


Martina Felor

EL GRAN SALTO

GUÍA PARA LANZARTE COMO FREELANCE
EN LAS INDUSTRIAS CREATIVAS

www.ggili.com — www.ggili.com.mx

GG

Dirección creativa: Martina Flor
Diseño editorial: Elías Prado
Diseño de Cubierta: Elías Prado y Martina Flor
Fotografía: Soraya Cremallé Sa
Coordinación documental: Josefina Anglada

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

La Editorial no se pronuncia ni expresa ni implícitamente respecto a la exactitud de la información contenida en este libro, razón por la cual no puede asumir ningún tipo de responsabilidad en caso de error u omisión.

© Martina Flor 2019
para la edición castellana:
© Editorial Gustavo Gili, SL, Barcelona, 2019

Printed in Spain
ISBN: 978-84-252-3177-3
Depósito legal: B. 13619-2019
Impresión: agpograf impressors, Barcelona

Editorial Gustavo Gili, SL
Via Laietana, 47, 2º, 08003 Barcelona, España. Tel. (+34) 933228161
Valle de Bravo 21, 53050 Naucalpan, México. Tel. (+52) 5555606011

Martina Felor

EL GRAN SALTO

GUÍA PARA LANZARTE COMO FREELANCE
EN LAS INDUSTRIAS CREATIVAS

ÍNDICE

06 — Introducción

Capítulo 1: SER FREELANCE

- 10 — Freelance = emprendedor
- 11 — Mapa de alcance
- 12 — Los beneficios de ser tu propio jefe
- 15 — Los desafíos del freelancing: definir una cultura de trabajo
- 24 — Tomar la decisión: ¿lanzarse al vacío o construir poco a poco?

Capítulo 2: PRIMEROS PASOS

- 30 — Tu identidad
- 30 — Presentar tu trabajo:
- 35 — Construir un portfolio sólido y ser tu propio cliente
- 39 — Cómo presentarte

Capítulo 3: GENERAR INGRESOS

- 48 — Todo un abanico de posibilidades para generar ingresos
- 48 — Comisiones para clientes
- 50 — Capacitaciones o workshops
- 53 — Charlas en conferencias
- 55 — Clases online
- 58 — Venta de productos
- 60 — Licenciar arte y diseño
- 63 — Otras oportunidades

Capítulo 4: ENCONTRAR CLIENTES

- 68 — Dónde y cómo encontrar clientes
- 73 — Tener un representante o agente
- 78 — Construir un público en las redes sociales

Capítulo 5: EL DÍA A DÍA

- 90 — El espacio de trabajo
- 94 — Vacaciones, bajas y tiempo de no trabajo
- 97 — El control de tus finanzas
- 99 — Administrar el tiempo
- 103 — Organizar tus procesos

Capítulo 6: SER UN PROFESIONAL 1: PREPARAR UN ENCARGO

- 108 — Recibir una consulta
- 110 — Tipos de encargo
- 111 — Poner precio a tu trabajo
- 117 — Elaborar un presupuesto
- 120 — Enviar un presupuesto
- 122 — Limitar y extender licencias

Capítulo 7: SER UN PROFESIONAL 2: EJECUTAR EL ENCARGO

- 126 — Ejecutar el encargo
- 126 — Un brief
- 129 — Un proceso de trabajo profesional
- 138 — Facturar un trabajo

Capítulo 8: CRECIMIENTO SOSTENIBLE

- 144 — Mantener la distancia justa
- 144 — “Educar” a los clientes
- 145 — Trabajar con distintos mercados
- 146 — Definir estándares para tu trabajo
- 149 — Hacer que un cliente vuelva
- 150 — Mejorar la calidad de los encargos
- 152 — Cuidar de tu principal herramienta de trabajo: tú mismo
- 156 — Lidiar con la competencia

- 157 — **Y ahora qué**
- 159 — **Agradecimientos**

Send mail Gili

INTRODUCCIÓN

Imagínate un trabajo que esté hecho a tu medida. Un trabajo que tenga los horarios que quieres, en el que hagas las tareas que desees, y elijas cuándo trabajar y cuándo tomarte vacaciones. En donde decidas de qué color son las paredes de tu oficina, en qué silla te vas a sentar y si tu escritorio mira hacia la ventana o hacia la pared. Un trabajo en el que selecciones tu fondo de pantalla y hasta la marca del café que se toma. En pocas palabras: un trabajo soñado, al que tengas ganas de ir todos los días. Ese trabajo no existe. Todavía. Pero sí existe alguien que tiene el poder de hacerlo posible: tú.

