

UNA GUÍA PARA QUE EMPRESAS
Y EXPERTOS INDEPENDIENTES
COLABOREN CON ÉXITO

Las
empresas
son de
Marte,

los
freelancers
de *Venus.*



Choice. The new work order.

Contenidos

Introducción

3

PARTE I

Marte y Venus cruzan sus caminos

1° CONSEJO

Establecer el marco del proyecto y el briefing

2° CONSEJO

Realizar un proceso de selección adaptado a los expertos freelance

3° CONSEJO

Compartir la visión y cultura empresarial

4

PARTE II

Marte y Venus se enamoran

4° CONSEJO

Preparar la recepción de expertos freelance

5° CONSEJO

El interlocutor: una persona clave en la relación freelance-empresa

6° CONSEJO

¿Cuándo y cómo comunicar?

7° CONSEJO

Escuchar el feedback de los expertos freelance

8° CONSEJO

Puntos para tener en cuenta: administrativo, seguridad y jurídico

10

PARTE III

Marte y Venus: ¿juntos para siempre?

9° CONSEJO

El arte de dar feedback

10° CONSEJO

Captar y retener a los expertos freelance

19

Quiz acerca de la relación Freelance-empresas

23

Acerca de Malt, metodología y colaboradores

25

Introducción

Para el **53 %**

de los profesionales independientes, la felicidad en el trabajo es la principal razón cuando eligen un proyecto.

¡Los expertos independientes y las empresas no hablan el mismo idioma! Mientras el profesional freelance trabaja en autonomía y para sí mismo, la empresa es un colectivo, trabaja para el grupo. En teoría, sus caminos parecen paralelos y su conjunción compleja de darse en el universo laboral. Sin embargo, sus diferencias suponen una fuente de enriquecimiento mutuo más que de conflicto. Como ocurre en el amor, los polos opuestos se atraen, algo que también puede ocurrir en el mundo laboral. Ha llegado el momento de que las empresas procedentes de Marte y los expertos freelance de Venus se conozcan.

En la era digital, las empresas se reinventan y buscan talentos con nuevas competencias profesionales. Esto supone un reto sin precedentes para las empresas. En 2018, Eurostat anunció que el 58 % de las empresas de la UE confesaron haber tenido dificultades para contratar expertos digitales (en comparación con el 38 % en 2014).

Ante tal escasez, el talento independiente es probablemente la mejor solución para acceder rápidamente a los profesionales más buscados, tanto para tareas de larga, como de corta duración.

Después de todo, los profesionales freelance son perfiles experimentados. Según nuestro estudio Freelancing en Europa 2022 en colaboración con BCG: los expertos independientes europeos tienen una media de 9 a 10 años de experiencia como empleados a tiempo completo (media de 9 años en España y Francia y 10 en Alemania), por no hablar de toda la experiencia que han acumulado como freelancers.

Aunque sabemos que los profesionales freelance son expertos altamente cualificados que pueden aportar a las empresas una amplia gama de competencias, en el aspecto tecnológico, el análisis de datos o también en lo que respecta al marketing o el diseño, la gran mayoría quieren trabajar en proyectos y organizaciones donde se sientan plenamente integrados y realizados. **Para el 53 % de los expertos freelance que entrevistamos para la realización de esta guía, sentirse realizados con lo que hacen es la principal razón para elegir un proyecto.**

Con más de ocho años de experiencia trabajando con más de 330.000 freelance y 40.000 clientes, Nos enorgullece de presentar la primera guía para mantener una relación sana y duradera entre freelance y empresa. A continuación, **te ofrecemos 10 consejos útiles prácticos, que se pueden llevar a cabo fácilmente para dar luz a grandes colaboraciones y que se han obtenido a partir del asesoramiento de 124 consultores independientes y más de 20 empresas internacionales que trabajan a través de la plataforma Malt.**

Marte y Venus cruzan sus caminos

Consejo n° 1

Establecer el marco del proyecto y el briefing

44,3%

de los expertos
freelance encuestados
rara vez reciben un
briefing claro.

