), ha dado a conocer en febrero de 2024 que los servicios digitales en España aumentaron un 13.2% sus cifras. El portal ha comentado un informe de TIC Monitor, VASS RESEARCH y el Centro de Predicciones Económicas -CEPREDE-, el cual muestra cifras positivas para el sector de servicios digitales en España. Este informe señala que las cifras de negocio del sector y las cifras de contratación (generación de empleo) son alentadoras, pues 2 de cada 3 empresas proyectan aumentar su recurso humano. En cuanto a su facturación, afirma crecimiento del 13.2% en términos interanuales, con promedio de 12.4% mensuales en 2023, generando buena percepción dentro del sector de servicios, con constante crecimiento. El portal asegura que la evolución a corto plazo del sector también mejora, crece de +11.4 a +17.1 puntos, traducido a que el 58.6% de los empresarios del sector creen en la posibilidad de aumentar las cifras de facturación para el presente año.

Así, lo anterior es una proyección positiva para el sector de interés. Tanto la digitalización, la tecnología, la información y el trabajo, en este caso de freelance, están teniendo protagonismo para diferentes frentes de la economía, incrementando cada vez más su participación, lo cual supone una oportunidad en el mercado de la tecnología y la economía digital, con enfoque especial en la industria de las TIC's, brindando una solución en doble vía, tanto para empresas como para personas que necesitan venderse profesionalmente a través de lo que será esta plataforma de servicios digitales.

La empresa Airtm (2024) ha realizado un análisis sobre el mercado de Freelance en el mundo, asegurando que esta modalidad será el futuro del trabajo. Aquí Ricardo Pitton menciona aspectos relevantes de la industria, como por ejemplo lo que ha significado para EE.UU., en donde ha pasado de 713 billones de dólares en 2014, a 1.27 trillones de dólares en 2023, aumentando en 557 billones de dólares en 9 años. Lo anterior indica que el 38% de trabajadores de este país han realizado trabajo freelance, siendo aproximadamente 64 millones de personas, una cifra en crecimiento que aporta a la economía de este país.

Este fenómeno sigue siendo tendencia para otras naciones. En India hay un 46% de aumento en los freelancers, siendo al menos 15 millones personas, siendo superado por Brasil. En Reino Unido, al menos 4.3 millones de personas han señalado que trabajar como freelancer ha significado su fuente principal de ingresos económicos. Para el caso de Filipinas, se cree que 1.5 millones de personas aportan su actividad profesional a empresas que están por fuera de este país (Pitton, 2024).

Por lo anterior, el crecimiento del mercado freelance ha representado un aumento del 66% para España en 2023. En sectores de Tecnología y Datos (Desarrollo, Data Scientists, webmaster, DevOps, ingenieros de software), Arte y Diseño (Diseñadores

Gráficos, sonido, audiovisuales, web, UX, directores de arte) y Marketing y Comunicación (consultor de marketing, analistas de marketing, community manager, gestor de RRSS) se evidencia crecimiento de un 27% en 2021. Por otro lado, los Desarrolladores de Negocio y Ventas, Gestión de Proyectos y Labores de Apoyo (Finanzas, Recursos Humanos, Servicios Jurídicos, Compras, Operaciones, investigación) aumentaron en un 63% en el mismo periodo de medición. De estos, el 16% apenas iniciaban su vida laboral (Malt & BCG, 2022) (www.emprendedores.es).

Para el caso de Filipinas hay un crecimiento del 208% en el mismo periodo de medición, un 160% para India, 87% en Japón, Australia reportó incremento del 86%, Hong Kong del 79%, Pakistán el 69%. Para América, México señala incrementos del 72%, similar a Canadá con un 71% y Argentina mostró un 66%. Lo anterior se debe a la alta digitalización, cambios en la economía, mayor demanda de servicios freelance, democratización de las oportunidades laborales y mayor contacto con empresas clientes, aumento de teletrabajo (Pitton, 2024), mayor acceso a internet, proyectos que no están relacionados únicamente con tecnología, entre otros como el equilibrio entre la vida personal y profesional en un estilo de trabajo ajustado a la realidad del propio freelancer. A esto, hay que añadir las efectivas campañas de marketing que las plataformas existentes hacen, sobre todo, por medio de las redes sociales, concentradas en un dispositivo que facilita interactuar con diferentes plataformas que analizan comportamientos de usuarios por el uso del teléfono móvil.

Se considera que, a nivel mundial, las plataformas de freelance han generado un mercado que se valora en 4.530,44 millones de dólares, con proyección de crecimiento del 13.66% entre 2023 y 2030, periodo en el que podría superar los 9.192,9 millones de dólares (Pitton, 2024).

Tabla 1.

Cuadro de madurez

CARACTERÍSTICA	FASE DE DESARROLLO			
	Nuevo	Ampliar	Estable	En declive
Tasa de crecimiento	-	Alta	-	-
Concurso	Aumentar	-	-	-
Líderes del mercado/normas	-	En evolución	-	-
Objetivos de marketing	Exposición y credibilidad	-	-	-
Estrategia de cuota del mercado	Ganar terreno	-	-	-
Gama de productos	Limitado	-	-	-
Fidelización de clientes	Ninguno	-	-	-

Nota. La tabla 1 muestra los valores que representan la actuación de lo que será Freetalent frente a la industria, la cual se encuentra en expansión y la plataforma entraría en una fase inicial de madurez. Adaptado de Abrams (2019).

En cuanto a los efectos de coyuntura económica en el sector, FreeTalent tiene la oportunidad de iniciar operación en un buen momento en el que la industria está con proyecciones de crecimiento, teniendo una expansión paulatina, abriendo mercado en Cataluña, encontrando con índices económicos que son favorables como la inflación del 3.3% (en el momento de realización del presente documento), siendo independientes del precio del dólar para la prestación y venta de servicios a través de la plataforma.

Los servicios digitales de Freetalent no son estacionarios, son continuos y constantes, pues se ajustan a las dinámicas de todas las empresas que requieren contar con talento profesional disponible en el momento que consideren. Por lo anterior, sí habrá una variación entre meses, pero no significa que el mercado freelance sea muy variable para navidad, para verano o invierno, pues las características de las empresas clientes son variables y los servicios digitales son diversos y adaptables a cualquier época del año.

Uno de los factores a tener en cuenta y que impactan en la prestación de los servicios digitales del negocio, es el cambio tecnológico, sobre todo en los últimos 5 años. Frente a esto, los cambios son positivos al contar con herramientas que se relacionan con la actividad principal de esta empresa. Los cambios se evidencian son en el modo de facturación, ya que en gran medida se ha automatizado, así como el de gestión de información, marketing y comunicación, Canales de venta y atención al cliente, los cuales han tenido modificaciones importantes en este periodo de tiempo en los que la tecnología ha sido un facilitador de muchas de las actividades que estas conllevan.

Para poder salir al mercado, se debe hacer el registro de marca, la cual está disponible en este momento para poder ser usada en territorio español. Por lo tanto, se debe tramitar el registro mercantil, el CIF (Código de Identificación Fiscal), una licencia de apertura que otorga el ayuntamiento cuando la empresa tiene una sede física en su territorio. Además, se debe cumplir con el marco legal laboral para brindar garantías a los trabajadores, también el cumplimiento de normativa fiscal para el pago de impuestos (sociedades, IVA, etc.), así como el uso de la norma para la protección de datos ya que gran activo de lo que será FreeTalent viene de la información que obtiene de los freelancers que crearán su cuenta en la plataforma y se debe proteger los derechos digitales por mandato de la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales, y el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) establecido para países de la Unión Europea.

Mercado objetivo

Adicional a los datos de mercado que se han relacionado anteriormente, se presenta a continuación la segmentación de varios criterios a tener en cuenta para el mercado objetivo de este plan de negocio.

FreeTalent es una plataforma que promueve el talento profesional entre Freelancer y Empresas, por lo que está dirigida a personas con habilidades técnicas que puedan dar respuesta a tareas específicas que requieren las empresas.

Demográficamente, la plataforma se dirige a hombres y mujeres entre los 22 y los 55 años, con habilitación para la prestación de servicios profesionales en España.

Inicialmente, la segmentación geográfica define a personas que estén ubicadas en la región de Cataluña, en sus 4 provincias, sin que esto sea exclusivo para personas que estén fuera de la región.

El perfil socioeconómico se orienta a personas que tengan como mínimo un título de Técnico Superior en un área específica, ingresos mínimos para cubrir la cuota de suscripción por servicios de la plataforma, conexión a internet, acceso a un ordenador con condiciones técnicas para la prestación de su servicio.

El segmento psicográfico define a personas libres, responsables y autónomas, que consideren su forma de generar ingresos como una actividad de gusto personal, siendo dueñas de su tiempo, orientadas al logro, comprometidas, capaces y con relaciones cordiales para interactuar con empresas, con disposición de ayudar en el cumplimiento de metas de los clientes, siendo flexibles y adaptables a diferentes necesidades de los clientes.

Patrones de compra

Para acceder a los servicios digitales de FreeTalent, los usuarios deberán crear una cuenta de usuario en el sitio web, registrando así información que los identifique, que permita definir su perfil profesional, sus habilidades, las muestras de trabajos que hayan realizado, entre otros. Así mismo, será importante que registren información gráfica, como su fotografía, diseños, fotografías; así como también la información bancaria para realizar la transacción de pago por los servicios adquiridos por las empresas que quiera contratar estos talentos de forma comercial. Así, será importante que, de acuerdo con el pago recibido, los usuarios aprueben la retención de la comisión del 8% por motivos de uso de la plataforma.

FreeTalent es una plataforma que permite que empresas y freelancers contacten por habilidades profesionales, por capacidad para hacer tareas, por lo que el registro de freelancers en la plataforma es una manera de promover talento, lo cual es gratuito,

permitiendo que cada freelancer se venda por sí mismo y que la comisión por contrato se dé únicamente cuando se haga el pago por parte de la empresa contratada.

Ahora bien. Para el caso de la empresa, también habrá que crear una cuenta como organización, con número fiscal, lo cual permitirá que la empresa, de manera autónoma, también pueda buscar el talento que necesita, promoviendo una comunicación directa cuando contrate al freelancer que considere más adecuado para su proyecto. Para este caso, las empresas también tendrán que asumir un valor económico por uso de la plataforma FreeTalent.

Con base en todo lo anterior, se describe un mercado con oportunidades en crecimiento de cerca del 13% anual, un mercado de gran tamaño, con actividades en tendencia, con nuevas oportunidades de implementación, con nuevas profesiones en el mercado freelance, lo cual es positivo para el presente plan de negocio. Se tienen grandes retos, un precio que estaría acorde con una estrategia de penetración en el mercado, ofreciendo proyectos de calidad, con empresas de interés en la región, siendo una marca nueva, con una estrategia de marketing, publicidad y ventas que permita dar a conocer la plataforma para que tenga un buen reconocimiento en el ecosistema empresarial de Cataluña.

Inicialmente, FreeTalent estará ubicada en Reus, Tarragona, desde donde direccionará cada una de las actividades a desarrollar para poder cumplir con la misión de este plan de negocio.

Análisis de la competencia

La base para querer competir en el mercado radica en varios factores. Primero, es el conocimiento y experiencia en la selección de talento y Recursos Humanos por parte de quien será el CEO de FreeTalent. Así mismo, luego de un proceso de observación sobre este tipo de propuestas en Cataluña es poco y se considera que puede ser una oportunidad para el momento económico que vive la región y España, en general, en el que se están impulsando empresas que pueden requerir de los servicios de FreeTalent. Un factor adicional está relacionado con los datos de mercado relacionados anteriormente, los cuales son positivos porque muestran crecimiento del mercado Freelance, al igual que crecimiento de freelancers de diferentes áreas del conocimiento, de diferentes profesiones, que quieren hacer parte de este modelo de trabajo en el que ven muchos beneficios para equilibrar su vida personal y profesional sin dejar de obtener recursos económicos. Así, una última razón para poder afianzar la motivación de competir es porque al estudiar la competencia que tendría esta plataforma, se encuentra que se puede ofrecer una alternativa diferente, que genere interés, engagement y

novedad frente a las otras alternativas, haciendo una comunidad realmente interesante que aporta valor a diferentes sectores de la sociedad, lo cual veremos más adelante.

El mercado de apps y servicios digitales sigue creciendo a nivel mundial, así como el mercado de los freelancers.

Para el caso de España están en funcionamiento varias plataformas. En primer lugar, uno de los competidores más fuertes es la empresa australiana Freelancer, la cual tiene cuota de suscripción para los Freelancers actualmente trabajan aquí. La plataforma tiene planes de suscripción para freelancers, quienes se registran gratis, pero si quieren promover mejor sus servicios profesionales pueden acceder a paquetes premium por una cantidad de ofertas por el valor de 8 euros. Además, según el precio del trabajo a realizar cobran comisiones de 3% sobre el total de la tarifa. Para el caso de proyectos, la plataforma tiene una comisión fija por asignación del 10% y también un 10% adicional por hora que demoren los proyectos. Ahora bien, la plataforma también tiene otros servicios como la disponibilidad de reclutadores, acuerdos de confidencialidad, acuerdos de propiedad intelectual, certificaciones de freelancer, todas varían, pero pueden ir de los 12 hasta los 100 euros, dependiendo lo que se requiera. Esta plataforma es muy completa, tiene servicios profesionales de varias especialidades, brinda soporte 24/7 a las empresas que contrata, tienen un buen modelo de gestión de competencias laborales para hacer que el talento esté alineado con las empresas mediante el criterio de “habilidades” y también ofrece garantías a las empresas que contratan, las cuales pueden pagar cuando se sienten 100% satisfechas del trabajo realizado. Esta empresa ha adquirido a Nubelo últimamente, una empresa española que era competencia para Freelancer, con la que se podía adquirir un plan de suscripción por 29€ para los autónomos.

Otra de las plataformas conocidas es Fiverr, de Israel, con un modelo de negocio P2P (Peer to Peer), generando costo del 5.5% de comisión por gastos de servicio sobre la compra (si es inferior a 75 euros), con un cargo adicional de 2.5 euros. Por lo anterior, se puede evidenciar que el modelo de negocio les permite cobrar por poner en contacto a empresas y freelancers por medio de la plataforma, además de comisiones por la cantidad del valor de la transacción entre la empresa y el freelancer.

También, está Upwork (estadounidense), la cual tiene un modelo de negocio de corretaje, cobrando una comisión que puede ir entre el 5% y el 20% del valor de transacción de cada proyecto, porcentaje que varía según el historial de facturación del freelancer. Adicionalmente, UpWork cobra un 3% por cargos administrativos por uso de la plataforma. Además, esta plataforma tiene planes de suscripción para las empresas, quienes para tener acceso a la plataforma y buscar su talento deben pagar un valor

según el plan: el UpworkPlus tiene un valor de 49.99 dólares y el UpWork Business cuesta 849 dólares.


También hay otras plataformas, como Twago (alemana), Workana (argentina), Flexjobs (estadounidense), Gurú y Doz. Otra de las plataformas que puede generar competencia es Infojobs Freelancer, quienes retienen un 8.5% de comisión sobre cada trabajo que se contrate por la plataforma (Santos, 2022).

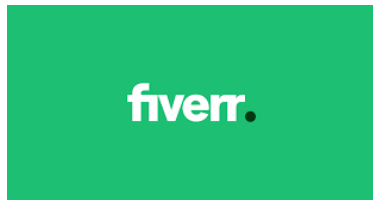
Esta última es una plataforma es un gran ejemplo para los nuevos competidores, pues es una plataforma para la búsqueda de empleo como lo son B4Work, Indeed, JobToday, Turijobs, Trabajos.com y hasta LinkedIn, entre otras, que, en caso de identificar una posibilidad de diversificación de mercado, podrían entrar a competir con el mercado freelance, así como las plataformas dispuestas por el gobierno español y la Generalitat de Cataluña. Se pueden considerar como nuevos competidores a los mismos Freelancers, pues dependiendo de su relación con las empresas y también con su estilo de promoción profesional, no necesitarán de ninguna de las plataformas mencionadas para promover su talento freelance, evitando así asumir costos de comisiones tanto para las empresas como para ellos mismos.

Con base en lo anterior, se hace un análisis de las primeras 3 plataformas comentadas, las cuales han sido referenciadas también por el portal web Airtm.

Tabla 2.

Análisis de competencia de FreeTalent.

Plataforma	Fortalezas	Debilidades
	Posicionamiento y reconocimiento	Tiene alto costo
	Buen modelo de negocio	Es grande y abarca tanto mercado
	Desarrollo de su plataforma	que puede requerir especificación
	Buenos servicios	para algunos casos
	Ajustada al mercado	
	Servicios adicionales	
	Gran tamaño y referencia en el mercado	
	Buena estrategia de marketing	
	Otorga beneficios a usuarios	
	Criterios de búsqueda bien definidos	
	Cientes de reconocimiento	
	Mucho tiempo de trabajo	
	Herramientas de comunicación entre clientes y freelancers	
Opera en varios países		



Especifica más sus servicios de Freelance	Está limitado a actividades profesionales
Tiene un modelo de negocio diferente y definido (P2P)	Menos desarrollo en su plataforma
Mejor precio para usuarios	
Genera comunidad	
Buen reconocimiento	
Buena labor de Marketing por RRSS	
Funciona en varios países	



Clientes con reconocimiento	Menor reconocimiento
Buen diseño de plataforma	Menor tamaño
Bien definidas las categorías de trabajo Freelance	Puede fortalecer su actividad de marketing
Ofrece herramientas personalizadas que facilitan contratación freelance	
Proporciona información detallada del talento	
Buen modelo de negocio (corretaje) 8.5%	
Buen catálogo de proyectos	
Funciona en varios países	

Nota. Esta tabla muestra un análisis de los competidores de FreeTalent, sus fortalezas y posibles debilidades. Adaptado de Abrams (2019).

FreeTalent puede llegar a ser la primera aplicación freelancer para Cataluña, lo cual puede ser un buen punto de partida para la dinámica ocupacional de la región. Uno de los factores que puede tener impacto positivo es la posibilidad de trabajar de la mano con las PYMES, pues de acuerdo con los estudios mencionados anteriormente, un gran porcentaje de los clientes de los freelancers son pequeñas empresas, siendo menos empresas de mayor tamaño y casi muy pocas empresas de gran reconocimiento internacional (Malt & BCG, 2022).

Así, las barreras de entrada que pueden generarse para la plataforma pueden ser las siguientes:

- falta de experiencia en el mercado, por lo que se debería hacer una gran estrategia de marketing para promover los servicios digitales para que empresas y freelancers conecten con FreeTalent.
- Necesidad de captura de los recursos (tecnológicos, humanos, económicos) que necesita la plataforma para operar, el costo de inicio de actividad, los cuales son

vitales para dar a conocer los servicios digitales y permitir que todo funcione como debe, permitiendo que todo fluya sin contratiempos y errores en lo más mínimo de la actividad que se quiere generar a través de FreeTalent.