Lanzarse como freelance es la oportunidad de trabajar en algo que te gusta, aunque conseguirlo nunca dependerá del azar: serás tú quien deberás dar cada paso en el camino para llegar a ese objetivo.

En tu estudio decidirás el tipo de trabajo que quieres hacer y qué encargos aceptarás y cuáles rechazarás. Ya no habrá un jefe que te asigne proyectos, sino que serás tú quien elija aquellos que tienes ganas de hacer y que consideras que marcan la diferencia. El proyecto será tuyo.

El porqué de este libro

Desde el año 2010 dirijo un estudio de lettering y tipografía customizada en Berlín, Alemania. Como parte de mi proyecto, conduzco workshops de lettering y diseño de tipos, en los que enseño, básicamente, a dibujar letras. Y recibo todo tipo de perfiles creativos: ilustradores, diseñadores, calígrafos, letristas, animadores... Muchos de ellos se muestran interesados en introducirse en el mundo de las letras, otros, claramente habilidosos en la técnica, asisten tan solo para entender cómo lo hago, es decir, cómo me organizo para vivir de ello.

Algo que implemento desde que comencé con los cursos es reservar 30 minutos de cada sesión para abrir una ronda de preguntas y respuestas. En ella, el 90 % de las preguntas que me formulan son acerca del negocio: ¿cómo haces para conseguir clientes?

¿Cómo pones precio a tu trabajo? ¿Cómo construiste tu portfolio sin tener clientes? ¿Cuándo decidiste dar el gran paso? ¿Cómo consigo un agente? Yo también tuve las mismas preguntas. Y hubiera valorado mucho contar con una guía que me mostrase el camino, que me contase de qué se trata ser freelance y cómo dar los primeros pasos. Y no hablo solamente de preparar presupuestos y sobrevivir trabajando como freelance, sino de construir un proyecto del que estar orgulloso, que lleve tu estampa, represente tu visión y que, en definitiva, te haga feliz.