La base de toda buena colaboración entre un profesional freelance y una empresa es un excelente briefing y un proyecto bien definido. En efecto, antes de empezar, la empresa debe tomarse el tiempo de pensar concretamente en sus necesidades y en la posibilidad de trabajar con un experto freelance. Gracias a esta reflexión, se podrá establecer un marco bien definido para el proyecto, además de elaborar un briefing completo, lo que permitirá a la empresa encontrar al talento adecuado.

El briefing, o lo que se entiende por el conjunto de especificaciones técnicas del proyecto, sirve tanto para atraer a los mejores expertos freelance como para iniciar una colaboración en las mejores condiciones posibles. Sella la visión común de ambas partes en el proyecto, evitando así malentendidos. Aunque, en teoría, el briefing parece algo «sencillo», su buena elaboración suele subestimarse en la práctica.

Consejo n° 1

Establecer el marco del proyecto y el briefing

Aquí tienes una checklist de todos los puntos clave a abordar para elaborar un buen briefing:

Presentación del proyecto y de la empresa

 **Presentación de la empresa**
presentación general, sector, número de empleados, cuestiones macro, cultura (valores, gestión, etc.).

 **Contexto del proyecto**
contexto y explicaciones del tema a tratar en el proyecto, lo más transparente posible.

 **Cliente y entorno**
número de personas, composición del equipo y nivel jerárquico.

El proyecto

 **Los objetivos**
definir claramente el problema encontrado, los objetivos a corto y largo plazo a los que responde el proyecto y los plazos de entrega.

 **Formato de entrega**
definir con precisión lo que se espera recibir y cómo recibirlo (geografía, duración, etc., concretamente en cuanto a los derechos de transferencia y cesión) y no dude en añadir elementos visuales o gráficos (moodboards, diagramas, plantillas, etc.).

 **Especifique en qué fase del proyecto participa el experto freelance**
Proyecto completo, puesta en marcha, prueba/error, lanzamiento, soporte técnico.

El proyecto en curso

 **Método de trabajo**
¿Quién será la persona de contacto?
¿Qué sistema se utiliza, Agile u otro?
¿Cada cuánto tiempo se hace un balance, semanal, mensual, trimestral?

 **Días de la semana trabajados**
¿Cuántos días se trabaja a la semana?

 **Teletrabajo**
¿Cuántos días se podrá teletrabajar a la semana?

Expectativas

 **Experiencia deseada**
años, responsabilidades anteriores, complejidad del proyecto, resultados a los que atenerse.

 **Conocimientos técnicos**
indique 2 prioridades (por ejemplo, Java y Python), y las competencias que más se necesitan en el proyecto (por ejemplo, software).

 **Capacidad de gestión de proyectos**

Ten en cuenta que antes de lanzar el proyecto hay que preparar un buen briefing y tomarse el tiempo necesario para definir claramente el marco de la relación con el experto freelance, aunque esto no tenga ninguna repercusión legal. En realidad, son las condiciones en las que se realiza el proyecto las que definen si existe o no una relación de subordinación.



Tengo una serie de 5 preguntas que me hago antes de que el cliente me presente su proyecto. Esto me permite comprobar si su petición está bien definida: ¿qué? (contexto); ¿para cuándo? (plazo); ¿para quién? (público objetivo), ¿con qué presupuesto?

Nicolas Ribero

consultor de comunicación digital y visual
@Freelance



Cuando preparo el briefing, doy mucha importancia a la presentación del contexto de France Boissons y de nuestro sector empresarial. Hemos preparado una presentación interna que permite a nuestros colaboradores externos familiarizarse con nuestro concepto de café-hotel-restaurante. Creo que esto es muy importante para su integración y comprensión del proyecto.

Amandine Pacaud

directora de Digital & e-commerce
@France Boissons

Consejo n° 2

Realizar un proceso de selección adaptado a los expertos freelance

Para atraer a los mejores talentos, las empresas deben seducirlos. Pero para atraerlos, ya no basta con adaptar sus procesos de selección.