- La competencia tiene plataformas de gran tamaño, con experiencia internacional y productos que pueden complementar la labor de FreeTalent, pues ellos tienen un modelo generalizado que han desarrollado en otros países que también suponen una oportunidad para partir con una propuesta auténtica, ajustada desde el modelo español, orientado desde el propio ecosistema, adecuándose así a las necesidades que tienen las empresas y freelancers regionales para poder actuar en contexto de manera colaborativa y beneficiosa para todos, por lo que se deben gestionar todos los activos (tangibles e intangibles) como punto de partida.
- Se requieren sólidos conocimientos de tecnología, en especial de desarrollo de software para poder hacer y mantener una plataforma como la que se espera construir, pues no sólo almacenará datos de alta confidencialidad, sino que además permitirá que se hagan transacciones, se generen comunicaciones, documentos, foros, funciones de videoconferencia, billetera electrónica, entre otras.

Adherido al modelo de Abrams (2019) se describe a continuación el impacto de las barreras de entrada en donde la duración se refiere al tiempo que pasará antes que la competencia supere las propias barreras de entrada.

Tabla 3

Fuerza de barreras de entrada y tiempo

Tipo de Barrera de Entrada	Alta	Media	Baja	Ninguna	Duración de la eficacia (meses)
Patentes				X	N/A
Elevados costos de puesta en marcha	X				12
Se requiere una gran experiencia			X		6
Ingeniería y problemas de desarrollo de la plataforma	X				9
Licencias restrictivas y regulación			X		2
Saturación del mercado		X			6

Nota. La tabla hace un acercamiento a las posibles barreras que tendría FreeTalent para entrar al mercado. Adaptado de Abrams (2019).

Participar en un entorno virtual se convierte en toda una necesidad vital para el negocio, pues la web se convierte en el medio más valioso por el que se concentrarán la mayoría de actividades de la plataforma, siendo internet un recursopreciado para el

ejercicio de FreeTalent, incluso por la naturaleza del producto que tienen los freelancers y que es buscado por las empresas.

Inicialmente, FreeTalent, será una plataforma que permite conectar necesidades de las empresas con talentos que ponen al servicio su conocimiento profesional para la realización de tareas y proyectos profesionales. Esta razón principal requiere de una dinámica especial para el contexto en el que se desarrollará la plataforma, por lo que se quiere brindar una experiencia diferente en la que se acompañará al freelancer y a las empresas clientes en las actividades que decidan llevar a cabo por medio de la plataforma. Así mismo, la plataforma brindará apoyo para poder generar modelos de compromiso para la realización de las tareas, haciendo además comunidad por medio de foros y redes que permitan dar soluciones cooperativas a problemas que surjan en el ejercicio, brindando también espacio para la capacitación y formación del propio talento dentro de la plataforma, la cual tendrá un modelo de negocio de P2P. Este modelo tendrá tarifas más cómodas, promoverá productos asociados a la actividad principal, pero sobre todo buscará promover oportunidades para los freelancers de la región, facilitando el crecimiento económico y la promoción de talento profesional con capacidad para sumarse a las tendencias de empleabilidad que hay en el mercado. Una forma de promover el talento será a través de una evaluación propia del mismo, la cual estará disponible para las empresas en el momento en el que hagan contacto con los diferentes freelancers, quienes deberán proporcionar información veraz para la realización de sus proyectos.

Para describir un poco mejor el modelo de negocio propuesto, es necesario hacer la revisión del Business Canvas Model realizado para FreeTalent (anexo 1), según lo explica Sonderegger (2023).

Posición estratégica y evaluación de riesgos

La posición estratégica de FreeTalent estará relacionada con varios apartados sugeridos en la bibliografía, esto sin que excluya la importancia de la competencia, quienes tienen varios años haciendo marca. Teniendo en cuenta esto se revisarán cuáles son las oportunidades existentes para este plan de negocio.

Factores de percepción del cliente

Uno de los más importantes tiene que ver con la percepción económica, por lo que la plataforma iniciará con un porcentaje de comisión mínimo para el mercado, el cual es del 8% para freelancers y 10% para las empresas, esto sobre los valores de transacción. Por ahora no se evalúa incluir una tasa administrativa para el uso de la plataforma, lo cual es un gran beneficio para los usuarios.

Así mismo, se tendrán disponibles otros productos que inicialmente no tendrán costo como los compromisos de trabajo. Habrá productos adicionales con costo, como por ejemplo las declaraciones de confidencialidad y propiedad intelectual, cuando las empresas lo requieran, así como un posible acompañamiento de un reclutador en la búsqueda del freelancer que requieran.

Por manejar los precios de comisión más bajos, no significa que sea una plataforma sin calidad. Para esto, existe la oportunidad de enamorar a los clientes de una plataforma dinámica, que tenga toda la capacidad de conectar a usuarios, de hacer transacciones económicas, pero sobre todo de hacer comunidad, es decir, el diseño de la plataforma facilitará toda una sociedad de conocimiento.

Se pretende que FreeTalent pueda ser intuitiva, dinámica, capaz de generar reportes, espacios virtuales, pagos, reconocimientos, entre otros.

Un factor importante es la Atención y Servicio al Cliente, pues tanto empresas como Freelancers tendrán un buen acompañamiento en todo proceso que realicen con la plataforma, permitiendo que se interactúe con ellos por medio de canales virtuales, presenciales y telefónicos.

El impacto social de la plataforma, en este momento, es aportar a la generación de recursos de personas residentes en España, que puedan trabajar por cuenta propia en el ecosistema freelance, pudiendo así obtener recursos económicos en contraprestación de un servicio profesional satisfactorio para las empresas que pagan por él. A futuro, es espera que el impacto social esté orientado a esta misma causa, sobre todo con necesidades que surjan del mercado del trabajo y que puedan ser de gran valor para la marca y para la sociedad.

Por datos del Ministerio de Trabajo de España se conoce que la cuota de mercado en 2023 fue de al menos 3.3 millones de freelancers, la cual ha tenido un aumento significativo en el contexto nacional. Se pretende que para el primer año de gestión de FreeTalent, se pueda avanzar en el 15%, de acuerdo con la proyección de crecimiento del mercado, de acuerdo con las estimaciones que se podrán exponer en el plan financiero, más adelante.

Dentro de las ventajas operativas o tecnológicas, dentro de la experiencia, el avance de la plataforma y el crecimiento de la misma, se podrá implementar más tecnología, que para este caso se encuentra beneficiosa la posibilidad de implementar IA a los procesos de interacción entre empresas y freelances. Esto son ideas que podrán materializarse en el camino, de acuerdo como surjan necesidades para el mercado, con base en la competencia y en la gestión de la plataforma.

En cuanto a los canales de venta se prevé contar con eventos de interés para freelance, en los que se permita generar conocimiento y posicionamiento de marca. Por parte de las empresas, se podrá generar atención personalizada y presencial en sitio para personificar FreeTalent, para que exista una representación física de los servicios de la plataforma, que también contará con canales virtuales que permiten el acercamiento inicial a los diferentes productos disponibles para el público en general.

Otra posición estratégica se relaciona directamente con la marca, pues FreeTalent ha sido elegida como una marca de palabras compuestas que relaciona la libertad laboral, el freelance, con el talento, el cual es una necesidad para las compañías que lo requieren para tareas profesionales. Así, FreeTalent tiene un compuesto en idioma inglés que además es de fácil recordación para los usuarios, quienes podrán asociar el concepto a la prestación de servicios freelance, con un todo comercial, amigable e internacional de la marca, de fácil pronunciación, integrada totalmente a la actividad de la plataforma. De acuerdo con lo que se mencionó en el inicio de esta memoria, la marca FreeTalent está disponible en este momento para ser usada comercialmente, según validación en la OEPM, lo cual es positivo para poder proceder con los actos de constitución.

Riesgos

Como todo proyecto, existen riesgos que se deben tener en cuenta para la materialización de esta empresa, por esta razón señalaré algunos riesgos que pueden ser de impacto para FreeTalent.

Tabla 4.

Matriz de riesgos estratégicos

Tipo de riesgo	Probabilidad/porcentaje	Medidas para mitigar riesgo
Riesgo de Mercado	50%	Puede existir en la medida que el mercado no responda a la oferta que hace la marca y por tal se debe seguir un plan de marketing para hacer conocer los servicios de FreeTalent
Riesgo competitivo	50%	Está siempre latente a que surjan nuevos competidores, a que los portales de empleo existentes diversifiquen su mercado, por lo que FreeTalent debe ser prestigiosa, especializada y esencial para los trabajos freelance.
Riesgo tecnológico	80%	El desarrollo y funcionamiento de la plataforma, que para mitigar el riesgo se trabaja con un ingeniero experto en desarrollo y big data.
Riesgo de ejecución	40%	Relacionado al cumplimiento de la estrategia como tal, el cual se mitiga con preparación y la generación de alianzas que brinden soporte oportuno a la ejecución de tareas.
Riesgo de capitalización	90%	En el momento se tiene capital de FFF (Family, Friends and Fools), por lo que no se descarta entrar a una ronda de inversión para poder cumplir con las metas de la plataforma.

Nota. Esta tabla refleja los posibles tipos de riesgo y porcentajes de los mismos, aplicados a FreeTalent.

Adaptado de Abrams (2019).

Análisis DAFO

Gráfica 2

Análisis DAFO de FreeTalent.



Nota. El DAFO de FreeTalent ayuda a describir factores internos y externos de impacto que son ventajas y desventajas para la compañía. Elaboración propia.

Plan de marketing y estrategia de ventas

Con el fin de dar a conocer los servicios digitales de la plataforma, a continuación, se dará a conocer lo que se desea que el público objetivo conozca de la marca, introduciéndonos al contacto que tendrán los clientes con la plataforma.

Como se ha anunciado anteriormente, el negocio se llamará **FreeTalent**, palabra compuesta que describe la actividad principal de la plataforma. El baseline es ***Donde la oportunidad y tu talento hacen clic.***

Las palabras clave son: Freelance / Talento / Trabajo autónomo / Oportunidad / Trabajo Independiente / Freelancer / Trabajo freelance / Servicio freelance / proyecto / profesional independiente.

La marca ha desarrollado un imago tipo que involucra una imagen que relaciona la actividad de la empresa, la modernidad de la actividad por internet simbolizada en los códigos QR y también el nombre de la empresa FreeTalent. Estas estarán acompañadas por un fondo azul, que transmite sensaciones de inteligencia, verdad, sabiduría, paz, que mezclado con tonalidades blancas denota pureza (Murga, 2019), el cual es adecuado también para empresas de servicios. Este diseño ha sido creado con ayuda de la IA Dalle 3, el cual se encuentra en versión gratuita a través del sitio <http://www.bing.com/creat> en donde se ha utilizado un prompt propio como el siguiente:

“Genera un logotipo simple y elegante que represente el trabajo freelance, con texto “FreeTalent”, utilizando un enfoque minimalista con líneas limpias, utilizando colores azul y blanco”. De acuerdo con lo anterior, se generaron 4 opciones, entre las cuales se ha seleccionado el siguiente:

Gráfica 3

Logo de FreeTalent



Nota. Este es el logo de FreeTalent que ha sido creado con IA con prompt's propios.

El diseño del producto se da a través de una plataforma digital que permite una interacción entre profesionales freelance y empresas con necesidades de tareas profesionales que requieren talento para poder designar tareas, por lo que estará diseñada de la siguiente manera:

Para poder definir la estrategia de Marketing, se ha definido el modelo de las 4 P del Marketing, siendo definidas de la siguiente manera:

Gráfica 4

Esquema de 4P de Marketing para FreeTalent.



Nota. Análisis de las 4 P's que se usa en marketing para definir Product, Price, Place and Promotion.

Adaptado de McCarthy (1960).

En cuanto a las 5 F de comunicación, uno de los mensajes más importantes tiene que ver con las finanzas, pues el dinero es un motivo muy grande para poder generar respuesta en la conducta humana. Las ideas de tener mayor ganancia por una comisión baja, de obtener bonificación y premios por metas, responde a un principio de conductismo que facilita la repetición de conducta gracias a la gratificación o reconocimiento mediante esta condición de refuerzo.

Gráfica 5

Esquema de las 5 F de comunicación de FreeTalent.



Nota. Análisis de las 5 F's: Function, Finances, Free, Feel and Future Adaptado de Abrams (2019).

Las redes sociales elegidas para interacción de la plataforma con la comunidad son: Instagram, Facebook y LinkedIn, en donde se ha definido generar contenido para promocionar los servicios de FreeTalent, así como la realización de publicidad a través de estos canales de difusión, los cuales son oportunos por el tipo de negocio que propone la plataforma. El contenido del sitio web estará disponible en diferentes idiomas como castellano, catalán e inglés.

A continuación, se da a conocer lo que será el diseño preliminar de la plataforma de FreeTalent, parte de su funcionamiento y manejo de la comunicación real que tendrá la plataforma con los diferentes usuarios.

Grafica 6

Diseño de plataforma FreeTalent para la web

Diseño sitio web

FreeTalent, como plataforma digital, debe ser muy intuitiva y con funciones específicas, por lo que se ha considerado el siguiente diseño preliminar.

Aquí se podrá acceder como usuario empresa, como freelance, para poder acceder a las oportunidades ofertadas, las necesidades empresariales y la comunidad de freelance.



Nota. Esquema de visualización de la plataforma de FreeTalent. Elaboración propia.

Grafica 7

Diseño de la plataforma FreeTalent para App móvil



Disponible para Apps

FreeTalent estará disponible para poder funcionar en plataformas IOS y Android, estando también presente en el dispositivo móvil de los usuarios de la plataforma para que puedan tener soporte a todo momento y en todo lugar, estando al tanto de lo que ocurre en la plataforma, con notificaciones, alertas, contenido de interés, nuevas publicaciones de proyectos, así como los avisos de pago que se realicen.

Nota. La funcionalidad de la plataforma estará disponible para versiones de smartphones. Elaboración propia.

Grafica 8

Presentación del diseño del Home de la plataforma web



Nota. Diseño del Home del sitio web, el cual conserva los colores de marca, una descripción, el link de redes sociales y también enlaces para descarga a plataformas móviles. Elaboración propia.

Grafica 9

Pantalla de búsqueda de talento



Nota. Las funciones de la plataforma permiten establecer criterios de búsqueda por tare, funciones especiales, roles o proyectos específicos, lo cual se haría desde este módulo de empresas. Elaboración propia.

Grafica 10

Candidatos freelance encontrados



Nota. Esta sería la pantalla de los freelancers encontrados para un proyecto determinado, otorgando un porcentaje de relación con la búsqueda, la imagen del profesional, su nacionalidad, antes de verificar el perfil de cada uno. Elaboración propia.

Grafica 11

Pantalla de búsqueda de proyectos para los freelancers

Encuentra tu oportunidad

Qué buscas
Lugar
Lugar
Rango de pago
Tipo de proyecto

Encontrar

Título del Proyecto	Duración	Budget	Ofertas
Buscamos a alguien con experiencia en NEWSLETTER	6 días left	€9 - €28	0 ofertas
Busco videografo/a para grabación de contenidos para Instagram y tiktok	6 días left	€28 - €230	0 ofertas
crear cuenta y configurar un canal en AWS para video Streaming	6 días left	€19 Oferta promedio	3 ofertas

Nota. Los usuarios freelancers tendrán la oportunidad de hacer su búsqueda por criterios, intereses, lugar del servicio y encontrar según el pago, la descripción del proyecto y condiciones de la oferta. Elaboración propia.

Las redes sociales ayudarán a promover muy bien la marca FreeTalent, tanto por medio de pautas como por medio de la generación de contenido que se haga sobre el método de trabajo freelance, orientado a profesionales y también a Pymes, empresas de tamaño mediano y grande. Esta estrategia, además de abarcar las RRSS, manejará actividades de mailing por mailchimp.com, newsletter que parten del correo electrónico del CEO y del perfil profesional que la empresa crea en LinkedIn, un blog, elaboración de contenido de interés y, por qué no, conversatorios experienciales sobre el freelance.

No se descarta la opción de optimizar estrategias SEO, lo que permitirá posicionar la marca en los primeros lugares de búsqueda que se realizan por medio de los motores de búsqueda más conocidos en la web. Esta estrategia funcionará de acuerdo con las palabras clave descritas en el apartado anterior, siendo seleccionadas para que los buscadores asocien mejor el sitio web de la plataforma con aquellos conceptos que se relacionan con FreeTalent. Cabe resaltar que la estrategia SEO debe ser apoyada de la estrategia SEM para poder estar en los anuncios web de manera más efectiva.

Dado que las actividades principales de marketing se darán a través de la web, se hace un presupuesto anual con especial enfoque en redes sociales, creación de contenido, apoyo en el diseño del sitio web y actividades de pauta, obteniendo el siguiente presupuesto de la agencia latina Studio Menge. Cabe resaltar que tener una agencia en América Latina, Colombia, facilitará el control de gastos ya que se puede aprovechar el valor diferencial de la moneda para obtener buenos resultados.

Tabla 5.

Presupuesto del plan de marketing para el primer año

MARKETING Y PUBLICIDAD	28.036,00
- DISEÑO SITIO WEB	700,00
- SERVICIO DE BRANDING	800,00
- ESTRATEGIA EN REDES	700,00
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	7.800,00
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	6.000,00
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	12.000,00
- SUSCRIPCIONES TECNOLOGICAS (GESTOR DE CORREOS)	36,00

Nota. Costos del plan de marketing del primer año. Elaboración propia.

Una de las estrategias de marketing basado en el cliente consiste en comunicar los beneficios de los precios estudiados para competir en el mercado a través de canales virtuales. Así mismo, los freelancers tendrán bonificaciones para seguir ayudando a las

empresas a completar sus objetivos y fidelizar los beneficios que existen entre usuarios y FreeTalent. Para el caso de las empresas, hay planes de beneficios también, los cuales pueden incluir usos promocionales de la plataforma y material del branding para poder generar afinidad con la marca. Así, se podrá aumentar la venta, el tráfico de la plataforma y las transacciones realizadas a través de esta.

Una vez se ponga en marcha la estrategia en redes sociales, no se descarta la participación de FreeTalent en diferentes eventos como ferias laborales, eventos con instituciones públicas en Cataluña, Universidades, entre otros.

El plan de marketing puede ser más amplio de lo descrito en el modelo de Abrams (2019) desarrollado para este proyecto, sin embargo, se ha generado más información que comunicará a FreeTalent con los stakeholders a través del marketing (véase anexo 2).

Estructura de Ventas

Tener una estrategia de marketing implica una acción adicional que es la venta de los servicios que ofrece esta plataforma.