Cómo usar este libro

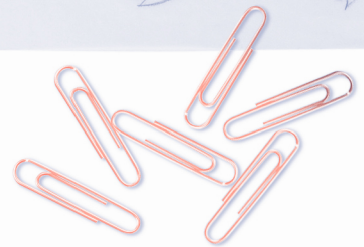
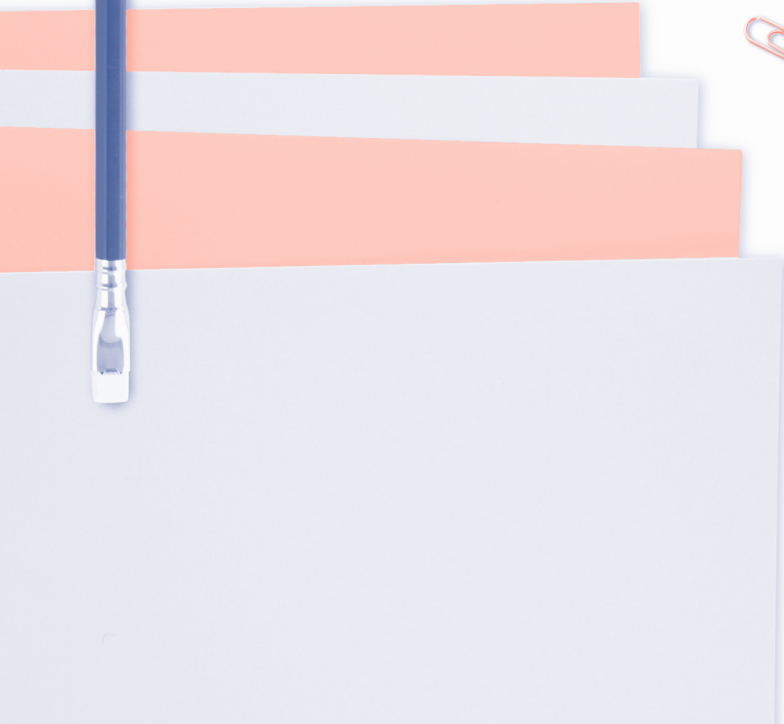
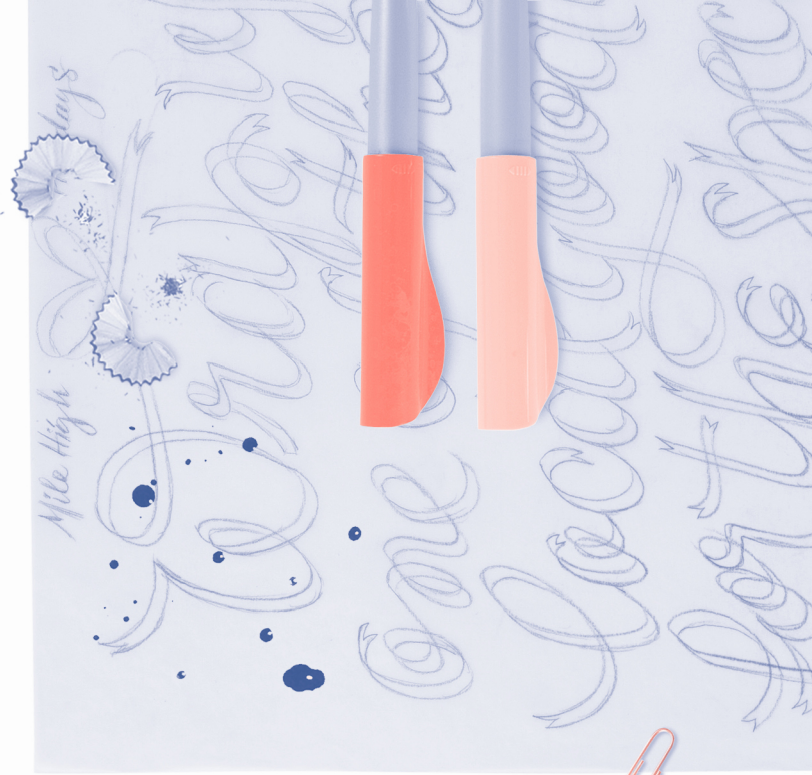
Este es el libro que me hubiera gustado tener cuando decidí lanzarme por mi cuenta. En las páginas que siguen está todo lo que he aprendido en el camino.

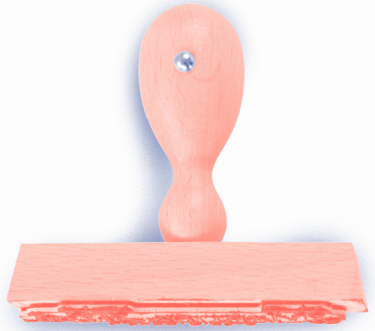
Posiblemente, leas este texto recién egresado de la uni y viendo qué es lo que vas a hacer, o quizás ya seas freelance, pero no estés haciendo el trabajo que te gusta ni consiguiendo los clientes que desearías, o quizás te encuentres trabajando en un estudio o empresa y estés considerando lanzarte como freelance. No solo necesitas saber qué es y qué implica esto de trabajar por tu cuenta, sino que también debes entender los pasos concretos para hacerlo. En este libro te contaré, desde mi experiencia personal, de qué se trata ser freelance, cómo organizar los aspectos más elementales y construir un proyecto independiente sostenible.

Para ello, toma este libro como una guía, aprópiatelo, subraya los conceptos que te parezcan relevantes, agrega notas y dedica un tiempo para completar las páginas destinadas a planear tu gran salto al final de cada capítulo; te servirán de hojas de ruta para tus próximos pasos. Ya verás que ser freelance tiene sus cosas difíciles, pero es sin duda una aventura superexcitante.