Las empresas deben ser ágiles y ser muy reactivas si quieren trabajar con los mejores consultores independientes. Por lo tanto,

las decisiones deben tomarse rápidamente.

Es importante tener en cuenta que los expertos independientes son trabajadores por cuenta propia: si no trabajan, no cobran. Por lo tanto, no pueden permitirse esperar varias semanas o incluso meses antes de firmar un contrato con un cliente.

Un buen proceso de selección de expertos freelance debería durar menos de una semana, desde el primer contacto hasta la

firma del presupuesto. Por supuesto, la primera toma de contacto y una posible entrevista al experto freelance son cruciales, pero hay que condensarlas en un periodo corto de tiempo.

A las empresas también les interesa que, durante esta primera toma de contacto y entrevistas sucesivas, participen los directivos o el personal técnico. Este último podrá responder a preguntas muy concretas sobre el proyecto o encargo y el experto freelance también podrá proyectarse más fácilmente dentro del equipo.

UN ZOOM EN

>> malt plus

Malt Plus como referente: una solución para agilizar los procesos de selección

Las soluciones desarrolladas por Malt permiten que tanto los clientes como los expertos freelance ganen en rapidez, con **una media de 6 días entre la primera búsqueda y el inicio del proyecto.** Además, el sistema de mensajería integrado es un elemento clave para la fluidez de los intercambios entre clientes y expertos freelance, la centralización de las tareas administrativas (creación y envío de facturas, generación de contratos, gestión de pagos) ahorra productividad y, por tanto, tiempo.

Malt sigue invirtiendo fuertemente en I+D con el objetivo de conseguir una experiencia de selección de expertos freelance rápida, sin complicaciones y perfectamente adaptada. El lanzamiento de Malt Plus (una solución de contratación mejorada gracias a la IA) es el primer paso en esta dirección, y ya permite que el 95 % de nuestros clientes obtengan solicitudes de expertos freelance adaptados a sus necesidades y disponibles. Todo ello en menos de 24 horas, sin tener que pasar tiempo buscándolos y sin coste adicional.

Consejo n° 3

Compartir la visión y cultura empresarial



44%

de los expertos
freelance encuestados
dan especial
importancia a conocer
los principales desafíos
de la empresa.

Los expertos freelance no tienen por qué saberse de memoria el organigrama de la empresa o los objetivos a 10 años, **pero informarles del fin al que corresponde su parte en el proyecto es esencial y, además, contribuye en gran medida al éxito de este.** Los expertos freelance son externos a la empresa y, por tanto, no tienen acceso a toda la información que, por ejemplo, podría tener un empleado interno.

Tomarse un tiempo al principio del proyecto para recordar algunos datos clave, como la historia de la empresa, el contexto actual, los competidores, los clientes/usuarios y las ambiciones futuras, permitirá al experto freelance ser más eficaz y estar más involucrado en el proyecto.

Además, una breve presentación de la cultura **empresarial facilitará al experto freelance la comprensión del funcionamiento de los equipos**, los procesos establecidos y los pasos de validación a seguir.



Los proyectos donde mejor he trabajado son aquellos donde se seguían metodologías específicas de gestión de proyectos, como Kanban, a través de herramientas como Trello, Asana o Planner de Teams. La comunicación es vital para recibir toda la información necesaria del proyecto, conocer los objetivos de este, así como las personas relevantes y los recursos disponibles. Todo eso puede compilarse en ese tipo de herramientas, haciendo la colaboración mucho más clara, eficiente y transparente. Tener documentación escrita sobre los pasos anteriores de los proyectos también es de gran ayuda para asegurar el éxito del proyecto.

Epifanía Pascual
Interim Manager
@Freelance



Es más que necesario ir más allá de la explicación técnica y operativa del proyecto. Los expertos freelance tienen que entender el propósito del proyecto. Hay que tomarse el tiempo de presentar la empresa, sus novedades, su visión. Darles esta información hará que se involucren más con el proyecto.