Para poder ejecutar la venta de los servicios freelance, existen dos vías. La primera es a través del registro gratuito de usuarios a través de la plataforma, bien sea como freelancer o también como empresa que busca freelancers para sus proyectos, de esta manera ya existe la posibilidad de lograr un acuerdo entre dos partes por un valor monetario que permitirá una comisión del 8% de los freelancers y un 10% por parte de las empresas. La segunda, además del perfil de usuario de las empresas, podrán adquirir algunos productos adicionales que están relacionados con el trabajo freelance, por ejemplo, además de la firma de compromiso de trabajo, una necesidad de confidencialidad o propiedad intelectual con los freelancers, los cuales tendrán valor de 15 euros, inicialmente.

Cabe resaltar que, al ser una plataforma digital, existe la gran posibilidad que personas y empresas de otros lugares del mundo puedan crear perfiles de usuario, sin embargo, la plataforma estará disponible en sus inicios, para el territorio español, para personas que, en cumplimiento de la norma vigente, tengan alta de autónomo con reconocimiento del Gobierno, el cual debe estar vigente para la aceptación de los servicios freelance.

A parte de hacer actividades de marketing, es importante que el equipo comercial esté en constante comunicación con clientes empresariales, quienes tendrán la posibilidad de contar con acompañamiento continuo y seguimiento del uso de la plataforma. Este equipo tiene la misión de dar a conocer la empresa, la plataforma,

dando presencia y personalidad a la marca, la cual estará a disposición para poder cumplir con la propuesta de valor de FreeTalent. Este equipo podrá visitar empresas, acompañar las ferias, hacer presencia en eventos y canales de comunicación en los que la marca pueda darse a conocer, actividades que incurrirán en gastos de la compañía por el material institucional a presentar, tarjetería, transporte, entre otros.

Para el cumplimiento de objetivos de ventas, el equipo comercial también tendrá capacidad de ventas interna, externa o en línea, por lo que será una oportunidad constante de acercarse a las empresas, pero a su vez darán soporte a los demás usuarios freelance que permitan efectuar venta y también, validar satisfacción de usuarios, para lo que podrá usar encuestas, documentos, instrumentos que permitan mejorar constantemente los servicios ofertados para corregir a tiempo lo que se requiera.

Para iniciar, la fuerza de ventas estará liderada por una persona competente en servicio al cliente y ventas, sin que esto signifique que los demás miembros del equipo no puedan brindar apoyo a esta área, la cual es vital para el futuro de FreeTalent en los próximos años.

Así, la misión principal del comercial de FreeTalent será generar interés de la comunidad de profesionales que quieran trabajar como freelancer, así como de las empresas que quieran publicar sus proyectos profesionales por la plataforma para que exista un motivo en común para poder aportar significado a estos dos actores tan importantes para la compañía.

Identificar a un cliente es una acción constante que requiere del gran apoyo tecnológico que existe por servicio de las redes sociales, en donde se puede encontrar un gran volumen de personas con características definidas que se dan por el registro de nuestras características personales y profesionales en las diferentes plataformas sociales. Estos registros permiten conocer de primera mano la situación en la que se encuentran las personas, su estado emocional, su situación laboral, entre otras más a las que llegarán las actividades de marketing y publicidad. Esto en cuanto a los freelancers de los que se quiere llamar la atención.

Por parte de empresas, indiferentemente el tamaño, también habrá una participación en redes que viene definida de sus perfiles empresariales en las redes. Al igual, la identificación directa que pueda hacer el equipo comercial de la empresa, para poder contactarla vía telefónica, presencial o virtual, para dar a conocer las soluciones que FreeTalent puede ofrecerle según su demanda de talento. Esto puede determinarse por medio de citas acordadas con los líderes de las empresas, para encontrar la oportunidad de saber qué necesita y cómo esta plataforma ayuda a que resuelva sus necesidades.

Cuando FreeTalent comience a funcionar, se prevé que por los primeros 2 meses no genere venta, sino que alimente su base de datos de crecimiento orgánico con posibles freelancers y empresas que se unan a este proyecto. Pasado este tiempo, tras un gran esfuerzo comercial, se vendan al menos 30 servicios freelance en el tercer mes, con diferentes precios, el cual proyecta un aumento mensual del 10% con base en los datos del mercado. En cuanto a otros servicios, se ha calculado también, que el 10% de estas ventas también sean de otros productos que ya hemos descrito. Por ahora, la fuerza de venta será presencial, virtual y digital, pero toda transacción que se realice para acceder a los servicios de la plataforma, serán en línea a través del sitio web.

De esta manera, dentro del modelo de negocio que se ha definido, se busca que una vez la empresa y el freelance hacen match por la plataforma, se genera un acuerdo de compromiso para la realización del trabajo profesional por parte del freelance, que una vez firmado, está aceptando unas condiciones comerciales. Posteriormente, la empresa hará el pago a FreeTalent con la comisión del 10% para iniciar relación comercial con el freelancer, quien recibirá su pago cuando realice la tarea a satisfacción del cliente, es aquí cuando se transfiere el diferencial de la comisión del 8% que le corresponde.

La plataforma tiene que ser muy completa. A parte de hacer registros de usuario, encontrar oportunidades freelance, también habrá una red social con la que freelancers pueden conectar, exponer inquietudes, participar de foros que fomenten conocimiento. También, las empresas podrán evaluar la reputación de los freelancers para hacer una valoración de la experiencia recibida por FreeTalent, promoviendo las cualidades en su interacción con los profesionales que ofrecen sus servicios a través de la plataforma, en donde estos también pueden generar valoración de las empresas con las que colaboran. También estará disponible la opción de otorgar un incentivo a los freelancers, que tiene que ver con propinas, bonificaciones que se brinda a los freelancers de manera voluntaria y que se puede añadir directamente a la cuenta de pago al finalizar un servicio.

Gráfica 12

Pantalla de valoración de un freelancer



Nota. Los procesos podrán ser evaluados. Aquí está el modelo de lo que sería una evaluación de un freelance, con opción de reconocimientos, incentivos y observaciones por parte de las empresas. Elaboración propia.

Plan de operaciones

De acuerdo con la bibliografía de Abrams (2019), este apartado puede llegar a acercarse a una descripción de lo que sería el día a día de la empresa FreeTalent, siendo breve y sin ir al detalle del plan como tal. Los costos que aquí se encuentran, también están en el plan financiero, considerando diferentes valores desarrollados a lo largo de este escrito.

Por consiguiente, se comparte a continuación la proyección de la operación de la empresa.

Como se ha mencionado anteriormente, FreeTalent es una empresa que promueve servicios digitales de talento freelance, por lo que ha estimado iniciar con 4 personas que son socios para la puesta en marcha de esta idea de negocio: EL CEO, un Director de Tecnología, una Directora Comercial y un Director Financiero.

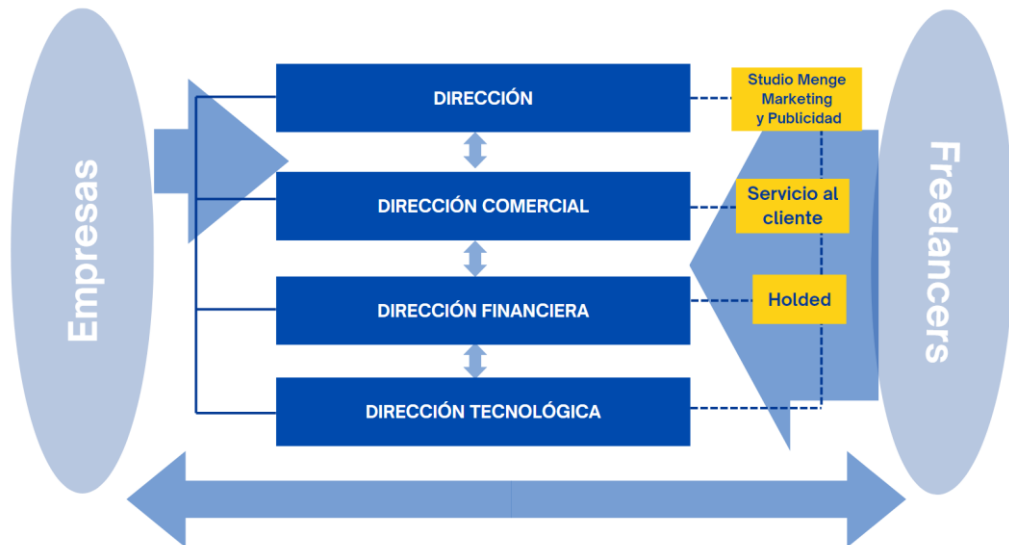
A continuación, se presenta el mapa de procesos que aplicará inicialmente para la compañía.

Gráfica 13

Mapa de procesos de FreeTalent



Mapa procesos FreeTalent



Nota. Este esquema propone visualizar los inputs y outputs de las actividades de FreeTalent, la forma en que fluirá el trabajo con los actores que intervienen en los procesos. Elaboración propia.

Adicionalmente, el tipo de empresa favorece una metodología de trabajo deslocalizada, por lo que no se contarán con instalaciones físicas para poder iniciar operaciones, siendo consecuentes con los gastos de la empresa. Aunque está dentro de lo planeado, los primeros 3 años se harán labores en homework, sin embargo, no se descarta la posibilidad de anticipar un espacio de trabajo conjunto, un coworking, acudir a los servicios ofrecidos por Redessa (precios en el anexo 3) o también alquilar una oficina, la cual es una pretensión desde el año 4 del plan de negocio.

Los primeros 3 años de FreeTalent tendrán un domicilio, pero no habrá gastos de arrendamiento, ni mejoras, ni suministros, procurando el crecimiento de la compañía, en consecuencia, con el tipo de negocio y la forma en la que se trabaja actualmente con negocios digitales. En definitiva, en el momento en que se tenga la posibilidad de alquilar una oficina, se tendrá un espacio ubicado en Reus, Tarragona, en donde hay proyección de crecimiento económico para la región, donde nuevas empresas están emergiendo.

Para la producción de un servicio, la misión del equipo de administradores-cofounders será diversa ya que debe estar al tanto de otras actividades de orientación comercial, sin embargo, el protagonismo de la relación con nuevos clientes la tendrá la Dirección Comercial.

La labor comercial es fundamental, pues a parte de comunicar la propuesta de valor y dar a conocer la existencia de servicios para las empresas, será la identidad de FreeTalent, quien liderará toda una estrategia para entrar al mercado mostrando liderazgo, valor diferencial y confianza en aquellas compañías que pueden requerir talento freelance. Esta gestión podrá realizarse de manera presencial, telefónica y virtual, para que cuando se encuentre la necesidad de talento, se oriente a la empresa cliente en la apertura de su perfil de usuario para poder publicar ofertas para los profesionales autónomos en modalidad Freelance.

Por otro lado, la estrategia de marketing y publicidad por redes sociales atraerá a profesionales que quieran sumarse a FreeTalent, en donde podrán realizar un registro como usuario freelance con el fin de buscar las oportunidades que las empresas publiquen, de acuerdo con sus habilidades, conocimientos y experiencia profesional, para así encontrar una actividad que pueda realizar en el momento indicado. Cuando los freelancers tengan necesidad de comunicación con la empresa, la Dirección Comercial será la que atienda estas demandas, pudiendo así direccionar el tipo de necesidad a solucionar.

A partir de aquí, empresas y freelancers podrán operar de manera autónoma con la plataforma, usando los servicios y funciones de la plataforma FreeTalent, por lo que se podrán gestionar innumerables solicitudes, acuerdos, documentos, entre otros, que requerirán intercambiar un valor económico por la relación comercial adquirida a través de FreeTalent. Es decir, la capacidad de producir servicios depende de la necesidad que tengan las empresas y cómo estas dan a conocer por la plataforma cada una de las ofertas.

Al momento de requerir un talento, la empresa puede generar un pago en línea, siendo este el momento en el que se generará un valor adicional del 10% como comisión por uso de la plataforma. Cuando hace este pago, FreeTalent retiene el valor mientras se encuentra el freelancer y mientras este da a conocer los entregables a la empresa, una vez termine su trabajo, la empresa lo evaluará, dando información de satisfacción y conformidad del trabajo realizado y liberando el pago que le corresponde al freelancer. En este último, se da la garantía de cumplimiento del trabajo, en el cual media la plataforma, que, en caso de tener alguna inconsistencia de entrega, el dinero podrá ser devuelto en su totalidad a la empresa, en el caso en que no reciba ayuda con su necesidad de trabajo.

Como lo mencionamos, la empresa evaluará al freelancer, unas características estandarizadas en escala Likert que permitirán asignar un valor reputacional a los usuarios freelance. También, por su parte, los freelancers podrán evaluar a las empresas, si han tenido claridad con la información proporcionada, lo cual permitirá

generar una cultura de trabajo adaptativa por feedback de quienes viven esta experiencia de trabajo por la plataforma. Esta visión será clave para evaluar la satisfacción de ambos usuarios, pero sobre todo para poder alimentar un proceso I+D en la implementación de nuevos productos y servicios gracias a la comunidad que se quiere construir desde la plataforma.

Los otros productos a los que se ha hecho referencia con consecuentes con la selección del freelancer a través de la plataforma. Es decir. Cuando la empresa requiere de un profesional, puede elegir productos adicionales en la selección de un servicio profesional, formatos de confidencialidad y propiedad de autor para tener total confianza de desarrollar proyectos con toda la protección legal que se requiere. Al seleccionar un freelancer, se puede elegir uno de los dos productos mencionados por un valor de 15 euros cada uno, el cual tendrá un cumplimentado automatizado para agilizar la prestación de servicios. Estos productos se han calculado sobre el 10% de la cantidad de servicios acordados por medio de la plataforma.

Como valor agregado, FreeTalent ofrece los acuerdos de servicio sin costo, los cuales estarán disponibles al momento de pactar un servicio profesional entre el freelancer y la empresa que lo requiera, que en caso de no cumplirse tendrá que tomar medidas o sanciones que se establecerían para la plataforma.

Con el fin de enriquecer el ecosistema freelance, existirá un compromiso constante en la búsqueda de espacios de convenio como coworking, cafeterías, foros, oficinas propias (cuando sea el caso), reuniones virtuales a través de la plataforma, en la que la comunidad profesional participa, concursa por solución a problemas y además está en contacto con los demás. Así, se pretende romper con las barreras que existen entre autónomos, profesionales, empresas y demás actores de la comunidad, los cuales estarán unidos para compartir archivos, ideas, momentos y demás actividades en enriquecimiento de su actividad profesional.

Al ser una empresa pequeña, emergente y digital, el inventario que se tiene no es mayor. FreeTalent no vende productos, por lo que no tiene existencias de productos en stock que requieran llevar control. El inventario que se tiene está relacionado con los equipos de oficina como las 4 sillas, escritorios, ordenadores, pantallas y teléfonos móviles para el equipo emprendedor. Estos elementos necesarios para la operación están relacionados en el plan de inversión de FreeTalent, donde se encuentra también su forma de amortización.

Suministro y distribución

Aunque ya se ha mencionado un poco la distribución del servicio por canales digitales es necesario saber quiénes pueden ser proveedores de la marca. Es fundamental el apoyo que se tiene por parte de la empresa de marketing y publicidad en Latinoamérica, un aliado estratégico para promover los servicios en redes sociales y ampliar el reconocimiento de la marca en el territorio. La empresa de marketing brindará soporte en el desarrollo gráfico de la plataforma, la creación de contenido para redes sociales, la publicidad, marketing, entre otros.

FreeTalent será una constante alternativa para producir I+D con las condiciones que representa. Al evaluar la calidad de los servicios de la plataforma, esto permitirá hacer procesos que involucran el desarrollo de nuevas líneas de producto que beneficien a los usuarios freelance y también a la misma compañía. Para la generación de Investigación, en el momento no se contemplan actividades que involucren un mayor presupuesto al que se tiene para operar. Se espera que para dentro de 5 años, las actividades de Investigación y Desarrollo ya tengan un eje fundamental para la operación de la compañía y para aportar a la industria un conocimiento que no debe ser únicamente comercial. De todas maneras, es una opción latente y continua, incluso, para el continuo desempeño de la empresa en el mercado.

Control Financiero

La Dirección Financiera de FreeTalent tendrá la responsabilidad de cuidar la salud financiera de la compañía. Su responsabilidad estará orientada a informar y decidir las motivaciones financieras de la compañía, manteniendo comunicación con los miembros del equipo.

Por parte de la Dirección Comercial se hará la gestión de venta y atención al cliente. Además, esta dirección aportará valor a la facturación de la compañía. En lo referente a cuentas morosas habrá buena gestión inicial, pues la compra directa de servicios freelance deberá hacerse con pago inmediato de la compañía, por lo que los morosos tendrán baja incidencia en el modelo de negocio. La garantía para las empresas será la forma de pagar al freelance, lo cual sucederá cuando exista una evaluación y satisfacción en la que brindará aprobación en los tiempos estimados para poder liberar el dinero al profesional que ha colaborado con previo seguimiento de actividades.

Por su parte, la Dirección de Tecnología se encargará de soportar la mayoría de la operación de FreeTalent a través de la plataforma, encargándose de responder por el correcto funcionamiento de esta, la cual funciona gracias a la tecnología y por tal debe tener un encargado para su desarrollo, gestión y soporte.

La Dirección general de FreeTalent será la estrategia de la compañía, orientando las actividades que se requieran para la interacción del sistema de la compañía, haciendo que haya proyección, decisión, responsabilidad y apoyo en cada uno de los organismos de la plataforma. Esta dirección también tiene el control del Recurso Humano, convenios, autorización de compras, entre otras actividades estratégicas de la compañía, por lo que deberá gestionar las afiliaciones de seguridad social de los cofounders o nuevas posibilidades de contratación. Así mismo, junto con la Dirección Financiera, han definido un seguro todo riesgo para Pymes que se ha adquirido para la compañía, el cual tiene un costo de 114 euros y está incluido en el plan de gastos que se muestra a continuación para el año 1.

Tabla 6

Presupuesto de gastos del año 1

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1000
- NOTARÍA	850
- REGISTRO MERCANTIL Y OTROS	150
APROVISIONAMIENTOS	402,426
- MATERIAL FUNGIBLE (1)	402,426
- OTROS	0
MARKETING Y PUBLICIDAD	28036
- DISEÑO SITIO WEB	700
- SERVICIO DE BRANDING	800
- ESTRATEGIA EN REDES	700
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	7800
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	6000
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	12000
- SUSCRIPCIONES TECNOLOGICAS (GESTOR DE CORREOS)	36
OTROS GASTOS	1594
- ALQUILER OFICINA	0
- REPARACION Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0
- LIMPIEZA	0
- SEGUROS	114
- SUMINISTROS	0
- INTERNET MOVIL	720
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	360
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	240
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	160
SILLA	636
MESA ESTUDIO	444
PANTALLA	420
TELÉFONO MÓVIL	1600
ORDENADOR PORTÁTIL	2400
TOTAL	67.564 €

Nota. Este detalle de gastos se da con el fin de saber el coste de inicio de operaciones de la compañía, incluyendo las inversiones que aquí no se muestran amortizadas. Tenga en cuenta el valor en euros. Elaboración propia.