¡Embarquémonos!

A handwritten signature in white ink on a dark blue background. The signature reads "Martina Flores" in a cursive, flowing script. The first name "Martina" is on the top line, and "Flores" is on the bottom line, with the two names connected by a large, elegant flourish.





MARTINA FLOR
STUDIO · BERLIN



1
Ser
Freelance

Freelance = emprendedor

Ser freelance es, en otras palabras, ser un emprendedor. A partir de ahora, serás el dueño de tu negocio —por pequeño que sea—, quien decide hacia dónde se dirige, el que toma las decisiones, serás también quien ejecuta el trabajo, quien busca clientes y habla con ellos, el que emite las facturas y quien las paga. Suena a mucho por hacer, ¿verdad? Lo es y, por eso, requerirá un cambio de actitud por tu parte.

Como todo empleado, estás acostumbrado a recibir órdenes de tu jefe o jefa. Cuando hay trabajo por hacer, lo haces. En las jornadas en las que no hay proyectos que apremian, te tomas la licencia de navegar por internet, prepararte un café de más, o disfrutar de una sobremesa un poco más larga de lo habitual.

Sin embargo, como freelance, las cosas son distintas: no existe ningún momento en el que no haya trabajo que hacer, pues no solo se trata del quehacer creativo, sino que involucra muchos otros aspectos con los que posiblemente no hayas tenido que lidiar hasta ahora. Cuando no estés haciendo encargos para clientes, estarás actualizando tu web con tu último proyecto, pagando una factura o tratando de conseguir el próximo cliente. Para esto, deberás aprender cosas nuevas, por ejemplo: cómo declarar tus impuestos a Hacienda, o cómo manejar un software que te ayude a mantener tu web.

Por supuesto que, en muchos casos, podrás contar con colaboradores. Por ejemplo, puedes delegar todo lo relacionado con la declaración de impuestos a un gestor o contable, o contratar a un diseñador web para que actualice tu portfolio. Todas estas son herramientas a tu alcance y es inteligente hacer uso de ellas, pero, aun así, te encontrarás con muchas otras tareas de las que no tenías noticia hasta ahora. Este es el gran cambio de ser freelance: deberás estar “de guardia” la mayoría del tiempo. La actitud pasiva en la que posiblemente te encuentres en este momento deberá cambiar y convertirse en una actitud activa.

Mapa de alcance

En la mayoría de los casos, la decisión de ser freelance va acompañada de la de dedicarse a realizar determinado trabajo que te gusta y, por lo tanto, dejar de hacer otras cosas que no son de tu agrado. Trabajar por cuenta propia lleva consigo muchas responsabilidades, de manera que por lo menos deberías procurar llevar a cabo el trabajo que te haga más feliz. Esa será tu recompensa.

Cuando recién comienzas, lo más común es que no tengas la cantidad de encargos que son necesarios para cubrir tus gastos y, sobre todo, que los encargos que sí has recibido no estén relacionados con aquello que, específicamente, te apetezca hacer. No pasa nada, es válido realizar encargos que te ayuden a pagar las facturas mientras te dedicas a atraer otros más deseables. Todo, lo que puedes y también lo que quieres hacer, te ayudará a darle impulso a tu práctica como trabajador independiente. Ya sea que desees dedicarte solo a la ilustración, o a la fotografía, o al diseño gráfico, o bien a todo a la vez pero en un área específica, por ejemplo, la cultura, o la industria farmacéutica, es necesario que definas tu mapa de alcance. Este mapa está definido por dos cuestiones:

Las cosas que puedes hacer:

Es decir, todo lo que puedes realizar con tus capacidades. Por ejemplo, si eres diseñador gráfico puedes dedicarte al diseño corporativo, a hacer folletos, logotipos, *layout*, diseño editorial, entre muchas otras cosas. O si eres fotógrafo, puedes hacer fotografía de eventos sociales, o artística, o foto de producto, o documental, entre otras muchas. Esos son tus recursos, aquello con lo que cuentas para alcanzar tus objetivos.