Yoann Bourges
Director de herramientas Digitales
@Eramet

Marte y Venus se enamoran

Consejo n°4

Preparar la recepción de expertos freelance

Para una empresa, es de vital importancia estar preparados para comenzar una colaboración con un experto freelance. Y, aunque suene a algo sencillo, esto significa **facilitar el acceso a los equipos, herramientas y programas informáticos necesarios para llevar a cabo el encargo desde el primer día**. Si las empresas recurren a los expertos freelance por su capacidad para estar operativos de inmediato, estas deben asegurarse de que esto sea posible por su parte también.

24%

de los expertos independientes encuestados tienen que lidiar con dificultades para acceder a las herramientas de la empresa con la que trabajan.

Consejo n° 4

Preparar la recepción de expertos freelance

Por ello, es preferible que el departamento de informática de la empresa esté informado de la llegada de un experto freelance y así poder atribuir:

 **Una tarjeta de identificación**
para entrar en las oficinas en caso de que el experto freelance deba trabajar in situ.

 **Material informático (ordenador, teclado, etc.)**
Siempre hay que especificar si el préstamo de este tipo de material es obligatorio, además de detallar el motivo del préstamo, o si es una opción que se le presenta al experto freelance en caso de necesidad.

 **Una dirección de correo electrónico externa**
Hay que tener en cuenta que la dirección de correo electrónico debe contener la palabra «externa» (por ejemplo: *laura@malt-ext.com*).

Las empresas también deben asegurarse de estar preparadas para dar a conocer y compartir las herramientas digitales con las que trabajan:

 **Acceso a la intranet**
o a la documentación interna.

 **Acceso a la red o redes para compartir y almacenar archivos**
servidor interno, Google Drive, Dropbox, Microsoft OneDrive, etc.

 **Herramientas de gestión de proyectos**
Trello, Asana, Notion, etc.

 **Herramientas de planificación de reuniones y agendas**

 **Herramientas de videoconferencia**
Zoom, Google Meet, etc.

 **Software que van a utilizar para realizar el proyecto encomendado**
suite de Adobe, software de programación, etc.

Debido a sus experiencias pasadas, dentro de diversas estructuras, startups, pymes, o grandes grupos, los expertos freelance están acostumbrados a utilizar una gran variedad de herramientas digitales o software. ¡Buenas noticias! Esto significa que les resultará más fácil aprender nuevas herramientas y formarse rápidamente en ellas si fuese necesario.



El departamento de informática de la empresa debe ser consciente de la llegada del experto freelance a los equipos. Todo el acceso a las herramientas digitales, administrativas y de comunicación debe ser compartido antes de la asignación. Los expertos freelance deben tener la capacidad de trabajar en el proyecto como tal, pero también de programar reuniones y reservar salas si lo necesitan.

Anne-Clémence Sire
International Headhunter & Coach
 @Freelance



Para todos nuestros expertos freelance, preparamos un briefing detallado con una presentación de la empresa, nuestra identidad gráfica, las herramientas que utilizamos, nuestro funcionamiento... Para proyectos más largos, también preparamos presentaciones detalladas y organizamos llamadas con nuestros colaboradores, para asegurarnos de que el experto freelance conoce a la perfección su propósito y, en caso de necesitarlo, sepa a quién dirigirse.

Séverine Wilson
Responsable de Comunicación Externa
 @Heineken France

Consejo n° 5

El interlocutor: una persona clave en la relación freelance-empresa

Ya sea para apoyarles en la realización del proyecto asignado (acceso a herramientas digitales o a información técnica) o para contribuir a su integración social en la empresa, **los expertos freelance deben poder contar con un interlocutor. Disponer de una persona de contacto claramente identificada dentro de la empresa permitirá al experto freelance realizar su encargo en las mejores condiciones.**

Esta persona debe estar disponible y además poder responder a las necesidades del experto freelance.