No se descartan actividades de apoyo comercial por cada una de las direcciones, las cuales deben estar alineadas a las necesidades de una compañía que está iniciando, estando todos comprometidos con la evolución del plan de negocio que acá se propone.

Plan tecnológico

Como toda nueva empresa, en el contexto actual, necesita tecnología para poder funcionar. De una, u otra manera, la tecnología estará presente en la forma de comunicación, promoción y operación de la empresa.

FreeTalent, al ser una plataforma digital, tiene necesidades de tecnología ya que recarga su actividad principal en lo que será un sitio web que permite realizar diferentes actividades profesionales, con diferentes actores que también usarán la tecnología para lograr sus objetivos, por esto, se considera que la necesidad de tecnología será la siguiente:

- Se requieren ordenadores para el diseño, construcción, programación y funcionamiento de la plataforma.
- Permitir que el sitio web funcione para los diferentes usuarios.
- Comunicación entre los actores de la plataforma
- Ejecución de los diferentes montos transaccionales que operan por la plataforma
- Generación de documentos
- Manejo de bases de datos y segmentación de usuarios
- Manejo de ERP para el control de costos, gastos, impuestos y nóminas.
- Uso de un Hosting y dominio para el almacenamiento de información, tráfico de usuarios y construcción de identidad de marca.
- Comunicaciones telefónicas para la coordinación de actividades y la promoción de servicios

De esta manera, la tecnología que se necesita es convencional, pues no se está generando otra tecnología para promover servicios de tecnología, sino que, por el contrario, se usa la tecnología como valor operativo para poder direccionar las diferentes actividades y responsabilidades de los actores que participan de FreeTalent. Por lo tanto, el software a utilizar es funcional y común, fácil de usar para la finalidad de la plataforma, pues debe ser intuitivo, seguro, de acuerdo con las condiciones de mercado de la licencia de software utilizado, el cual es actualizable.

Las necesidades de tecnología se han proyectado para el equipo emprendedor que trabajará en FreeTalent dentro de los primeros años de funcionamiento y entre esto se encuentra la necesidad de equipos móviles para comunicación, por 400€ cada uno, así

como planes de internet y datos que permiten la conexión a internet, por el valor de 15€ por persona.

Dentro de las funciones requeridas para los ordenadores que se adquieren por parte de la compañía están la navegabilidad, velocidad y soporte de diferentes tipos de software. Dentro de las características de estos equipos están el tener un procesador Cori 5, con 16GB en RAM, disco duro de 512 GB en SSD, con Windows 11, con pantalla de 15”, graficadora Iris Xe Graphics y con capacidad de conexión Wifi, Bluetooth, puertos tipo C y USB para la transferencia de archivos, y altavoces adecuados para la comunicación. Las necesidades de cambio se han previsto de la siguiente manera: 1 año para las licencias de software y 4 años para los ordenadores.

Adicionalmente, estos equipos seleccionados serán compatibles con otros equipos, otras marcas, con características que están en el estándar del mercado sin que se deje de lado la seguridad informática que se debe procurar por el manejo de información susceptible que debe ser autorizada por las personas que crean su perfil de usuario en la plataforma.

Para este plan, hay que tener en cuenta costos de suscripciones y herramientas que facilitarán la actividad de FreeTalent, por lo que hay adquisición de servicios de internet, mantenimiento web, gestores de mail, entre otros, de los que se detalla el costo a continuación:

Tabla 7

Presupuesto plan de tecnología año 1

DESCRIPCIÓN	AÑO 1
- DISEÑO SITIO WEB	700
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	12000
- SUSCRIPCIONES TECNOLÓGICAS (GESTOR DE CORREOS)	36
- INTERNET MÓVIL	720
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	360
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	240
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	160
PANTALLA	420
TELÉFONO MÓVIL	1600
ORDENADOR PORTÁTIL	2400
TOTAL TECNOLOGÍA	18.636

Nota. Presupuesto de inversión para tecnología, teniendo en cuenta valor en euros. Elaboración propia.

Este plan de tecnología, su implementación y ejecución, estará apoyado por el Director de Tecnología que se encuentra incluido en el equipo de emprendedores de FreeTalent, lo cual será necesario para hacer que los recursos virtuales de la empresa

funcionen de manera adecuada, incluyendo el diseño del sitio web y las funcionalidades de este (véase anexo 3).

Gestión y organización

Para el momento presente, FreeTalent es una organización de pequeño tamaño, por lo que proyecta tener un equipo de 4 personas y la compra de servicios con agencias, las cuales apoyarán la gestión de la organización.

Las decisiones principales serán tomadas por el CEO de FreeTalent, quien ha generado todo el plan de negocio y ha seleccionado los posibles miembros del equipo que le acompañará en la construcción de la empresa. Para este fin, se tiene previsto tener una Dirección Comercial, una Dirección de Tecnología y una Dirección Financiera, quienes están dispuestos a invertir capital y prestar servicios profesionales a tiempo parcial dentro de la compañía dado el volumen de tareas que tendría cada uno, es decir, inicialmente no percibirán salario, pero estarán dentro de la repartición de utilidades. Con base en lo anterior, se estima que la participación de socios en la compañía es de la siguiente manera:

- CEO: 63%
- Dirección Comercial: 15%
- Dirección de Tecnología: 12%
- Dirección Financiera: 10%

Lo anterior estará sujeto a un pacto de socios en el que prevalecerá el grupo fundador, para que en el momento de una eventual salida de algún socio se ofrezca una oportunidad de compra a los socios de este grupo principal; también está la delegación de toma de decisiones principales en el socio mayoritario, repartición de utilidades, la protección de no hacer competencia a la marca con actividades independientes y también está sujeto, de manera imperante, a la realización de tareas profesionales para la empresa, la cual también será clave en la percepción de salario en el tiempo de operación de FreeTalent. A esto no se descarta que en el futuro existan más socios, pues esto depende de las necesidades de capital que surjan dentro de la compañía.

Cabe destacar que cada dirección tendrá el apoyo que se requiera para la ejecución de sus labores. Inicialmente se apoyará a la Dirección comercial con la agencia que puede gestionar las actividades de Marketing. De igual manera, la Dirección Financiera gestionará los reportes financieros, gestión de nóminas, pagos de impuestos, transacciones, entre otros, y también los reportes que por aquí se puedan generar.

En realidad, es un equipo pequeño que abarcará diferentes actividades que son acordes con su competencia, es decir, el CEO dirigirá y también podrá realizar las

labores de Gestión Humana, Innovación y estrategia de la compañía. La Dirección Comercial tendrá a su cargo ventas, las actividades comerciales, la gestión de marketing y servicio al cliente. La Dirección Financiera estará apoyada por el CEO y por su director, quien también se encargará de la presentación de impuestos, pagos a proveedores, canales transaccionales y los informes de la actividad de la compañía. En cambio, la Dirección de Tecnología aportará al desarrollo y funcionamiento de la plataforma.

Atributos clave del equipo emprendedor.

- El CEO de la compañía es el principal ponente de este proyecto. Un Psicólogo (con enfoque en la industria) con Maestría en Emprendimiento e Innovación de la Universidad de Rovira i Virgili en Tarragona, España. Además, cuenta con experiencia en Gestión de Recursos Humanos, formación en Administración de Recursos Humanos, Comunicación y Relaciones Públicas y diferentes cursos en competencias laborales, procesos de evaluación, gestión de proyectos, innovación, entre otros. Como fortalezas, tiene formación en emprendimiento y gestión de empresas y visión estratégica para liderar equipos, ha sido emprendedor de negocios convencionales y cuenta con la capacidad de liderar la organización. Dentro de las oportunidades de mejora está el tomar experiencia con nuevos mercados y ampliar su bagaje en diferentes industrias.

El CEO actuará como autónomo con una asignación mensual de 2.000€ por mes.

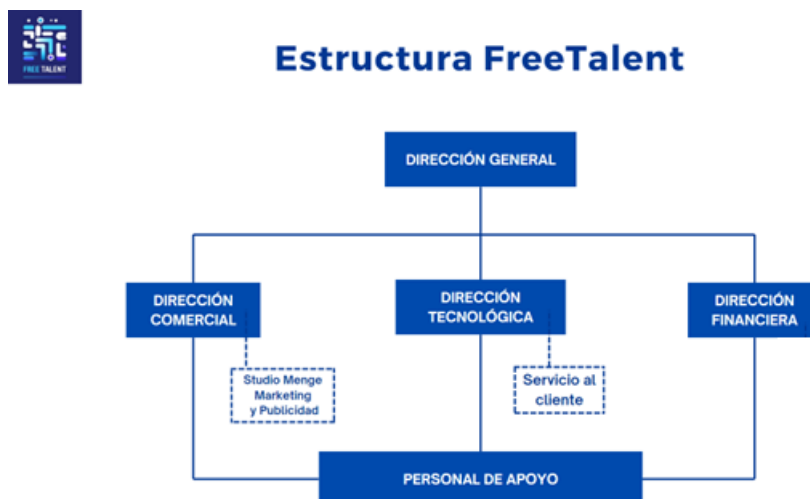
- La Dirección Comercial contará con una profesional en Comunicación Social y Periodismo, con Maestría en Dirección de Empresas, experiencia en la Banca y áreas de servicio al cliente, equipos de ventas, además de haber sido emprendedora de negocios locales cuenta con formación en servicio al cliente, responsabilidad social corporativa y buen manejo de finanzas. Como oportunidad de la industria de servicios digitales.
- La Dirección Financiera pretende a un profesional en Finanzas, con especialización en Auditoría Financiera. Además, cuenta con experiencia en Banca, costos y presupuestos, impuestos, entre otros. Su oportunidad de mejora estará orientada a gestionar la dirección financiera de una empresa digital.
- Por último, está la Dirección de Tecnología, la cual cuenta con un Ingeniero de Sistemas, con postgrado de especialización en el Desarrollo de Bases de Datos. Cuenta con experiencia en el desarrollo de ERP, proyectos, Big Data y puede fortalecer este proyecto con el soporte tecnológico que necesitará la plataforma.

Como se ha mencionado, FreeTalent tendrá la posibilidad de contar con servicios complementarios para su gestión, haciendo necesaria la labor de publicidad y marketing a una empresa aliada.

De acuerdo con lo anterior, la estructura de FreeTalent será la siguiente:

Gráfica 14

Estructura organizacional de FreeTalent. Elaboración propia



Nota. La estructura de FreeTalent se hace con los accionistas de la compañía, quienes brindarán apoyo de manera esencial y no laboral. Elaboración propia.

Aunque visiblemente hay una línea de autoridad, en lo descrito por un modelo de gestión administrativo, la comunicación de FreeTalent será abierta, descentralizada, sin desconocer la importancia de cada rol. Aquí, será importante construir una cultura organizacional en la que favorezca la expresión natural y respetuosa de cada miembro de la compañía, permitiendo gran participación de todo el equipo, en las decisiones que requieran de su aporte, su visión profesional y la solución conjunta de cada necesidad.

Responsabilidad social y sostenibilidad

Al proporcionar servicios digitales entre empresas y freelancers, FreeTalent deberá actuar bajo criterios éticos que fomenten un trato amable y responsable con los diferentes actores que se involucran con la compañía.

Siendo una empresa nueva y en crecimiento, tendrá filosofía consciente de contribuir a la sociedad, el medio ambiente y la economía, en cuanto sea posible. Siendo una empresa digital, es importante poder fomentar las prácticas de consumo energético para el ejercicio de la compañía. Por lo tanto, de manera general, el impacto que tendría FreeTalent estará orientado así:

- Social: Aportará a la economía de los hogares, a la promoción del talento profesional y al crecimiento económico de la región, a través de generación de oportunidades comerciales para la obtención de recursos económicos.
- Medioambiente: No uso de papel, así como el no uso de plásticos dentro de nuestras actividades. La ventaja de ser una empresa digital lleva a materializar lo menos posible los registros documentales. También se aportará a la disminución del consumo energético dentro de la compañía.
- Económico: Con su actividad, FreeTalent generará recursos que aportarán al sistema económico de España, permitiendo cumplir con obligaciones de impuestos para que sean distribuidas en la sociedad.

A lo que FreeTalent refiere, al ser un nuevo empleador, debe cumplir con la normativa legal vigente para el cumplimiento de impuestos y de obligaciones contractuales con los directivos que estarán bajo modalidad de contrato directo con la compañía. Esto reflejará el compromiso con la sociedad, en el procedimiento ético con las prácticas que refieran, esto cumpliendo con prácticas de comercio justo y oportunidades económicas que se pueden brindar por medio de la plataforma.

De esta manera, FreeTalent está aportando también al numeral 8 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, el cual promueve el Trabajo Decente y el Crecimiento Económico, pues además de ser una plataforma que promueve a los freelancers, conectando con empresas, también ayuda a la economía (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2019). Esta plataforma es importante porque permite que profesionales de diferentes carreras puedan comercializar su talento y capitalizar el conocimiento en el mercado a través de diferentes industrias. Ante la cambiante situación del mercado del trabajo, por asuntos de digitalización y por dinámicas del entorno del trabajo, se aporta a la generación de oportunidades para que las personas que decidan vivir de esto puedan confiar en esta modalidad por el tiempo que consideren, pues es representa a una industria y un mercado en crecimiento.

También, esta relación entre empresas y freelancers, permite que, dentro del sistema económico, se puedan obtener recursos económicos que les permita satisfacer sus necesidades, bien sea porque no tienen una oportunidad laboral, o porque buscan obtener más recursos. Así, las empresas también están dando circularidad a los recursos económicos que también producen.

Así mismo, la relación que se tendrá con los stakeholders debe ser honesta, transparente y oportuna con el fin de aportar también a su dinámica como empresa, en la que involucra recursos humanos y económicos con los cual cumplir con obligaciones que se adquieren mediante acuerdos que deben ser respetados a cabalidad.

Plan de desarrollo, hitos y salida

Objetivos

FreeTalent ha definido su misión en ser en 2030 una empresa líder en la generación de oportunidades freelance en Cataluña, ofreciendo así garantía en los canales de comunicación entre empresas y talentos que quieran establecer relaciones comerciales que fomenten la economía.

El objetivo general es Canalizar las necesidades que existentes entre empresas y profesionales que participan del mercado laboral y el sistema económico de Cataluña.

Asimismo, los objetivos específicos serán:

- Tener 5 empleados a 3 años y aumentar la cantidad de empleados en 10 veces para los próximos 10 años.
- Aumentar presencia física en 4 ciudades, 2 de ellas por fuera de Cataluña.
- Generar una facturación de por lo menos 1.5 millones de euros en el año 5
- Pasar de un margen de beneficio del 40 al 65% para el año 5
- Aumentar la oferta de productos en beneficio de las empresas, así como de freelancers para que tengan espacios de fortalecimiento de la comunidad freetailent.
- Obtener reconocimientos por la promoción de talento y el apoyo que se brinda a las empresas y a la economía nacional dentro de 10 años.

Estrategias

Con el fin de dar a conocer la marca y competir en el mercado de freelancers, FreeTalent tendrá la tarifa más baja del mercado en los primeros 5 años. Esta será la estrategia de penetración de la marca, con el fin de incrementar la participación de profesionales en la base de datos de la plataforma.

También, FreeTalent tendrá un esquema de incentivos y premios que se dan de acuerdo con la cantidad de servicios realizados a través de la plataforma.

Globalización

En caso que existiera la oportunidad de llevar a FreeTalent a ayudar en otro país, pensaría en Latinoamérica. Será de total agrado llevar la compañía a Colombia, país natal del CEO de este proyecto, un vínculo en el que se considera que esta idea de negocio podría operar en este país cuando se internacionalice.

Esto beneficiaría en cuanto a la nacionalidad, el conocimiento de la cultura, del mercado, de políticas de recursos humanos y del marco legal vigente.

En Colombia, funcionan diferentes plataformas, pero existen pocas que son creadas en el territorio y cuentan con el reconocimiento comercial, inclusive, hay una plataforma que se dedica únicamente a promover freelancer del sector tecnología.

Plan de Salida.

Aunque es muy temprano para pensar en un posible plan de salida, y como se ha comentado la posibilidad de participar en rondas de inversiones a futuro, las opciones consideradas para recuperar el control total de la compañía, o de hacer que los inversores recuperen su dinero, serán las siguientes:

- Venta: Que los accionistas vendan su participación en la empresa. También, dependiendo de la situación, la venta de FreeTalent sería una opción posible cuando un competidor de gran tamaño y prestigio se interesa por la marca.
- Compra: Con esta opción, se propondría la compra de la participación que tienen otros accionistas dentro de la empresa. Es positivo en cuanto a que se recupera control, beneficios y toma de decisiones de la empresa, pero se debe contar con la disponibilidad del vendedor.

Plan financiero

Llegando a este último apartado, se presenta a continuación lo que será el plan financiero de FreeTalent. Esta proyección está orientada a 5 años, en referencia del plan de negocios de Abrams (2019), bajo la Metodología Flow-Trough Financials que incluye la siguiente información:

Grafica 15

Premisas y supuestos del plan financiero



Plan de negocio a 5 años

El primer año se muestra mensualizado y del 2 al 5 se muestra de manera anual

Costo Personal	1 autónomo que es el Representante Legal con 2000 euros de percepción salarial 3 socios prestarán servicios en part time por una participación de la compañía Se iniciará en teletrabajo pero se invierte en equipos de oficina
año 3	Ingresará un talento administrativo en año 3 por 1 SMLV Se alquilará una oficina en Reus, Tarragona
Datos adicionales	En los gastos está el plan de marketing y publicidad Gasto de suscripción tecnológica para envío de correos Gasto por software Office 365 Gasto del Hosting + dominio por empresa IONOS Seguro todo riesgo para PYME Pago de internet para los equipos móviles de trabajadores y cofounders Gestión y mantenimiento web También están los suministros desde año 3 para la oficina Reparación y conservación de oficina Aseo y mantenimiento de oficina 2 veces x mes También se disponen de 1000 euros como gastos de constitución
Situación empresa.	<p>Ventas</p> <p>Se proyecta a FreeTalent como empresa intermediaria de servicios freelance, la cual no percibirá ingresos en los primeros 2 meses debido a su gestión comercial. Se calcula que a partir del mes 3 inicie sus ventas.</p> <p>El modelo de negocio es por comisión (P2P), donde por cada servicio contratado entre la empresa y un freelancer permitirá comisionar un 18% del total del servicio: la empresa cliente pagará 10% de comisión y el freelancer 8% del valor del servicio</p> <p>En el plan de ventas he estimado vender servicios con 3 valores diferentes, los cuales incrementan de manera gradual en un 10% cada mes, proyectando que el 10% de los servicios genere la venta de otros productos como documentos de confidencialidad y de propiedad intelectual por el valor de 15 euros cada uno.</p> <p>Los valores de venta de 30 servicios el primer mes, en 3 rangos, son: 75 euros / 150 Euros / 225 Euros de manera homogénea</p> <p>Se presenta un estimado de ventas con un valor promedio entre 3 posibles precios con el fin de encontrar un punto de referencia. Así mismo, con este valor, se calcula el plan de negocio sobre el 18% de las comisiones.</p>

Nota. A partir de esta información se crea el plan financiero de FreeTalent, el cual se debe seguir en euros.