Las cosas que quieres hacer:

Esto es, en concreto, el trabajo que te gusta hacer y a lo que quieres dedicarte a tiempo completo. Es tu norte, a lo que deseas llegar, y no debes perderlo de vista en ningún momento.

Lo primero es lo que, en muchos casos, te ayudará a financiar lo segundo. En el inicio de tu nueva vida como freelance, aceptar encargos que puedes realizar, aunque no los disfrutes mucho, te ayudará a pagar las facturas mientras te diriges hacia tu objetivo: lo que deseas hacer.

Es muy importante que no pierdas de vista tu objetivo y que te asegures de que esos trabajos que aceptas para pagar las facturas no te impidan dedicar tiempo a alcanzar tu meta. Así, procura guardar unas horas de tu jornada para llevar a cabo proyectos que te permitan ampliar tu portfolio. E, incluso, puedes intentar resolver esos encargos que no te gustan tanto empleando tu *expertise*, las habilidades o competencias que deseas explotar. Con ello, el beneficio es doble: pagas las facturas y amplías tu portfolio.

Recuerdo que cuando recién comencé con mi estudio de lettering y tipografía customizada en Berlín recibí algunos encargos de diseño gráfico o identidad. En ese entonces, resolví algunos de ellos con soluciones tipográficas, de manera que pudiese incluirlos en mi página web. Y esos clientes, por lo tanto, se convirtieron en clientes de mi estudio. Tener presente lo que quieres hacer y dedicarle tiempo a ello es esencial, así como también es fundamental tener paciencia, porque no va a ocurrir de la noche a la mañana. Pasarán algunos meses hasta que encuentres el ritmo equilibrado, y tengas tus primeros encargos sólidos, y que estos atraigan nuevos encargos. Requerirás más que nunca de tu paciencia y proactividad.

Los beneficios de ser tu propio jefe: el placer de construir algo propio

Como vengo diciendo, al ser freelance, serás tú quien toma las decisiones sobre todos los aspectos de tu práctica, lo que te permitirá moldear tu trabajo a tu medida y tu deseo, algo verdaderamente fabuloso. Tu personalidad y tu forma de vida tendrán un impacto directo sobre lo que haces: si eres una persona ansiosa o tranquila, afectará positiva o negativamente a tu negocio; si funcionas mejor de noche que de día, puedes acomodar tus tareas de acuerdo con ello, y, por ejemplo, trabajar con clientes que se encuentran en

otro huso horario; si te gusta viajar, podrás buscar actividades que te lleven a distintas ciudades, como, por ejemplo, dar charlas en conferencias o impartir workshops.

En este nuevo proyecto, todo está por decidir, y tú eres el punto de partida y el eje central de aquello que construyas. Comprobarás que ser freelance es el placer de construir algo propio.

— El potencial de ganar más

¡Otra buena noticia! Al contrario de lo que muchos creen, un freelance exitoso puede llegar a tener unos ingresos sustancialmente mayores que los de un empleado. O ganar lo mismo que aquel trabajando considerablemente menos horas. Un encargo puede ayudarte a pagar tres meses de facturas, pero ocupándote solo uno. Dependiendo de aquello que hagas, hay encargos que, una vez terminados, pueden seguir dándote ganancias durante mucho tiempo sin necesidad de que debas volver a trabajar en ellos.

Las posibilidades de aumentar tus ingresos se multiplican cuando trabajas por cuenta propia, pues también puedes explorar muchísimos aspectos de tus habilidades. Si te dedicas, por ejemplo, a la fotografía, puedes realizar trabajos para clientes por encargo, pero también tienes la posibilidad de vender tus fotos, y si se te da bien la docencia, además dar clases y talleres, o hacer todas esas cosas a la vez. Más adelante veremos cómo ampliar tu abanico de posibilidades. No obstante, debes mantener tus precios y tus gastos en un nivel acorde con tu escala, por esto, también hablaremos también sobre cómo poner precio a tu trabajo, uno de los aspectos más importantes y complejos de tu práctica.