Para facilitar la colaboración, la fluidez de la comunicación y el intercambio de información es preferible que esta persona de contacto forme parte del proyecto o, **al menos, tenga una visión global del alcance del mismo.**

El interlocutor es también la persona que acompaña al experto freelance dentro de la empresa y que le servirá de ayuda en su integración social dentro de la misma. Debe estar disponible cuando el experto freelance llegue a la empresa, presentarle las instalaciones y proporcionarle un despacho si el proyecto se realiza en persona. El interlocutor está ahí para poner al experto freelance en contacto con las personas adecuadas y favorecer así el buen progreso del proyecto, **pero también para que se sienta a gusto e integrado en el equipo o departamento con el que colabore.**



La presencia de un interlocutor es esencial: valida el trabajo, nos pone en contacto con las personas adecuadas, hace que se respete nuestro estatus de freelance... También cabe esperar que esta persona sea abierta, que me dedique un mínimo de tiempo, sobre todo al principio del proyecto, y finalmente que valide las etapas y el final del proyecto en tiempo y hora.

Pascal Caillerez
Brand Content Manager, Editorial, Comunicación
@Freelance



La gestión de recursos en los proyectos de desarrollo es fundamental. Contar con profesionales independientes nos ha permitido ser más dinámicos, satisfaciendo las necesidades del negocio (tiempo y costes) de una manera mucho más eficiente. Podemos escalar proyectos en función de las prioridades del negocio, asegurándonos de tener el talento adecuado en el momento adecuado. Trabajar en un entorno ágil significa que se necesitan talentos específicos en varias etapas del ciclo de vida del desarrollo.

Jonathan Crowther
Global Site Intelligence Business Director
@Pfizer Global

Consejo n° 6

¿Cuándo y cómo comunicar?

Una comunicación fluida

No hace falta decir que **la comunicación es un elemento clave de toda buena relación.**

La empresa no puede permitirse el lujo de dejar al experto freelance sin paradero, sin información, ni tampoco puede saturarlo de reuniones, impidiéndole ser productivo. Por lo tanto, hay que encontrar el equilibrio.

En primer lugar, un intercambio fluido debe ser el eje de la relación entre **el profesional independiente y la empresa.** El experto debe saber con quién ponerse en contacto (véase el consejo N°4) y cómo (teléfono, email, etc.). Para mantener un intercambio fluido, es mejor evitar dispersarse utilizando demasiados medios de comunicación y concentrarse en una o dos plataformas y/o herramientas de colaboración. La capacidad de respuesta de las personas implicadas es esencial y la persona de contacto debe tener una alta disponibilidad.

Revisiones regulares

La actualización periódica del avance del proyecto es una tarea crucial para su éxito.

Una actualización de forma semanal parece ser el formato más adecuado, aunque esto debe definirse caso por caso y teniendo en cuenta al experto freelance. También es necesario establecer un espacio común (por ejemplo, un Drive o un servidor) en el que la empresa pueda seguir el avance del proyecto, y echar un ojo, si fuese necesario, a la hoja de ruta.

El feedback debe estar pensado para ser lo más eficaz posible, permitiendo al experto freelance seguir siendo productivo (hay que tener en cuenta que un experto freelance suele tener varios proyectos al mismo tiempo). El feedback debe ir a lo concreto sin andarse por las ramas, describir el problema, sus dificultades y cuáles podrían ser las posibles soluciones. **Por lo tanto, los feedback deben ser lo más proactivos posible.**

No olvidemos que la confianza y el buen hacer son la bandera insignia de la comunicación. **La empresa debe escuchar al experto freelance y tener confianza en él.** Hay que respetar los plazos de pago y otros procesos (condiciones, entrega, etc.). Supervisar el cumplimiento del briefing y el scope definidos al inicio del proyecto son tareas que corresponden también a la empresa. Y, por supuesto, no está de más tener una sonrisa en la cara a la hora de comunicar. No olvides comunicar también cuando estés satisfecho con el trabajo realizado.