Elaboración propia.

Plan de Financiación

Para FreeTalent es importante contar con financiación interna a través de FFF, quienes se convierten en socios e invierten 8.000€. Así mismo, se acude a financiación externa, la cual muestra su método francés de amortización.

Tabla 8

Fuente de financiación interna de FreeTalent

FINANCIACIÓN PROPIA	
FUENTE	Importe
SOCIO 1	8.000,00
SOCIO 2	8.000,00
SOCIO 3	8.000,00
SOCIO 4	8.000,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	32.000,00

Nota. La fuente de financiación interna son familia, amigos y conocidos. Elaboración propia.

Tabla 9

Fuente de financiación externa

FINANCIACIÓN AJENA	
FUENTE	Coste Unitario
PRÉSTAMO BANCARIO	50.000,00

Nota. La fuente de financiación interna son familia, amigos y conocidos. Elaboración propia.

Tabla 10

Cuadro de amortización

CUADRO AMORTIZACIÓN							
PERÍODO	Capital al Inicio	Importe Cuota	Importe Capital	Importe Intereses	Capital al Final	Capital Amortizado	Intereses Pagados
ENE-24	50.000,00	990,06	698,39	291,67	49.301,61	698,39	291,67
FEB-24	49.301,61	990,06	702,47	287,59	48.599,14	1.400,86	579,26
MAR-24	48.599,14	990,06	706,56	283,49	47.892,57	2.107,43	862,75
ABR-24	47.892,57	990,06	710,69	279,37	47.181,89	2.818,11	1.142,13
MAY-24	47.181,89	990,06	714,83	275,23	46.467,06	3.532,94	1.417,36
JUN-24	46.467,06	990,06	719,00	271,06	45.748,05	4.251,95	1.688,41
JUL-24	45.748,05	990,06	723,20	266,86	45.024,86	4.975,14	1.955,28
AGO-24	45.024,86	990,06	727,41	262,65	44.297,44	5.702,56	2.217,92
SEP-24	44.297,44	990,06	731,66	258,40	43.565,78	6.434,22	2.476,32
OCT-24	43.565,78	990,06	735,93	254,13	42.829,86	7.170,14	2.730,46
NOV-24	42.829,86	990,06	740,22	249,84	42.089,64	7.910,36	2.980,30
DIC-24	42.089,64	990,06	744,54	245,52	41.345,10	8.654,90	3.225,82
ENE-25	41.345,10	990,06	748,88	241,18	40.596,22	9.403,78	3.467,00

FEB-25	40.596,22	990,06	753,25	236,81	39.842,97	10.157,03	3.703,81
MAR-25	39.842,97	990,06	757,64	232,42	39.085,33	10.914,67	3.936,23
ABR-25	39.085,33	990,06	762,06	228,00	38.323,27	11.676,73	4.164,23
MAY-25	38.323,27	990,06	766,51	223,55	37.556,76	12.443,24	4.387,78
JUN-25	37.556,76	990,06	770,98	219,08	36.785,78	13.214,22	4.606,86
JUL-25	36.785,78	990,06	775,48	214,58	36.010,31	13.989,69	4.821,44
AGO-25	36.010,31	990,06	780,00	210,06	35.230,31	14.769,69	5.031,50
SEP-25	35.230,31	990,06	784,55	205,51	34.445,76	15.554,24	5.237,01
OCT-25	34.445,76	990,06	789,13	200,93	33.656,63	16.343,37	5.437,95
NOV-25	33.656,63	990,06	793,73	196,33	32.862,90	17.137,10	5.634,28
DIC-25	32.862,90	990,06	798,36	191,70	32.064,54	17.935,46	5.825,98
ENE-26	32.064,54	990,06	803,02	187,04	31.261,52	18.738,48	6.013,02
FEB-26	31.261,52	990,06	807,70	182,36	30.453,82	19.546,18	6.195,38
MAR-26	30.453,82	990,06	812,41	177,65	29.641,41	20.358,59	6.373,03
ABR-26	29.641,41	990,06	817,15	172,91	28.824,26	21.175,74	6.545,94
MAY-26	28.824,26	990,06	821,92	168,14	28.002,34	21.997,66	6.714,08
JUN-26	28.002,34	990,06	826,71	163,35	27.175,63	22.824,37	6.877,42
JUL-26	27.175,63	990,06	831,54	158,52	26.344,09	23.655,91	7.035,95
AGO-26	26.344,09	990,06	836,39	153,67	25.507,71	24.492,29	7.189,62
SEP-26	25.507,71	990,06	841,26	148,79	24.666,44	25.333,56	7.338,42
OCT-26	24.666,44	990,06	846,17	143,89	23.820,27	26.179,73	7.482,31
NOV-26	23.820,27	990,06	851,11	138,95	22.969,16	27.030,84	7.621,26
DIC-26	22.969,16	990,06	856,07	133,99	22.113,09	27.886,91	7.755,24
ENE-27	22.113,09	990,06	861,07	128,99	21.252,02	28.747,98	7.884,24
FEB-27	21.252,02	990,06	866,09	123,97	20.385,93	29.614,07	8.008,21
MAR-27	20.385,93	990,06	871,14	118,92	19.514,79	30.485,21	8.127,13
ABR-27	19.514,79	990,06	876,22	113,84	18.638,56	31.361,44	8.240,96
MAY-27	18.638,56	990,06	881,33	108,72	17.757,23	32.242,77	8.349,69
JUN-27	17.757,23	990,06	886,48	103,58	16.870,75	33.129,25	8.453,27
JUL-27	16.870,75	990,06	891,65	98,41	15.979,11	34.020,89	8.551,68
AGO-27	15.979,11	990,06	896,85	93,21	15.082,26	34.917,74	8.644,89
SEP-27	15.082,26	990,06	902,08	87,98	14.180,18	35.819,82	8.732,87
OCT-27	14.180,18	990,06	907,34	82,72	13.272,84	36.727,16	8.815,59
NOV-27	13.272,84	990,06	912,64	77,42	12.360,20	37.639,80	8.893,02
DIC-27	12.360,20	990,06	917,96	72,10	11.442,24	38.557,76	8.965,12
ENE-28	11.442,24	990,06	923,31	66,75	10.518,93	39.481,07	9.031,86
FEB-28	10.518,93	990,06	928,70	61,36	9.590,23	40.409,77	9.093,22
MAR-28	9.590,23	990,06	934,12	55,94	8.656,11	41.343,89	9.149,17
ABR-28	8.656,11	990,06	939,57	50,49	7.716,55	42.283,45	9.199,66
MAY-28	7.716,55	990,06	945,05	45,01	6.771,50	43.228,50	9.244,68
JUN-28	6.771,50	990,06	950,56	39,50	5.820,94	44.179,06	9.284,18
JUL-28	5.820,94	990,06	956,10	33,96	4.864,83	45.135,17	9.318,13
AGO-28	4.864,83	990,06	961,68	28,38	3.903,15	46.096,85	9.346,51
SEP-28	3.903,15	990,06	967,29	22,77	2.935,86	47.064,14	9.369,28
OCT-28	2.935,86	990,06	972,93	17,13	1.962,93	48.037,07	9.386,40
NOV-28	1.962,93	990,06	978,61	11,45	984,32	49.015,68	9.397,85
DIC-28	984,32	990,06	984,32	5,74	0,00	50.000,00	9.403,60

Nota. Este es el cuadro de amortización a 5 años, el cual utiliza el método francés. Elaboración propia.

Plan de Inversión

El plan de inversiones permite conocer cómo se destinarán los recursos que tiene la compañía, por lo que se ha determinado lo siguiente:

Tabla 11

Detalle de la inversión

INVERSIÓN ACTIVOS MATERIALES			
ELEMENTOS DE INMOVILIZADO	Coste Unitario	Unidades	Coste Total
SILLA	159,00	4	636,00
PANTALLA	105,00	4	420,00
TELÉFONO MÓVIL	400,00	4	1.600,00
ORDENADOR PORTÁTIL	600,00	4	2.400,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL			5.500,00

Nota. Los primeros activos de la compañía están comprendidos para los 4 socios y se reflejan en material de oficina y tecnología. Elaboración propia.

Tabla 12

Cuadro de amortización de las inversiones de activos

PLAN DE AMORTIZACIÓN					
ELEMENTOS DE INMOVILIZADO	Coste Adquisición	Amortización %	Amortización Años	Amortización Mensual	Amortización Anual
SILLA	636,00	10,00%	10	5,30	63,60
MESA ESTUDIO	444,00	10,00%	10	3,70	44,40
PANTALLA	420,00	20,00%	5	7,00	84,00
TELÉFONO MÓVIL	1.600,00	20,00%	5	26,67	320,00
ORDENADOR PORTÁTIL	2.400,00	25,00%	4	50,00	600,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	5.500,00	---	---	92,67	1.112,00

Nota. El plan de amortización de activos ha supuesto el pago por el periodo de vida de cada activo. Elaboración propia.

Plan de Ventas

Ahora, se muestra a continuación lo que es la proyección de ventas de FreeTalent para los siguientes 5 años, recordando que en los primeros 2 meses no habrá ventas debido a la gestión comercial, y un crecimiento de 10% mensual en los servicios. Es importante recordar que se ha estimado un valor promedio, entre 3 posibles tipos de precio para realizar esta proyección de ventas de servicios freelance y de productos adicionales al servicio, el cual se ha estimado que sea del 10% sobre estos.

Tabla 13*Estimación de ventas y comisiones*

PREVISIÓN VENTAS CINCO PRIMEROS AÑOS		
SERVICIO	Base €	Comisión €
PRECIO DE VENTA SERVICIO 1	75,00	13,50
PRECIO DE VENTA SERVICIO 2	150,00	27,00
PRECIO DE VENTA SERVICIO 3	220,00	39,60
PRECIO PROMEDIO	148,33	26,70

Nota. Estos son precios supuestos de 3 servicios diferentes, con los cuales se calcula un promedio de valor por servicio para el cálculo del plan de financiero. Elaboración propia.

Tabla 14*Precio de venta de otros servicios de la compañía*

SERVICIOS ADICIONALES	IMPORTE €
PRECIO VENTA UNITARIO POR SERVICIO ADICIONAL	15,00

Nota. FreeTalent tiene la posibilidad de vender servicios adicionales como compromisos de confidencialidad y compromisos de propiedad intelectual para proteger el desarrollo de los proyectos de quienes contratarían por la plataforma. Elaboración propia.

Tabla 15*Estimación de servicios vendidos*

SERVICIOS TRANSACCIONADOS POR MESES	TASA MENSUAL CRECIMIENTO	TRANSACCIONES PREVISTAS												TOTAL AÑO
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
TRANSACCIONES AÑO 1	10%	0	0	30	33	36	40	44	48	53	58	64	70	476
TRANSACCIONES AÑO 2	10%	77	85	94	103	113	124	136	150	165	182	200	220	1.649
TRANSACCIONES AÑO 3	10%	242	266	293	322	354	389	428	471	518	570	627	690	5.170
TRANSACCIONES AÑO 4	10%	759	835	919	1.011	1.112	1.223	1.345	1.480	1.628	1.791	1.970	2.167	16.240
TRANSACCIONES AÑO 5	10%	2.384	2.622	2.884	3.172	3.489	3.838	4.222	4.644	5.108	5.619	6.181	6.799	50.962

Nota. Los servicios de venta tendrán un crecimiento del 10% mensual. Elaboración propia.

Tabla 16*Estimación de productos adicionales a los servicios*

VENTA SERVICIOS ADICIONALES	CRITERIO % TRANSACC.	VENTAS ADICIONALES PREVISTAS												TOTAL AÑO
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
SERVICIOS ADICIONALES AÑO 1	10%	0	0	3	3	4	4	4	5	5	6	6	7	47
SERVICIOS ADICIONALES AÑO 1	10%	8	9	9	10	11	12	14	15	17	18	20	22	165
SERVICIOS ADICIONALES AÑO 1	10%	24	27	29	32	35	39	43	47	52	57	63	69	517
SERVICIOS ADICIONALES AÑO 1	10%	76	84	92	101	111	122	135	148	163	179	197	217	1.625
SERVICIOS ADICIONALES AÑO 1	10%	238	262	288	317	349	384	422	464	511	562	618	680	5.095

Nota. Los productos adicionales de venta tendrán, también tendrán crecimiento del 10% mensual con referencia a los servicios vendidos. Elaboración propia.

Tabla 17

Ingreso por ventas de productos y servicios por cada año

INGRESOS POR SERVICIOS	TRANSACCIONES PREVISTAS												Total Año
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
INGRESOS AÑO 1	0,00	0,00	801,00	881,10	961,20	1.068,00	1.174,80	1.281,60	1.415,10	1.548,60	1.708,80	1.869,00	12.709,20
INGRESOS AÑO 2	2.055,90	2.269,50	2.509,80	2.750,10	3.017,10	3.310,80	3.631,20	4.005,00	4.405,50	4.859,40	5.340,00	5.874,00	44.028,30
INGRESOS AÑO 3	6.461,40	7.102,20	7.823,10	8.597,40	9.451,80	10.386,30	11.427,60	12.575,70	13.830,60	15.219,00	16.740,90	18.423,00	138.039,00
INGRESOS AÑO 4	20.265,30	22.294,50	24.537,30	26.993,70	29.690,40	32.654,10	35.911,50	39.516,00	43.467,60	47.819,70	52.599,00	57.858,90	433.608,00
INGRESOS AÑO 5	63.652,80	70.007,40	77.002,80	84.692,40	93.156,30	102.474,60	112.727,40	123.994,80	136.383,60	150.027,30	165.032,70	181.533,30	1.360.685,40
INGRESOS POR VENTAS ADICIONALES	Ventas adicionales previstas												Total Año
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
INGRESOS AÑO 1	0,00	0,00	45,00	45,00	60,00	60,00	60,00	75,00	75,00	90,00	90,00	105,00	705,00
INGRESOS AÑO 2	120,00	135,00	135,00	150,00	165,00	180,00	210,00	225,00	255,00	270,00	300,00	330,00	2.475,00
INGRESOS AÑO 3	360,00	405,00	435,00	480,00	525,00	585,00	645,00	705,00	780,00	855,00	945,00	1.035,00	7.755,00
INGRESOS AÑO 4	1.140,00	1.260,00	1.380,00	1.515,00	1.665,00	1.830,00	2.025,00	2.220,00	2.445,00	2.685,00	2.955,00	3.255,00	24.375,00
INGRESOS AÑO 5	3.570,00	3.930,00	4.320,00	4.755,00	5.235,00	5.760,00	6.330,00	6.960,00	7.665,00	8.430,00	9.270,00	10.200,00	76.425,00

Nota. Valor de ventas mensuales de servicios (arriba) y productos (abajo) de FreeTalent. Elaboración propia.

Tabla 18

Total de ingresos de ventas por año

TOTAL INGRESOS	VENTAS ADICIONALES PREVISTAS												Total Año
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
INGRESOS AÑO 1	0,00	0,00	846,00	926,10	1.021,20	1.128,00	1.234,80	1.356,60	1.490,10	1.638,60	1.798,80	1.974,00	13.414,20
INGRESOS AÑO 2	2.175,90	2.404,50	2.644,80	2.900,10	3.182,10	3.490,80	3.841,20	4.230,00	4.660,50	5.129,40	5.640,00	6.204,00	46.503,30
INGRESOS AÑO 3	6.821,40	7.507,20	8.258,10	9.077,40	9.976,80	10.971,30	12.072,60	13.280,70	14.610,60	16.074,00	17.685,90	19.458,00	145.794,00
INGRESOS AÑO 4	21.405,30	23.554,50	25.917,30	28.508,70	31.355,40	34.484,10	37.936,50	41.736,00	45.912,60	50.504,70	55.554,00	61.113,90	457.983,00
INGRESOS AÑO 5	67.222,80	73.937,40	81.322,80	89.447,40	98.391,30	108.234,60	119.057,40	130.954,80	144.048,60	158.457,30	174.302,70	191.733,30	1.437.110,40

Nota. Suma de servicios y productos estimados por año. Elaboración propia.

Costes salariales

Los costes salariales se hacen teniendo en cuenta que el CEO de la compañía estará como autónomo, dado que es el representante legal de la empresa. Hay que tener en cuenta que para el año 3 ingresará un administrativo de apoyo y que los demás socios no devengan salario por ahora, ya que prestarán un servicio profesional parcial.

Tabla 19

Pagos salariales por mes

DESCRIPCIÓN	INCORPORACIÓN	SALARIO BRUTO ANUAL	TRABA.	SALARIO BRUTO ANUAL	AÑO 1											
					Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
CEO	Año 1	24.000,00	1	24.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
ADMINISTRADORES	Año 1	0,00	3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADMINISTRATIVO	Año 3	15.600,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTALES		39.600,00		24.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00

Nota. Se refleja el valor salarial del trabajador autónomo. Los demás prestarán servicios puntuales y a distancia, por lo que no devengan salario. Elaboración propia.

Tabla 20

Descripción de pagos salariales por año

DESCRIPCIÓN		SALARIO BRUTO ANUAL	TRABAJADORES	SALARIO BRUTO ANUAL	INCREMENTO SALARIAL
CEO	Año 1	24.000,00	1	24.000,00	3%
ADMINISTRADORES	Año 1	0,00	3	0,00	3%
ADMINISTRATIVO	Año 3	15.600,00	1	15.600,00	3%
TOTALES		39.600,00		39.600,00	---

Nota. La suma del valor salarial del autónomo, más lo que será el administrativo a contratar en el año 3, con la proyección de aumento salarial. Elaboración propia.

Tabla 21*Costos salariales por años siguientes***AÑO 2 AÑO 3 AÑO 4 AÑO 5**

24.720,00	25.461,60	26.225,45	27.012,21
0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	15.600,00	16.068,00	16.550,04
24.720,00	41.061,60	42.293,45	43.562,25

Nota. Costos salariales de años siguientes con los respectivos incrementos anuales y con aumento de personal desde el año 3. Elaboración propia.