— La capacidad de manejar tus horarios

Manejar tus horarios te da la gran libertad de poder ser flexible e independiente, sin tener que pedir permiso a nadie para hacer tal o cual cosa a la hora que te apetezca. Dicho esto, deberás manejarte en ciertas franjas temporales en las que tus clientes tengan la posibilidad de encontrarte. Organizar tu jornada también requiere criterio y celeridad. Siempre digo que, si cuando has trabajado para otra persona de nueve a seis cumplías el horario religiosamente,

¿por qué no ibas a hacerlo ahora que trabajas para ti? Cuando uno trabaja por su cuenta, en ausencia de un jefe vigilante y todopoderoso que dicta lo que se debe hacer, ser capaz de seguir un patrón requiere de cierta constancia.

Lo ideal es que tu jornada laboral esté adaptada a ti. Por ejemplo, si te gusta dormir, planea un día que empiece un poco más tarde de lo habitual y se extienda por la tarde, o puedes establecer que los viernes sean libres o trabajos solo medio día. Olvídate de las estructuras que has seguido hasta ahora, ¡tus jornadas laborales pueden ser como tú quieras! Lo importante es que asignes determinados momentos del día al desarrollo de tus tareas, para que tu práctica mantenga cierto orden y constancia. También deberás asignarles un lugar, establecer un espacio en el que ese trabajo se ejecute. De eso hablaremos más tarde.

— La toma de decisiones

Bienvenido a la vida adulta, ahora también tomarás las decisiones que afectan a todos los aspectos de tu vida laboral: decidirás qué encargos rechazar, cuáles aceptar y cuánto cobrar, y dictarás cuál es la mejor manera de resolverlos, elegirás a tus clientes, y dejarás de trabajar para aquellos que no te apetezcan.

Decidirás si las paredes de tu espacio de trabajo son verdes o amarillas, si el café es *moca* o *creme*, y si puedes tomarte la mañana del lunes para ir al médico o visitar a un viejo amigo. Serás el dueño de tu tiempo.

Todas las decisiones que tomes son importantes, pues hablarán de tus valores, tus prioridades y tu marca personal, y tendrán el poder de afectar la marcha de tu práctica. No tengas miedo de hacer las cosas de forma distinta a como las hacen otras personas, la única fórmula que debes aplicar para que tu negocio funcione es la tuya propia.

— La creación de tu marca personal

Todas tus decisiones estarán impregnadas de, y al tiempo comunicarán, una forma particular de hacer las cosas: la tuya. Eso atañe a todos los aspectos de tu negocio: el logo que usas, el color de tu

papel membrete, el diseño de tu web, la manera en que te presentas... son algunas de las cuestiones que definen tu marca personal. En tu calidad de freelance, tú eres tu empresa, así que tu marca personal está definida también por tu persona: la forma en que te vistes, la manera en la que hablas con los clientes, si sonríes o no cuando te presentan a un colega, el corte de pelo que llevas. En definitiva: tú constituyes tu marca personal. De ahora en adelante, todos los encargos que hagas hablarán muy íntimamente de tu forma de abordar un proyecto, tus clientes te recomendarán a otros clientes refiriéndose a ti con nombre y apellido, y cada nuevo proyecto exitoso que lleves a cabo ya no contribuirá a mejorar la reputación de tu empleador, sino que capitalizarás ese éxito en tu nombre: estarás construyendo tu propio prestigio.

Esto es algo genial, porque tu trabajo se convierte en un reflejo de quién eres. Dicho esto, también puede ser algo con lo que no resulte fácil lidiar, pues, cuando estás tan íntimamente involucrado con tu trabajo, los errores y desaciertos se toman muy personalmente y pueden afectarte. ¡Cuántas veces me ha costado dormir porque no estaba segura de si el cliente aprobaría el arte final o me he quedado en vela pensando si debería aceptar tal o cual encargo! Asimismo, los aciertos valen el doble. Algunos de los mejores momentos de mi vida y los más memorables han estado conectados con mi estudio y los proyectos que he hecho a través de él.