En mi opinión, la transparencia es uno de los puntos clave para el éxito de un proyecto a distancia, especialmente en el sector tecnológico, que suele ser bastante opaco. Por ejemplo, todos los días tenemos lo que llamamos reuniones diarias «Daily». Se trata de micro-reuniones que nos permiten repasar las cosas que se hicieron el día anterior, las que están en curso y lo que tenemos previsto para el día siguiente. Tras este Daily, enviamos un informe a nuestro cliente. Así saben exactamente en qué estamos trabajando.

Nadia Bouchkoud
Back-End Developer
 @Freelance



Los expertos freelance sólo deben asistir a las reuniones realmente necesarias para el proyecto que están llevando a cabo. Incluirlos en demasiadas reuniones sería correr el riesgo de que se sintieran obligados a participar en reuniones que van más allá de su cometido. Para ahorrarles tiempo, trato de definir claramente nuestras necesidades y además les doy un feedback semanal acerca de los puntos que son pertinentes a su parte del proyecto.

Jean-Loup Portal
Director Editorial
 @Roche



Tienes que ser consciente de que el experto freelance no estará disponible para ti todo el tiempo y tener en cuenta que está colaborando con otras empresas en otros proyectos. Hay que encontrar el equilibrio en la relación y ser flexible en cuanto a la organización: tener reuniones periódicas permite reajustar.

Amandine Pacaud
Directora de Comercio Electrónico y Digital
 @France Boisson

Consejo n° 7

Escuchar los consejos de los expertos freelance

Trabajar con un experto freelance también significa poder beneficiarse de una visión externa de tu empresa. Por lo tanto, hay que estar preparado para escuchar su feedback y posibles sugerencias. Estas pueden hacer evolucionar a la empresa y quizás abrir nuevos caminos.

Los expertos freelance pueden mirar con perspectiva procesos actuales y sugerir nuevas herramientas digitales, software o metodologías. Este asesoramiento puede adoptar la forma de un feedback rápido durante las reuniones periódicas. **El interlocutor de la empresa también puede pedir hacer el feedback directamente.** No obstante, es importante escuchar abiertamente y con atención al experto freelance para aprovechar al máximo esta oportunidad.

Por supuesto, **esto dependerá del proyecto asignado al profesional independiente y de los objetivos marcados.** Por ejemplo, se espera mayor proactividad de un consultor freelance encargado del cambio de pautas en la empresa que va a trabajar durante 6 meses que de un traductor que trabaje en un encargo esporádico.



Nosotros hemos trabajado con una directora creativa freelance a la que veíamos una vez a la semana y que nos ayudaba en el control de calidad y a respetar en todo momento el marco de nuestra identidad gráfica. Ella sugirió que estableciéramos un calendario creativo, utilizando Trello, para enviar las solicitudes directamente a los diferentes diseñadores gráficos.

Y aunque esto no formaba parte de sus tareas dentro del proyecto, nos sirvió de gran ayuda.

Jean-Loup Portal

Director Editorial

@Roche



En mi caso, como freelance estoy en formación continua, investigando acerca del estado del arte en IA y poniendo mis conocimientos en práctica en competiciones de IA. Este cambio continuo de escenario, hace de nosotros, los freelancers, unos auténticos todoterreno. Un ejemplo ha sido recientemente en Malt, poniendo en práctica técnicas SOTA, en el primer experimento conseguí sobrepasar con creces un sistema industrial de reconocimiento de defectos a través de imágenes. Tal fue el impacto, que decidieron cambiar el alcance del proyecto y revisar hasta en cinco ocasiones su dataset, con tal de sacar el máximo rendimiento. Otro buen ejemplo fue la implementación de «Máquina Abstracta», un proyecto que hice en Malt para el artista y antropólogo Andrés Pachón (autor de la obra). Esta obra, además de haber sido expuesta en ARCO 2021, fue finalmente adquirida por el Museo Reina Sofía.