Tabla 22*Seguridad social del año uno, para el trabajador autónomo***SEGURIDAD SOCIAL A CARGO EMPRESA**

DESCRIPCIÓN	Salario Bruto Anual	% Seguridad Social	Año 1												Total	
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
CEO	24.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADMINISTRADORES	0,00	24,60%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADMINISTRATIVO	0,00	0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTALES	24.000,00	---	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Nota. Debido a la figura de autónomo se refleja el pago de seguridad social por parte de la empresa, el cual es de 0 por la figura contractual. Elaboración propia.

Tabla 23*Descripción de salarios por año*

DESCRIPCIÓN	AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Salario	Coste Seg. Social	Salario	Coste Seg. Social	Salario	Coste Seg. Social	Salario	Coste Seg. Social
CEO	24.720,00	0,00	27.012,21	0,00	26.225,45	0,00	27.012,21	0,00
ADMINISTRADORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ADMINISTRATIVO	0,00	0,00	16.550,04	4.071,31	16.068,00	3.952,73	16.550,04	4.071,31
TOTALES	24.720,00	0,00	43.562,25	4.071,31	42.293,45	3.952,73	43.562,25	4.071,31

Nota. Discriminación de los pagos salariales con los valores de seguridad social de años siguientes. Elaboración propia.

Plan de Gastos

Para llevar a cabo la operación de la compañía, FreeTalent debe tener en cuenta los gastos que debe tener normalmente, por lo que se presenta a continuación el cuadro de gastos para los 5 años de proyección del plan. Ha de saber que el material fungible se ha calculado del 3% sobre ventas.

Tabla 24*Descripción de gastos mensualizados del primer año*

OTROS GASTOS CORRIENTES

DESCRIPCIÓN	Importe Anual	Año 1											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.000,00	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- NOTARÍA	850,00	850,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- REGISTRO MERCANTIL Y OTROS APROVISIONAMIENTOS	150,00	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
402,43	0,00	0,00	25,38	27,78	30,64	33,84	37,04	40,70	44,70	49,16	53,96	59,22	
- MATERIAL FUNGIBLE (1)	402,43	0,00	0,00	25,38	27,78	30,64	33,84	37,04	40,70	44,70	49,16	53,96	59,22
- OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARKETING Y PUBLICIDAD	28.036,00	4.353,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00	2.153,00
- DISEÑO SITIO WEB	700,00	700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SERVICIO DE BRANDING	800,00	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ESTRATEGIA EN REDES	700,00	700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	7.800,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	6.000,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	12.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
- SUSCRIPCIONES TECNOLOGICAS (GESTOR DE CORREOS)	36,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
OTROS GASTOS	1.594,00	384,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
- ALQUILER OFICINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- REPARACION Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- LIMPIEZA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SEGUROS	114,00	114,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SUMINISTROS (AGUA + ENERGÍA+INTERNET)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SUMINISTRO DE INTERNET MÓVIL VODAFONE	720,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	360,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	240,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	160,00	160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL OTROS GASTOS	31.032,43	5.737,00	2.263,00	2.288,38	2.290,78	2.293,64	2.296,84	2.300,04	2.303,70	2.307,70	2.312,16	2.316,96	2.322,22

Nota. Descripción de los gastos del año 1, reflejados de manera mensual. Elaboración propia.

Tabla 25*Descripción de gastos por año*

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- NOTARÍA	850,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- REGISTRO MERCANTIL Y OTROS	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00
APROVISIONAMIENTOS	402,43	1.860,13	4.373,82	13.739,49	43.113,31
- MATERIAL FUNGIBLE	402,43	1.860,13	4.373,82	13.739,49	43.113,31
- OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARKETING Y PUBLICIDAD	28.036,00	27.597,44	28.701,34	29.849,39	31.043,37
- DISEÑO SITIO WEB	700,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SERVICIO DE BRANDING	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ESTRATEGIA EN REDES	700,00	728,00	757,12	787,40	818,90
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	7.800,00	8.112,00	8.436,48	8.773,94	9.124,90
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	6.000,00	6.240,00	6.489,60	6.749,18	7.019,15
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	12.000,00	12.480,00	12.979,20	13.498,37	14.038,30
- SUSCRIPCIONES TECNOLÓGICAS (GESTOR DE CORREOS)	36,00	37,44	38,94	40,50	42,11
OTROS GASTOS	1.594,00	1.624,00	15.248,96	15.413,20	15.583,01
- ALQUILER OFICINA	0,00	0,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
- REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0,00	0,00	768,00	768,00	768,00
- LIMPIEZA	0,00	0,00	1.632,00	1.697,28	1.765,17
- SEGUROS	114,00	120,00	300,00	325,00	350,00
- SUMINISTROS	0,00	0,00	1.200,00	1.248,00	1.297,92
- INTERNET MÓVIL	720,00	720,00	900,00	900,00	900,00
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	240,00	249,60	259,58	269,97	280,77
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	160,00	160,00	200,00	200,00	200,00
TOTAL OTROS GASTOS	31.032,43	31.081,57	48.324,12	59.002,08	89.739,69

Nota. Presentación del estimado de los gastos por año. Elaboración propia.

Estado de pérdidas y ganancias

El presente estado de pérdidas y ganancias da a conocer los resultados de lo que ha sucedido con estos ingresos y gastos, por lo que se puede obtener la siguiente información.

Tabla 26

Descripción ingresos y gastos para el año 1

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (PLAN DE INGRESOS, CONSUMOS Y GASTOS)

	Total Año 1	Ventas adicionales previstas											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS	13.414,20	0,00	0,00	846,00	926,10	1.021,20	1.128,00	1.234,80	1.356,60	1.490,10	1.638,60	1.798,80	1.974,00
- FREETALANT	12.709,20	0,00	0,00	801,00	881,10	961,20	1.068,00	1.174,80	1.281,60	1.415,10	1.548,60	1.708,80	1.869,00
- OTROS INGRESOS	705,00	0,00	0,00	45,00	45,00	60,00	60,00	60,00	75,00	75,00	90,00	90,00	105,00
APROVISIONAMIENTOS	-402,43	0,00	0,00	-25,38	-27,78	-30,64	-33,84	-37,04	-40,70	-44,70	-49,16	-53,96	-59,22
- MATERIAL FUNGIBLE (1)	-402,43	0,00	0,00	-25,38	-27,78	-30,64	-33,84	-37,04	-40,70	-44,70	-49,16	-53,96	-59,22
- OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE PERSONAL	-24.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00
- SUELDOS Y SALARIOS	-24.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00
- CARGAS SOCIALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARKETING Y PUBLICIDAD	-28.036,00	-4.353,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00	-2.153,00
- DISEÑO SITIO WEB	-700,00	-700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SERVICIO DE BRANDING	-800,00	-800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ESTRATEGIA EN REDES	-700,00	-700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	-7.800,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00	-650,00
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	-6.000,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	-12.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00
- SUSCRIPCIONES TECNOLÓGICAS (GESTOR DE CORREOS)	-36,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00	-3,00
OTROS GASTOS	-2.594,00	-1.384,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00	-110,00
- GASTOS DE CONSTITUCIÓN	-1.000,00	-1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

- ALQUILER OFICINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- LIMPIEZA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SEGUROS	-114,00	-114,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SUMINISTROS (AGUA + ENERGÍA + INTERNET)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SUMINISTRO DE INTERNET MÓVIL VODAFONE	-720,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00	-60,00
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	-360,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00	-30,00
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	-240,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00	-20,00
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA AMORTIZACIONES	-160,00	-160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- INMOVILIZADO MATERIAL	-1.112,00	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67	-92,67
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-42.730,23	-7.829,67	-4.355,67	-3.535,05	-3.457,35	-3.365,10	-3.261,51	-3.157,91	-3.039,76	-2.910,27	-2.766,22	-2.610,83	-2.440,89
RESULTADO FINANCIERO	-3.225,82	-291,67	-287,59	-283,49	-279,37	-275,23	-271,06	-266,86	-262,65	-258,40	-254,13	-249,84	-245,52
- INGRESOS FINANCIEROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- GASTOS FINANCIERO	-3.225,82	-291,67	-287,59	-283,49	-279,37	-275,23	-271,06	-266,86	-262,65	-258,40	-254,13	-249,84	-245,52
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-45.956,05	-8.121,33	-4.643,26	-3.818,54	-3.736,72	-3.640,33	-3.532,56	-3.424,77	-3.302,41	-3.168,67	-3.020,36	-2.860,67	-2.686,41
IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO NETO	-45.956,05	-8.121,33	-4.643,26	-3.818,54	-3.736,72	-3.640,33	-3.532,56	-3.424,77	-3.302,41	-3.168,67	-3.020,36	-2.860,67	-2.686,41

Nota. Resultado de pérdidas y ganancias por el primer año. Elaboración propia.

Tabla 27

Descripción de estado de pérdidas y ganancias por cada año

	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
INGRESOS	13.414,20	46.503,30	145.794,00	457.983,00	1.437.110,40
- FREETALANT	12.709,20	44.028,30	138.039,00	433.608,00	1.360.685,40
- OTROS INGRESOS	705,00	2.475,00	7.755,00	24.375,00	76.425,00
APROVISIONAMIENTOS	-402,43	-1.395,10	-4.373,82	-13.739,49	-43.113,31
- MATERIAL FUNGIBLE (1)	-402,43	-1.395,10	-4.373,82	-13.739,49	-43.113,31
- OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE PERSONAL	-24.000,00	-24.720,00	-45.132,91	-46.246,18	-47.633,56
- SUELDOS Y SALARIOS	-24.000,00	-24.720,00	-41.061,60	-42.293,45	-43.562,25
- CARGAS SOCIALES	0,00	0,00	-4.071,31	-3.952,73	-4.071,31
MARKETING Y PUBLICIDAD	-28.036,00	-27.597,44	-28.701,34	-29.849,39	-31.043,37
- DISEÑO SITIO WEB	-700,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SERVICIO DE BRANDING	-800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ESTRATEGIA EN REDES	-700,00	-728,00	-757,12	-787,40	-818,90
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	-7.800,00	-8.112,00	-8.436,48	-8.773,94	-9.124,90
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	-6.000,00	-6.240,00	-6.489,60	-6.749,18	-7.019,15
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	-12.000,00	-12.480,00	-12.979,20	-13.498,37	-14.038,30
- SUSCRIPCIONES TECNOLÓGICAS (GESTOR DE CORREOS)	-36,00	-37,44	-38,94	-40,50	-42,11
OTROS GASTOS	-2.594,00	-1.624,00	-15.248,96	-15.413,20	-15.583,01
- GASTOS DE CONSTITUCIÓN	-1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ALQUILER OFICINA	0,00	0,00	-9.600,00	-9.600,00	-9.600,00
- REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0,00	0,00	-768,00	-768,00	-768,00
- LIMPIEZA	0,00	0,00	-1.632,00	-1.697,28	-1.765,17
- SEGUROS	-114,00	-120,00	-300,00	-325,00	-350,00
- SUMINISTROS (AGUA + ENERGÍA + INTERNET)	0,00	0,00	-1.200,00	-1.248,00	-1.297,92
- SUMINISTRO DE INTERNET MÓVIL VODAFONE	-720,00	-720,00	-900,00	-900,00	-900,00
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	-360,00	-374,40	-389,38	-404,95	-421,15
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	-240,00	-249,60	-259,58	-269,97	-280,77
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	-160,00	-160,00	-200,00	-200,00	-200,00
AMORTIZACIONES	-1.112,00	-1.112,00	-1.112,00	-1.112,00	-512,00
- INMOVILIZADO MATERIAL	-1.112,00	-1.112,00	-1.112,00	-1.112,00	-512,00
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-42.730,23	-9.945,24	51.224,97	351.622,74	1.299.225,15
RESULTADO FINANCIERO	-3.225,82	-2.600,16	-1.929,27	-1.209,87	-438,48
- INGRESOS FINANCIEROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- GASTOS FINANCIERO	-3.225,82	-2.600,16	-1.929,27	-1.209,87	-438,48
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-45.956,05	-12.545,40	49.295,71	350.412,87	1.298.786,68
IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	0,00	0,00	0,00	-85.301,78	-324.696,67
RESULTADO NETO	-45.956,05	-12.545,40	49.295,71	265.111,09	974.090,01

Nota. Datos financieros del estado de pérdidas y ganancias por año. Elaboración propia.

En el cuadro anterior tenemos un resultado neto negativo en los primeros dos años, el cual se recupera positivamente en el tercero y es lo que hace que se genere el impuesto de beneficios que se pagaría para desde el año 4.

Tesorería

Tabla 28

Reporte de tesorería y flujo de efectivo año 1

DESCRIPCIÓN	ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO												Total Año 1
	Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
COBROS	82.000,00	0,00	1.023,66	1.120,58	1.235,65	1.364,88	1.494,11	1.641,49	1.803,02	1.982,71	2.176,55	2.388,54	98.231,18
APORTACIÓN CAPITAL INICIAL	32.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	32.000,00
PRÉSTAMO BANCARIO	50.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50.000,00
PRESTACIÓN SERVICIOS FREETALENT OTROS SERVICIOS	0,00	0,00	969,21	1.066,13	1.163,05	1.292,28	1.421,51	1.550,74	1.712,27	1.873,81	2.067,65	2.261,49	15.378,13
GASTOS	-9.907,89	-5.728,29	-5.759,00	-5.761,91	-5.765,36	-5.769,24	-5.773,11	-5.777,53	-5.782,38	-5.787,77	-5.793,59	-5.799,95	-
MATERIAL FUNGIBLE	0,00	0,00	-30,71	-33,62	-37,07	-40,95	-44,82	-49,24	-54,09	-59,48	-65,30	-71,66	-486,94
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUELDOS Y SALARIOS (1)	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-2.000,00	-
CARGAS SOCIALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.000,00
DISEÑO SITIO WEB	-847,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-847,00
SERVICIO DE BRANDING	-968,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-968,00
ESTRATEGIA EN REDES	-847,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-847,00
GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-786,50	-9.438,00
SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-605,00	-7.260,00
GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-1.210,00	-
SUSCRIPCIONES TECNOLOGICAS (GESTOR DE CORREOS)	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-3,63	-43,56
GASTOS DE CONSTITUCION	-1.210,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1.210,00
ALQUILER OFICINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LIMPIEZA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SEGUROS	-114,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-114,00
SUMINISTROS (AGUA + ENERGÍA + INTERNET)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUMINISTRO DE INTERNET MÓVIL VODAFONE	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-72,60	-871,20
HOSTING + DOMINIO POR IONOS	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-36,30	-435,60
GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-24,20	-290,40
MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	-193,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-193,60
GASTOS FINANCIEROS	-291,67	-287,59	-283,49	-279,37	-275,23	-271,06	-266,86	-262,65	-258,40	-254,13	-249,84	-245,52	-3.225,82
DEVOLUCIÓN DE CAPITAL	-698,39	-702,47	-706,56	-710,69	-714,83	-719,00	-723,20	-727,41	-731,66	-735,93	-740,22	-744,54	-8.654,90
CASH FLOW NETO	72.092,11	-5.728,29	-4.735,34	-4.641,33	-4.529,71	-4.404,36	-4.279,01	-4.136,05	-3.979,36	-3.805,07	-3.617,04	-3.411,41	24.825,17

Nota. De acuerdo con los ingresos y gastos, se presenta el reporte de tesorería del año 1. Elaboración propia.

Tabla 29

Descripción de pagos salariales por año

DESCRIPCIÓN	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
COBROS	98.231,18	56.268,99	176.410,74	554.159,43	1.738.903,58
- APORTACIÓN CAPITAL INICIAL	32.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- PRÉSTAMO BANCARIO	50.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- PRESTACIÓN SERVICIOS FREETALENT	15.378,13	53.274,24	167.027,19	524.665,68	1.646.429,33
- OTROS SERVICIOS	853,05	2.994,75	9.383,55	29.493,75	92.474,25
PAGOS	-78.906,01	-73.621,53	-127.108,34	-193.885,67	-469.959,89
- MATERIAL FUNGIBLE	-486,94	-1.688,07	-5.292,32	-16.624,78	-52.167,11
- OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SUELDOS Y SALARIOS	-24.000,00	-24.720,00	-41.061,60	-42.293,45	-43.562,25
- CARGAS SOCIALES	0,00	0,00	-4.071,31	-3.952,73	-4.071,31
- DISEÑO SITIO WEB	-847,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- SERVICIO DE BRANDING	-968,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ESTRATEGIA EN REDES	-847,00	-880,88	-916,12	-952,76	-990,87
- GENERACIÓN DE CONTENIDO PARA RRSS	-9.438,00	-9.815,52	-10.208,14	-10.616,47	-11.041,13
- SERVICIO DE PAUTA PUBLICITARIA	-7.260,00	-7.550,40	-7.852,42	-8.166,51	-8.493,17
- GASTOS EN REDES SOCIALES (FACEBOOK - LINKEDIN ADS)	-14.520,00	-15.100,80	-15.704,83	-16.333,03	-16.986,35
- SUSCRIPCIONES TECNOLÓGICAS (GESTOR DE CORREOS)	-43,56	-45,30	-47,11	-49,00	-50,96
- GASTOS DE CONSTITUCIÓN	-1.210,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- COMPRA EQUIPAMIENTO	-5.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- ALQUILER OFICINA	0,00	0,00	-11.616,00	-11.616,00	-11.616,00
- REPARACIÓN Y CONSERVACIÓN DE OFICINA	0,00	0,00	-929,28	-929,28	-929,28
- LIMPIEZA	0,00	0,00	-1.974,72	-2.053,71	-2.135,86
- SEGUROS	-114,00	-120,00	-300,00	-325,00	-350,00
- SUMINISTROS (AGUA + ENERGÍA + INTERNET)	0,00	0,00	-1.452,00	-1.510,08	-1.570,48
- SUMINISTRO DE INTERNET MÓVIL VODAFONE	-871,20	-871,20	-1.089,00	-1.089,00	-1.089,00
- HOSTING + DOMINIO POR IONOS	-435,60	-453,02	-471,14	-489,99	-509,59
- GESTIÓN Y MANTENIMIENTO WEB	-290,40	-302,02	-314,10	-326,66	-339,73
- MICROSOFT 365 EMPRESA BÁSICO X AMAZON X PERSONA	-193,60	-193,60	-242,00	-242,00	-242,00
- IVA	0,00	0,00	-11.685,53	-64.434,51	-216.632,31
- IS	0,00	0,00	0,00	0,00	-85.301,78
- GASTOS FINANCIEROS	-3.225,82	-2.600,16	-1.929,27	-1.209,87	-438,48
- DEVOLUCIÓN DE CAPITAL	-8.654,90	-9.280,56	-9.951,45	-10.670,85	-11.442,24
CASH FLOW NETO	19.325,17	-17.352,54	49.302,40	360.273,76	1.268.943,69
SALDO INICIAL	0,00	19.325,17	1.972,63	51.275,03	411.548,79
TESORERÍA	19.325,17	1.972,63	51.275,03	411.548,79	1.680.492,48

Nota. Reporte de tesorería anual, con saldos de tesorería favorables. Elaboración propia.