Los desafíos del freelancing: definir una cultura de trabajo

Cómo administras tu tiempo, cómo hablas con los clientes, cómo cumples con los *deadlines* y con tus propios objetivos, entre muchas otras cosas, define tu cultura de trabajo. Piensa en tu estudio o negocio como si fuera una persona: ¿es respetuoso? ¿Es organizado o caótico? ¿Cumple los *deadlines*? ¿Es sonriente o serio? ¿Amable o amargo? ¿Es prolijo? Todo esto te define hacia afuera y también hacia adentro: define el profesional que quieres ser.

Tu cultura de trabajo está determinada por los puntos que vamos a mencionar en las siguientes páginas. Todos los aspectos de tu práctica la construyen: la calidad del trabajo, el trato diario

con los clientes y colaboradores, el compromiso con los proyectos, el horario laboral, las reglas y los procesos.

Tu cultura de trabajo es única y diferencial, y se ajusta a tu persona y manera de ser. Esto es lo que hará que destagues entre la masa.

— Administrar el tiempo

La administración del tiempo es uno de los factores determinantes de tu éxito como freelance. No solo tiene que ver con decidir cuestiones generales como la duración de una jornada laboral, si trabajas de lunes a viernes o te tomas un día libre, o cuándo te vas de vacaciones, sino con definir también el tiempo que dedicas a cada tarea del día a día.

El hecho de no tener una voz de mando que organice tu jornada puede facilitar que tu tiempo se vaya en tareas poco relevantes y es posible que termines el día sin haber alcanzado ningún objetivo. Por eso, es muy importante que determines los objetivos generales y también otros más concretos; cumplir con estos últimos será lo que te ayude a cumplir con los primeros.

La capacidad de trabajar a un buen ritmo también es un valor diferencial. No significa que debas hacerlo siempre, pero sí que estés entrenado para poder aceptar un encargo y resolverlo bien y rápidamente. Para ser veloz, es bueno tener ya establecidos algunos procesos y reglas, de modo que no pierdas el tiempo inventando la rueda cada vez que tengas que resolver un encargo o un proyecto. En el capítulo 5 veremos más en detalle algunas cuestiones prácticas sobre la administración del tiempo.

Dicho esto, no aceptes encargos con *deadlines* poco realistas, pues solo hará que los entregues incompletos y que, además, no te gusten ni a ti ni al cliente. Un trabajo entregado que no puedes incluir en tu portfolio tiene sin duda mucho menos rédito que uno que sí puedes mostrar. Recuerda que el encargo que estás haciendo ahora es el que te traerá más trabajo en el futuro, así que cuanto mejor sea el resultado, mejor serán los futuros trabajos.

Monthly Goals - April 2030

General

- Actualizar la web
- Organizar los materiales y el depósito
- Preparar el espacio de trabajo

Nuevos proyectos

- Escribir *El Gran Salto II*

Enseñanza

- Nuevo curso de diseño de fuentes
- Clase online sobre estilos tipográficos

Administración

- Incorporar Time Tracking

Hace un tiempo comencé a elaborar mensualmente un documento al que llamo “objetivos mensuales”. Allí anoto todas las cosas que quiero lograr durante el mes, por ejemplo: actualizar mi web. En este archivo también apunto las tareas por semana, de manera que, para lograr ese objetivo mensual, debo cumplir ciertas metas cada semana. De esta forma, mi trabajo del día a día

no está dictado por aquellas cuestiones que recuerdo, que surgen o que espontáneamente me apetece hacer, sino que tengo tareas preestablecidas. Esto me ahorra muchísimo trabajo y tiene una recompensa: el gran placer del objetivo logrado. Trabajar con objetivos aun cuando eres tú solo es muy gratificante, ¡y efectivo!

— Manejar el tiempo libre

Manejar el tiempo libre como freelance es complejo, pues la línea entre trabajar demasiado y demasiado poco es muy fina, y tiene un impacto directo sobre tus ingresos. Como la única persona disponible para hacer el encargo eres tú, te encontrarás por momentos trabajando después de hora o cancelando una cena porque “el original enviado a imprenta tiene un error”. O, como tú determinas