Virilo Tejedor

Senior Data Scientist

@Freelance

Consejo n° 8

Puntos a tener en cuenta: administrativo, seguridad y jurídico

Cumplimiento administrativo

En primer lugar, suele corresponder a la empresa comprobar que el experto freelance cuenta con un número legal de facturación (suyo propio o de una sociedad adyacente) y que además ha realizado las declaraciones que deben hacerse a los organismos de la seguridad social y a la administración fiscal de acuerdo con las disposiciones legales vigentes (certificado de vigilancia, etc.).

Sin relación de dependencia

Aunque la verificación de estar conforme y cumplir con sus obligaciones es siempre responsabilidad de la empresa desde el punto de vista legal, en Malt verificamos sistemáticamente todos los documentos del experto freelance antes de que pueda emitir un presupuesto y, por tanto, realizar un proyecto. Nuestro socio MangoPay nos ayuda en la comprobación de todos los documentos que acreditan la existencia de su alta en el régimen de autónomos (DNI, estatuto, N° autónomo, etc.). También hemos establecido un sistema de notificaciones para que el experto freelance sea avisado cuando tenga que actualizar sus documentos.

Evitar la dependencia económica

Seguir estos consejos te ayudará a establecer las especificaciones generales del proyecto, así como algunos de sus puntos específicos a tener en cuenta. Si bien es importante prestar atención a los aspectos materiales (los expertos freelance no tienen acceso a prestaciones sociales, etc.), son realmente los aspectos conductuales y la forma de relacionarse donde se hace la

distinción entre los trabajadores internos de la empresa y los expertos freelance. De hecho, los expertos freelance no están sujetos a un vínculo jerárquico y, por tanto, no están sujetos a sanciones ni a ninguna forma de gestión directa. Al existir esta ausencia de subordinación, la empresa evita los riesgos de recalificación laboral y mano de obra ilícita.

Por último, para evitar el riesgo de dependencia económica, la empresa debe evitar tener una relación de exclusividad con un experto freelance, por lo que debe permitirle algunos días al mes para poner en marcha su proceso de prospección.

Con la entrada en vigor en España de la última reforma laboral, desaparece el contrato por obra y servicio y los contratos temporales pasarán a ser de dos tipos:

- Por sustitución del trabajador, debiendo especificarse el nombre de la persona sustituida.
- Por circunstancias de la producción: para empleos de temporada (máximo 90 días) y para picos de producción. Si estas últimas fueran imprevistas, los contratos podrán llegar a ser de entre 6 y 12 meses.

Malt organiza regularmente eventos para informar a las empresas sobre estos temas (por ejemplo, talleres jurídicos en colaboración con bufetes de abogados). Como último recurso, y en caso de necesidad, Malt puede ponerte en contacto con abogados especializados.

Malt te ayuda a prevenir el riesgo de recalificación laboral y te proporciona **Malt Insights: una herramienta para el seguimiento y la centralización de tus proyectos con expertos freelance**. Con Malt Insights, todos los datos de los expertos freelance y los documentos legales pueden consultarse en una única interfaz, lo que te ofrece mayor seguridad y un riesgo de error considerablemente reducido.

También te ofrece un sistema de alerta el cual te envía correos electrónicos cuando has alcanzado un determinado volumen de negocio o transcurridos 18 meses desde el inicio de un proyecto.

UN ZOOM EN

 malt insights

Marte y Venus: ¿juntos para siempre?

Consejo n° 9

El arte de dar feedback

Dar un feedback constructivo una vez finalizado el proyecto es, en muchos casos, el elemento que falta en la relación entre el profesional independiente y la empresa.

De hecho, pocas colaboraciones terminan con una sesión de feedback en la que ambas partes evalúan el proyecto. Esto es, sin embargo, un intercambio crucial que permitirá a ambas partes destacar sus puntos fuertes y corregir sus puntos débiles.

El feedback tiene que ser una conversación abierta entre el experto freelance y su interlocutor, además debe prepararse y organizarse de manera constructiva.

El feedback es tanto una comprobación y entrega del producto final, como una última verificación del buen funcionamiento de la relación entre freelance y empresa.