Balances

Los siguientes cuadros contienen los balances de los 5 años proyectados para la compañía, los cuales coinciden según los estados de cuenta y los demás reportes financieros.

Tabla 30

Balance año 1

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	4.388,00	Patrimonio neto	-13.956,05
- INMOVILIZADO MATERIAL	5.500,00	- Capital Social	32.000,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-1.112,00	- Resultado Ejercicio	-45.956,05
		- Resultado Negativo Ejerc. Anteriores	0,00
ACTIVO CORRIENTE	23.001,05	Pasivo no corriente	32.064,54
- CLIENTES	0,00	- Deudas Entidades Crédito LP	32.064,54
- OTROS DEUDORES	0,00	Pasivo corriente	9.280,56
- ENTIDADES PÚBLICAS	3.675,89	- Deudas Entidades Crédito CP	9.280,56
- TESORERÍA	19.325,17	- Otros Acreedores	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IVA	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IS	0,00
TOTAL ACTIVO	27.389,05	TOTAL PASIVO	27.389,05

Nota. Resultado de balance situacional del año 1. Elaboración propia.

Tabla 31

Balance año 2

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	3.276,00	Patrimonio neto	-26.501,44
- INMOVILIZADO MATERIAL	5.500,00	- Capital Social	32.000,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-2.224,00	- Resultado Ejercicio	-12.545,40
		- Resultado Negativo Ejerc. Anteriores	-45.956,05
ACTIVO CORRIENTE	2.287,10	Pasivo no corriente	22.113,09
- CLIENTES	0,00	- Deudas Entidades Crédito LP	22.113,09
- OTROS DEUDORES	0,00	Pasivo corriente	9.951,45
- ENTIDADES PÚBLICAS	314,47	- Deudas Entidades Crédito CP	9.951,45
- TESORERÍA	1.972,63	- Otros Acreedores	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IVA	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IS	0,00
TOTAL ACTIVO	5.563,10	TOTAL PASIVO	5.563,10

Nota. Resultado de balance situacional del año 2. Elaboración propia.

Tabla 32*Balance año 3*

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	2.164,00	Patrimonio neto	22.794,26
- INMOVILIZADO MATERIAL	5.500,00	- Capital Social	32.000,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-3.336,00	- Resultado Ejercicio	49.295,71
		- Resultado Negativo Ejerc. Anteriores	-58.501,44
ACTIVO CORRIENTE	51.275,03		
- CLIENTES	0,00	Pasivo no corriente	11.442,24
- OTROS DEUDORES	0,00	- Deudas Entidades Crédito LP	11.442,24
- ENTIDADES PÚBLICAS	0,00		
- TESORERÍA	51.275,03	Pasivo corriente	19.202,53
		- Deudas Entidades Crédito CP	10.670,85
		- Otros Acreedores	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IVA	8.531,68
		- Deudas Entidades Públicas IS	
TOTAL ACTIVO	53.439,03	TOTAL PASIVO	53.439,03

Nota. Resultado de balance situacional del año 3. Elaboración propia.

Tabla 33*Balance año 4*

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	1.052,00	Patrimonio neto	287.905,35
- INMOVILIZADO MATERIAL	5.500,00	- Capital Social	32.000,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-4.448,00	- Resultado Ejercicio	265.111,09
		- Resultado Negativo Ejerc. Anteriores	-9.205,74
ACTIVO CORRIENTE	411.548,79		
- CLIENTES	0,00	Pasivo no corriente	0,00
- OTROS DEUDORES	0,00	- Deudas Entidades Crédito LP	0,00
- ENTIDADES PÚBLICAS	0,00		
- TESORERÍA	411.548,79	Pasivo corriente	124.695,44
		- Deudas Entidades Crédito CP	11.442,24
		- Otros Acreedores	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IVA	27.951,41
		- Deudas Entidades Públicas IS	85.301,78
TOTAL ACTIVO	412.600,7	TOTAL PASIVO	412.600,7

Nota. Resultado de balance situacional del año 4. Elaboración propia.

Tabla 34

Balance año 5

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	540,00	Patrimonio neto	1.261.995,36
- INMOVILIZADO MATERIAL	5.500,00	- Capital Social	32.000,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-4.960,00	- Resultado Ejercicio	974.090,01
		Reservas	255.905,35
ACTIVO CORRIENTE	1.680.492,48		
- CLIENTES	0,00	Pasivo no corriente	0,00
- OTROS DEUDORES	0,00	- Deudas Entidades Crédito LP	0,00
- ENTIDADES PÚBLICAS	0,00		
- TESORERÍA	1.680.492,48	Pasivo corriente	419.037,12
		- Deudas Entidades Crédito CP	0,00
		- Otros Acreedores	0,00
		- Deudas Entidades Públicas IVA	94.340,45
		- Deudas Entidades Públicas IS	324.696,67
TOTAL ACTIVO	1.681.032,48	TOTAL PASIVO	1.681.032,48

Nota. Resultado de balance situacional del año 5. Elaboración propia.

Viabilidad

Por último, se hace un reporte final de viabilidad en donde se puede calcular la conveniencia o no del modelo de negocio propuesto, encontrando que en el primer año el resultado ha sido negativo, lo que mejorará de manera positiva y creciente para los próximos 4 años.

Tabla 35*Cuadro de viabilidad*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS	211.200,00 €	365.856,00 €	612.500,00 €	684.950,00 €	742.630,00 €
COSTO DE VENTAS	10.560,00 €	18.292,80 €	30.625,00 €	34.247,50 €	37.131,50 €
MARGEN BRUTO	200.640,00 €	347.563,20 €	581.875,00 €	650.702,50 €	705.498,50 €
GASTOS DE PERSONAL	176.430,00 €	214.983,66 €	221.433,17 €	228.076,16 €	264.273,97 €
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	35.629,00 €	34.579,20 €	34.579,20 €	34.579,20 €	35.298,00 €
EBITDA	-11.419,00 €	98.000,34 €	325.862,63 €	388.047,14 €	405.926,53 €
AMORTIZACIONES	1.213,28 €	1.592,43 €	1.592,43 €	1.592,43 €	1.286,92 €
EBIT	-12.632,28 €	96.407,91 €	324.270,20 €	386.454,71 €	404.639,61 €
INTERESES/DEUDA	1.612,91 €	1.300,08 €	964,63 €	604,94 €	219,24 €
BAI	-14.245,19 €	95.107,83 €	323.305,57 €	385.849,77 €	404.420,37 €
IMPUESTO SOCIEDADES	0,00 €	20.215,66 €	80.826,39 €	96.462,44 €	101.105,09 €
RESULTADO NETO	-14.245,19 €	74.892,17 €	242.479,18 €	289.387,33 €	303.315,28 €

Nota. Resultado de viabilidad de los 5 años del proyecto FreeTalent. Elaboración propia.

Tabla 36*Datos de inversión*

PROYECTO DE INVERSIÓN					
	FLUJOS				
INVERSIÓN INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-50.000	-8.261	73.898	244.795	291.433	304.767
K=	18,5%				
VAN	420.993 €				
TIR	123,73%				

Nota. Resultados a tener en cuenta para inversión y valorización de la compañía. Elaboración propia.

De acuerdo con los valores K, la tasa mínima a superar corresponde al 18.5%. Tiene un VAN positivo que refleja rentabilidad, por lo que se pueden usar los recursos que se asignen al proyecto FreeTalent. Así mismo, el valor TIR pretende un retorno de inversión del 123.73% para este modelo de negocio.

Conclusiones

La propuesta de FreeTalent ha argumentado, desde diferentes planes, su viabilidad y favorabilidad de ejecución, la cual está reflejando acciones positivas de crecimiento y funcionamiento para el mercado español.

En consecuencia del plan de negocio, es recomendable ejecutar el plan ya que la tendencia de las aplicaciones, así como de los negocios digitales, está en tendencia, reflejando un crecimiento de por lo menos el 13% cada año. Así mismo, la creciente demanda de los freelancers por pertenecer a este modelo de trabajo hace que se flexibilice la forma de obtener recursos económicos, ampliando constantemente la oferta de tareas debido al crecimiento de la digitalización, la deslocalización y el aumento de las profesiones y áreas que están buscando cubrir sus necesidades a través de freelancers, bien sea por economía, flexibilidad o agilidad en el modelo de trabajo.

FreeTalent nace como una oportunidad de valor para el mercado laboral de Cataluña, el cual sigue cambiando, incrementando sus datos económicos debido al fomento de creación de empresas, siendo un motivo para hacer que la propuesta aquí presente se lleve a cabo, que sea ejecutada para poder hacer una industria que facilite esa comunicación entre freelancers, así como el ajuste de las comisiones que los españoles pagan en un mercado que puede llegar a ser desigual con Alemania, donde los profesionales ganan más y trabajan menos, pero pagan un mismo porcentaje de comisiones a otras plataformas de freelance.

Ha sido muy interesante desarrollar el plan de negocio propuesto por Abrams (2019) puesto que contiene elementos de análisis que se ajustan al negocio aquí expuesto. Así mismo, es importante tener un plan de salida, un plan de tecnología, responsabilidad social, entre otros, pues ha fortalecido el análisis de los recursos que se pretenden tener para el correcto funcionamiento y puesta en marcha de la empresa.

Es muy importante desarrollar modelos de plan de negocio para la generación de empresas, pues, además de fortalecer la seguridad de los emprendedores, hace que se visualicen realmente las verdaderas condiciones a las que las empresas se pueden enfrentar, teniendo en cuenta los recursos que posee en el momento, lo que disminuirá el fracaso empresarial.

Estos planes de negocio permiten que el imaginario del emprendedor y el análisis real de una idea de negocio, confluyan en un contexto profesional que además brinda importancia a la acción de emprender, la cual, no debe ser expresada en pocos conceptos que restan importancia a muchas de las cualidades que puede desarrollar un emprendedor durante su experiencia.

Existen plataformas de promoción de talento Freelance a nivel mundial, son empresas de Australia, Israel y EEUU, entre otras, que cuentan ya con un reconocimiento en el mercado. FreeTalent conviene si se implementa en Cataluña ya que manejará los porcentajes más bajos de la industria, mientras logra consolidarse en el mercado Catalán.

Por último, se hace un reporte final de viabilidad en donde se puede calcular la conveniencia o no del modelo de negocio propuesto, encontrando que en el primer año el resultado ha sido negativo, lo que mejorará de manera positiva y creciente para los próximos 4 años.

La proyección financiera ha cerrado con un EBITDA negativo el primer año, igual al resultado neto de todo el reporte financiero. Sin embargo, la proyección positiva en los años siguientes se debe a factor de crecimiento de ventas y también al bajo costo de salarios, lo cual hace que el proyecto sea viable y funcional dentro del contexto planteado.

En la actualidad, según lo conversado con algunos freelancers, este modelo de comisión les parece justo ya que hay marcas que tienen montos de comisión más alto. Así mismo, les parece funcional ya que, en la actualidad, han llegado a su labor freelance gracias al voz a voz, a las recomendaciones de amistades y conocidos suyos, por lo que esta plataforma permitiría un comercio justo, con oportunidades para todos los profesionales y con apertura del mercado a un buen precio.

Bibliografía

- Abrams, R. (2019). *Successful Business Plan: Secrets & Strategies*. Editorial Planning Shop.
- Aghion, P., Antonin, C., & Bunel, S. (2020). *El poder de la destrucción creativa. ¿Qué impulsa el crecimiento económico?* Editorial Deusto.
- Benhamou, S. (2022). *La transformación del trabajo y el empleo en la era de la inteligencia artificial: análisis, ejemplos e interrogantes*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2022/85), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://hdl.handle.net/11362/47985>
- Castany, L., Clavijo, M., Fontrodona, J., Hernández, J., Morron, A. & Tascón, B. (2018). L'impacte laboral de la Indústria 4.0 a Catalunya. *Papers de l'observatori de la indústria 03*, 1-216.
- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe. Abril de 2019. *ODS 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos en América Latina y el Caribe*. https://www.cepal.org/sites/default/files/static/files/ods8_c1900795_press_0.pdf
- Conde-Ruiz, J. I., & Lahera, J. (2023). Retos Futuros del Mercado de Trabajo en España” FEDEA. Policy Papers, 2023–2025.
- Cotrina, P. J. F. (5 de abril de 2022). *Efectos sobre el empleo de la Industria 4.0 en la OCDE*. Universidad de Valladolid.
- Doménech, R., García, J., Montañez, M & Neut, A. (18 de marzo de 2018). *¿Cuán vulnerable es el empleo en España a la revolución digital?* Observatorio Económico BBVA Research. <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2018/03/Cuan-vulnerable-es-el-empleo-en-Espana-a-la-revolucion-digital.pdf>
- El Publicista. (2023, 23, de junio). *El segmento app/mobile genera ingresos de 88.000 millones de euros en España* [Sitio de noticias web de El Publicista] [Artículo]. <https://www.elpublicista.es/investigacion1/segmento-app-mobile-genera-ingresos-88-000-millones-euros-espana>

- Emprendedores. (2023, Octubre 2). *Los freelancers españoles trabajan más y cobran menos que el resto de Europa*. [Emprendedores] [Nota periodística]. <https://emprendedores.es/ideas-de-negocio/estudio-freelancers/>
- Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?. *Technological forecasting and social change*, 114, 254-280.
- IT Digital Media Group. (2024, February 21). El sector de servicios digitales en España aumenta un 13,2% su cifra de negocio. En Cifras | IT Reseller. <https://www.itreseller.es/en-cifras/2024/02/el-sector-de-servicios-digitales-en-espana-aumenta-un-132-su-cifra-de-negocio>
- López Jiménez, D. (2021). Globalización y robots ¿qué consecuencias pueden suscitarse de tal sinergia? *Andamios Revista de Investigación Social*, 17(44), 343–349. <https://doi.org/10.29092/uacm.v17i44.805>
- Malt & Boston Group Consulting. (2022). *Freelancing en Europa: Estudio enfocado en los mercados de España, Francia y Alemania*. Autor.
- Martínez, V. G. (2022). Ser freelance en Comunicación: perfiles, ámbitos, ventajas y desventajas: Being a freelance in Communication: profiles, fields, advantages and disadvantages. *Razón y palabra*, 26(114), 3.
- Mordor Intelligence. (s.f.). Mercado de análisis de aplicaciones Insights. [Consultora de negocios] [Publicación de informe del mercado de apps]. <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/app-analytics-market>
- Murga Machaca, D. R. (2019). *Psicología del color en el marketing*.
- Neffa, J. C., Panigo, D. T., Pérez, P. E., & Giner, V. (2005). *Actividad, empleo y desempleo: conceptos y definiciones*. Ceil-Piette Conicet.
- Oppenheimer, A. (2019). *¡Sálvese quien pueda: El futuro del trabajo en la era de la automatización* (1a ed.). Barcelona: Penguin Random House.

Pitton, R. (24 de abril de 2024). *El Futuro del Trabajo: La industria de las plataformas para freelancers*. AIRTM. <https://www.airtm.com/es/blog/economia/plataformas-para-freelancers/#:~:text=El%20modelo%20de%20ingresos%20de,plan%20de%20suscripci%C3%B3n%20que%20elijan>.

Sonderegger, P. (2023). Cómo utilizar el Business Model Canvas (Lienzo de Modelo de Negocio) para reducir el riesgo. *Revista Abierta De Informática Aplicada*, 4, 7–16. <https://doi.org/10.59471/raia202022>

Schumpeter, J. A. (2008). *Capitalism, socialism, and democracy*. HarperCollins.

Tello, C. (2024, Abril 22). La economía digital supuso el 24,2% del PIB español en 2023 con un impacto de 353.000 millones, según Adigital. [Web de economía] [Nota de economía]. <https://www.europapress.es/economia/noticia-economia-digital-supuso-242-pib-espanol-2023-impacto-353000-millones-adigital-20240422102952.html>

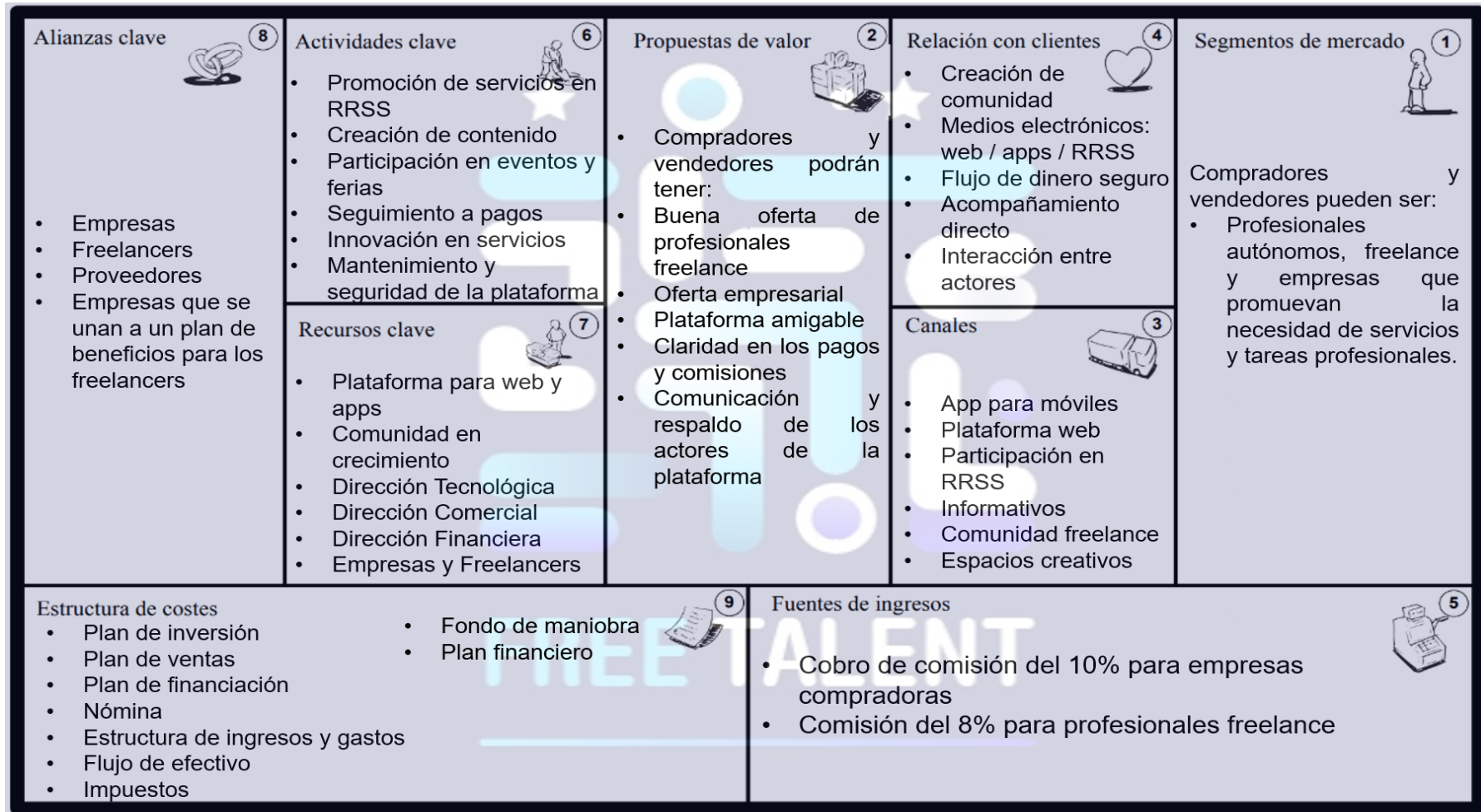
The future of Jobs Report 2023. (2023, abril 30). World Economic Forum. <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2023/>

Santos, E. (2022, Abril 19). 11 plataformas de trabajo para freelancers. Genbeta. <https://www.genbeta.com/web/11-plataformas-de-trabajo-para-freelancers>

World Economic Forum (2023) *Informe sobre el futuro de empleo 2023: Hasta una cuarta parte de los puestos de trabajo cambiarán en los cinco próximos años*. New Release, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2023_News_Release_ES.pdf

Anexos

Anexo 1. Business Canvas Model de FreeTalent – Adaptado de Sonderegger (2023).



Anexo 2. Plan de Marketing de FreeTalent.





Equipo Emprendedor

El proyecto de FreeTalent está liderado por un CEO y el apoyo de profesionales de gran talento para materializar cada acción

Luis Miguel Giraldo Medina

CEO
Psicólogo con experiencia en RRHH



José Soto

Director de Tecnología
Ingeniero de Sistemas, experiencia BigData



Viviana Villagrán

Directora Comercial con Experiencia en Ventas y servicio al cliente



Édgar Augusto Giraldo

Director Financiero
Experiencia en Auditoría Financiera



Objetivos de la campaña

Para penetrar el mercado y lograr posicionamientos, se acudirá a estrategias digitales y presenciales con el fin de:



Facilitar el intercambio de 2000 servicios profesionales en menos de 1 año



Obtener una cartera de clientes de 300 empresas en los primeros 9 meses



Crear comunidad de 1000 freelancers en un semestre



Market Trends

Frente al mercado de apps y de freelancers, se encuentran los siguientes datos:

- 01 47% de los Freelancers tienen entre 1 y 4 años
- 02 89% tomó decisión de salir de modelo convencional
- 03 73% de trabajadores piensa en cambiar de empleo
- 04 Tienen mejor cualificación profesional
- 05 Quieren ser dueños de su tiempo





PRODUCTO	PRECIO	LUGAR	PROMOCIÓN
<p>Vendo servicio digital que conecta empresas y freelancers</p> <p>Satisfacemos las necesidades de encontrar talento para tareas profesionales freelance</p> <p>Sin contratos, sin horarios, 24/7</p> <p>La libertad del talento ayudando empresas</p>	<p>Comisiones del 8% para freelancers y 10% para empresas</p> <p>Las comisiones más bajas del mercado</p> <p>Reconocimientos y bonos por cumplimiento de metas</p> <p>Una plataforma Catalana</p>	<p>Cataluña - Reus - Tarragona</p> <p>Plataforma web</p> <p>Colaboramos con proyectos para toda España</p> <p>Freelancers para servicios virtuales o presenciales</p>	<p>Iniciarás con pruebas sin comisión</p> <p>Comunicaremos a través de generación de contenido en RRSS, publicidad en RRSS, volantes y vallas publicitarias</p> 

 <p>FUNCIONES</p> <p>Encuentra oportunidades</p> <p>Colabora en proyectos profesionales</p> <p>Interactúa con cientos de profesionales</p>	 <p>FINANZAS</p> <p>Consigue dinero y define tus propias metas</p> <p>Tenemos las comisiones más bajas del mercado</p> <p>Pagos seguros</p> <p>Cobras cuando entregas</p> <p>Bonos de cumplimiento</p>	 <p>LIBERTAD</p> <p>Trabaja a tu ritmo</p> <p>Maneja tu tiempo</p> <p>Equilibra tu vida personal y profesional</p> <p>Sin contratos, sin contratiempos</p>	 <p>SENTIMIENTO</p> <p>Siente libertad</p> <p>Valoramos tu responsabilidad</p> <p>Tus resultados son tu satisfacción</p> <p>Contacta con cientos de empresas</p> <p>Trabajas en el ambiente de tu hogar</p>	 <p>FUTURO</p> <p>Desempeña el trabajo del futuro</p> <p>Sé parte de una comunidad en crecimiento</p> <p>Aportarás al futuro de las empresas</p> <p>Haz parte del cambio en el futuro del trabajo</p>
--	--	--	--	---



Análisis PESTEL



E

Inflación en España
Cambio en cuota de autónomos
Variación en tasas de impuestos
Crecimiento de la plataforma en otros países

S

Dinámica laboral de España
Forma de trabajo de profesionales

T

Cualquier afectación o ataque a la plataforma
Involucrar nuevas tecnologías como IA en la plataforma
Falta de mantenimiento

L

Ajustes al marco legal para autónomos
Cumplimiento de las obligaciones legales de la empresa FreeTalent

P

Cambios en la política laboral de Gobierno
Estilo de gobierno de futuros presidentes



DAFO

Debilidades

Falta de experiencia / Capital financiero / Ser una organización nueva / Partir con un desarrollo tecnológico que alberga toda la operación de la empresa.

Fortalezas

Poca existencia de plataformas de este tipo en España / Experiencia en áreas de recursos humanos y evaluación de talento / Tener en plantilla a profesionales con capacidades profesionales para liderar la compañía / Desarrollar la actividad con proyección bajo un plan de negocios



Amenazas

Cambio en la prestación de servicio de la competencia / Cambios en la legislación laboral / Requisitos para la prestación de servicios profesionales como autónomos

Oportunidades

Ser una plataforma española / Crecimiento del mercado de plataformas / Crecimiento de freelancers / diversificación de los servicios de freelance / variación de productos relacionados con el mercado de freelance con las empresas / ser una empresa joven, dinámica y de territorio



BUYER PERSONA

AUTÓNOMOS

Edad	+25
Ubicación	Cataluña, España
Estado civil	Indiferente
Nivel de estudios	Estudios de grado
Situación laboral	Autónomo

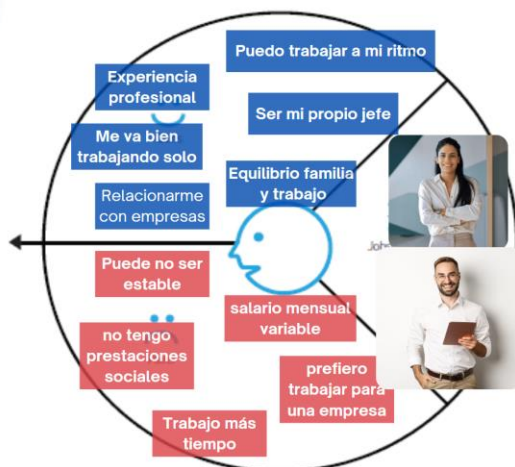
Comportamiento de compra: Profesionales que usan plataformas para conseguir propuestas profesionales, obteniendo dinero de manera independiente, sin contratos, sin subordinación, con un estilo libre, sintiéndose feliz de sus capacidades para cumplir con los compromisos profesionales.

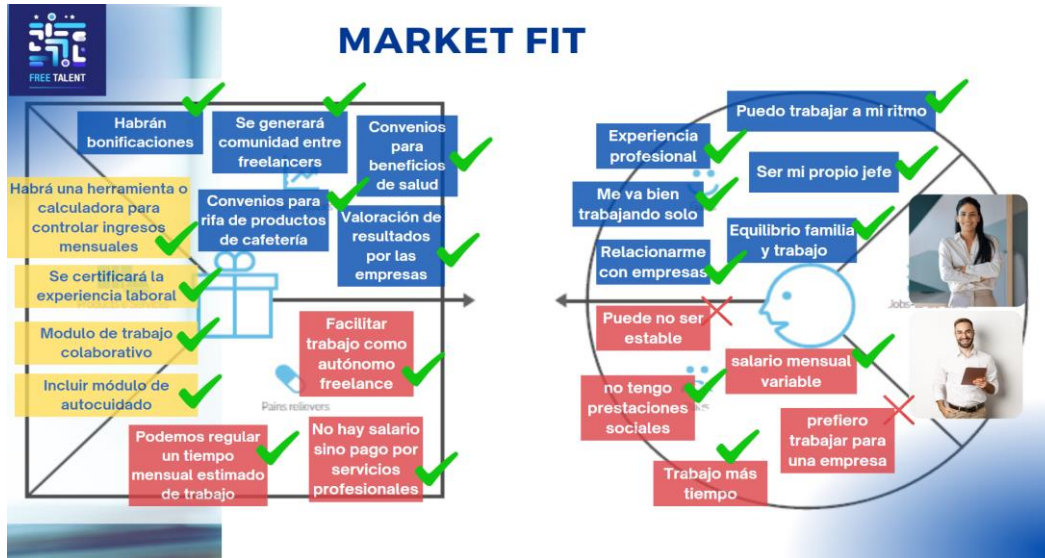
Necesidades: obtener recursos económicos para cubrir sus necesidades. Desempeñarse profesionalmente en actividades que tiene la capacidad de realizar. Promover su talento profesional a través de la actividad freelance.

Canales de información: Usan constantemente las redes sociales, participan de ferias de empleo, portales web de universidades.

Actitudes: Suele ser independiente, autodidacta, con alto sentido de responsabilidad, disposición de ayuda y proactividad.

Gains creators and Gains relievers





Nota para prensa digital

Forbes

LISTAS FORBES WOMEN FORBES TRAVEL FORBES FUNDS EMPRESAS LIFESTYLE WATCHES SUMMIT TIENDA Tapas Nautik

SUSCRIBETE A FORBES PRO

Ser autónomo, otra nueva realidad

Por Luis Miguel Giraldo Medina



Estar sin faena puede ser algo más estresante que tener un trabajo propio, sé lo que puedes estar sintiendo. Trabajé para una gran empresa, entregando mis días, mi vida, los momentos de mi familia sin tener un reconocimiento que fuera equivalente a mi esfuerzo, por lo que no me di cuenta a qué horas pasó el tiempo sino en el momento en el que me despidieron.

Pues bien. Después de llevar un año en paro, sabía que tenía que reinventarme. Conocí FreeTalent y decidí probar lo que es ser freelancer. Nunca antes me había sentido tan bien trabajando para otros. Bueno, en sí trabajo para mí. Manejo mi horario, cumplo mis metas, me pagan cuando termino el trabajo y pago una pequeña comisión por el uso de la plataforma.

Si esta es tu situación, o no estás a gusto con la empresa en la que estás, ¡prueba! No te dé miedo decidir antes de que decidan por ti. Cuando estés en FreeTalent, seguro nos hablaremos a través de su comunidad. Hasta entonces.

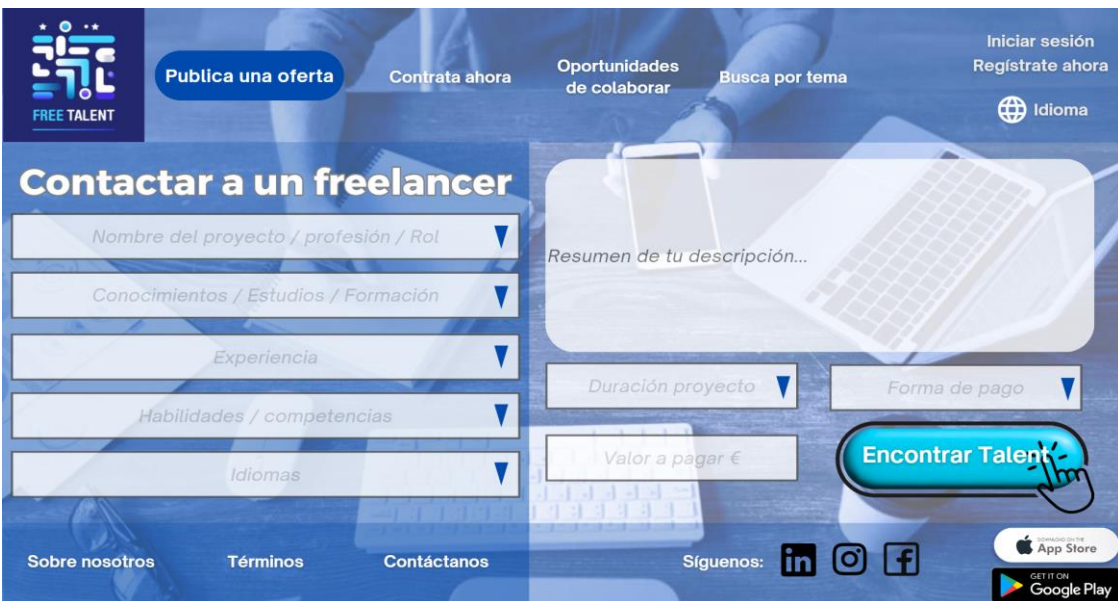
Anexo 3. Diseños de la plataforma web



Diseño sitio web

FreeTalent, como plataforma digital, debe ser muy intuitiva y con funciones específicas, por lo que se ha considerado el siguiente diseño preliminar.

Aquí se podrá acceder como usuario empresa, como freelance, para poder acceder a las oportunidades ofertadas, las necesidades empresariales y la comunidad de freelance.



FREE TALENT

Publica una oferta | Contrata ahora | Oportunidades de colaborar | Busca por tema | Iniciar sesión | Regístrate ahora | Idioma

 27%	 20%	 12%	 9%
 7%	 4%	 3%	 3%

Sobre nosotros | Términos | Contáctanos | Síguenos:    |  | 

FREE TALENT

Publica una oferta | Contrata ahora | Oportunidades de colaborar | Busca por tema | Iniciar sesión | Regístrate ahora | Idioma

Entregables:

- Material a entregar en plazo 1
- Material a entregar en plazo 2
- Material a entregar en plazo 3

Duración proyecto | Forma de pago

 **Nombre:** Cristian
Profesión: Ingeniero Mecánico
Rol: Diseñador industrial

Descripción general del proyecto a realizar...

  **FINISH**

Sobre nosotros | Términos | Contáctanos | Síguenos:    |  | 

FREE TALENT

Publica una oferta | Contrata ahora | Oportunidades de colaborar | Busca por tema | Iniciar sesión | Regístrate ahora | Idioma

 **Nombre:** Cristian
Profesión: Ingeniero Mecánico
Rol: Diseñador industrial

¿Volverías a trabajar con Cristian?

Comentarios de tu experiencia con Cristian

Reputación



Reconocimientos

 Profesional |  Amable |  Cumplido |  Creativo |  Proactivo

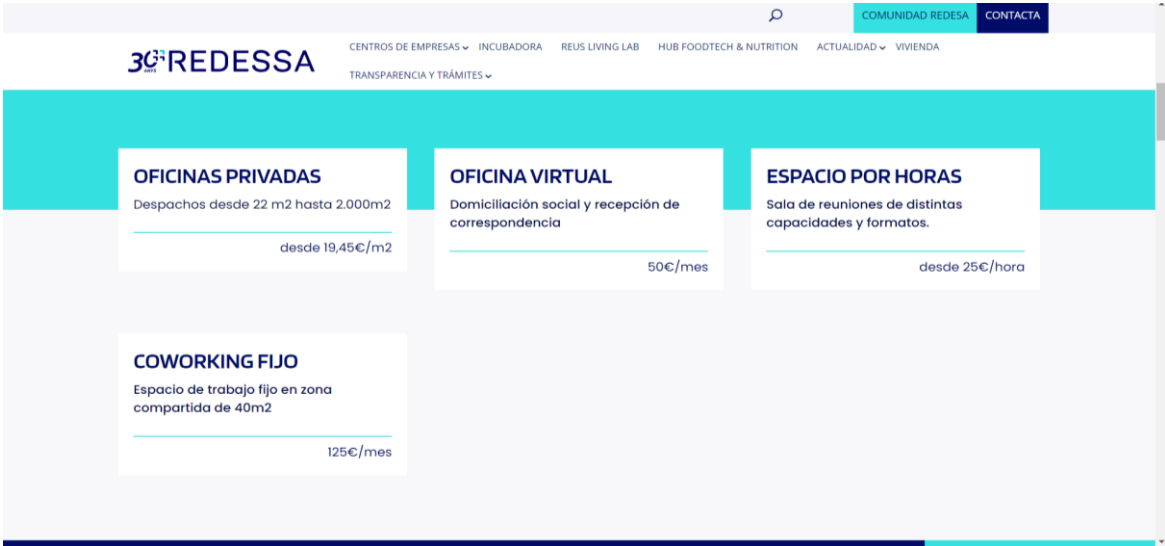
Sobre nosotros | Términos | Contáctanos | Síguenos:    |  | 



Disponible para Apps

FreeTalent estará disponible para poder funcionar en plataformas IOS y Android, estando también presente en el dispositivo móvil de los usuarios de la plataforma para que puedan tener soporte a todo momento y en todo lugar, estando al tanto de lo que ocurre en la plataforma, con notificaciones, alertas, contenido de interés, nuevas publicaciones de proyectos, así como los avisos de pago que se realicen.

Anexo 4. Presupuesto de alquiler de oficinas Redessa



The screenshot displays the Redessa website's workspace rental options. The header includes the Redessa logo and navigation links: CENTROS DE EMPRESAS, INCUBADORA, REUS LIVING LAB, HUB FOODTECH & NUTRITION, ACTUALIDAD, and VIVIENDA. A search icon and 'COMUNIDAD REDESA' and 'CONTACTA' buttons are also present. The main content area features four cards:

- OFICINAS PRIVADAS**: Despachos desde 22 m2 hasta 2.000m2, desde 19,45€/m2
- OFICINA VIRTUAL**: Domiciliación social y recepción de correspondencia, 50€/mes
- ESPACIO POR HORAS**: Sala de reuniones de distintas capacidades y formatos, desde 25€/hora
- COWORKING FIJO**: Espacio de trabajo fijo en zona compartida de 40m2, 125€/mes

<https://www.redessa.cat/workspaces-despatxos-espais-formats/>