Para la empresa, esta última reunión de fin de proyecto debe centrarse en primer lugar en la calidad del trabajo realizado: ¿Cumple las especificaciones técnicas? ¿Está la empresa satisfecha con el resultado? Este es también el momento de comprobar que todos los elementos solicitados han sido compartidos correctamente con el equipo interno de la empresa y que su acceso está garantizado en un espacio compartido (por ejemplo, un Drive).

A continuación, el interlocutor debe dar su opinión sobre la forma en que el experto freelance ha gestionado la colaboración: ¿Es suficientemente proactivo? ¿Fueron útiles sus sugerencias? ¿Ha habido una comunicación fluida? ¿Qué soft skills funcionaron entre las dos partes y en cuáles hay que trabajar?

Por parte del experto freelance, el feedback debe centrarse en la colaboración y el progreso del proyecto. ¿Fueron claras las instrucciones y las expectativas? ¿Organizó bien la empresa la recepción del experto freelance (kits de herramientas, acceso a las herramientas, etc.)? ¿Ha habido una comunicación constructiva? ¿Cuáles son los puntos positivos y los puntos para mejorar?



“

Pedimos a los expertos freelance un informe de evaluación unas semanas después del inicio del proyecto. Los expertos freelance trabajan con muchas empresas, así que siempre es interesante conocer su percepción de nuestra organización, nuestras prácticas y nuestras herramientas digitales. Esto nos permite comprender mejor en qué debemos mejorar.

Edouard Salathé
Information Technology Governance Manager
@Eramet



“

El feedback constructivo es muy importante para mí. Siempre me gusta poder mejorar y ofrecer una mejor experiencia a mis clientes. Por eso me resultan especialmente útiles las reseñas que se dejan en Malt.

Cloélia Quillent-Elinguel
editora de contenidos éticos
@Freelance

Consejo n° 10

Atraer y retener a los expertos freelance

Atraer y retener el talento es un tema familiar para los departamentos de RRHH. Ya sea a través de la cultura de la empresa, la remuneración, la reputación, o el compromiso, una empresa necesita proporcionar ciertos beneficios para atraer el talento, aumentar su experiencia y retenerlo. Si esto es cierto para los empleados, también lo es para los expertos freelance. Estos últimos quieren participar en un proyecto o colaborar con una empresa que comparta su visión y sus valores.

Valoran la misión y las iniciativas sociales de la compañía

Los expertos freelance prestarán atención a la RSC (responsabilidad social de las empresas), que debe estar presente durante toda la fase de selección. Las empresas deben dedicar tiempo a presentar la visión de la empresa, su razón de ser y sus compromisos en materia de impacto social y medioambiental. Presentar de forma clara estos temas ayudará al experto freelance a involucrarse y dar aún más sentido al proyecto encomendado.

Ofrecer un entorno de trabajo atractivo

El ambiente de trabajo que ofrecerá la empresa es un elemento clave de su atractivo. Hay que aplicar y promover una política laboral adaptada a los expertos freelance y a su bienestar. Por ejemplo, esto se puede traducir por la elección de un Chief Freelance Officer, responsable de la recepción, las relaciones y la experiencia laboral de los expertos freelance en la empresa cliente, y que podría proceder tanto del departamento de RRHH o Compras.

La gestión es también un tema importante. Aunque no haya subordinación entre el experto freelance y la empresa, saber que los trabajadores internos están contentos en la empresa puede suponer un argumento de convicción para que un experto freelance tome la decisión de comenzar una colaboración. Por último, la empresa tendrá que garantizar las buenas prácticas, como por ejemplo, tener un proceso de facturación claro y estructurado.

Mantener el contacto

Por último, a la empresa le conviene mantenerse en contacto con los freelance (y viceversa) con los que ha trabajado anteriormente, e incluso crear una «red de freelance» que conozca el funcionamiento de la empresa y sus retos. Mantener el contacto es una ventaja para el futuro.



“

Como empresa, hay que saber venderse. Hay que explicar a los expertos freelance por qué esta experiencia será un reto profesional pero también una gran aventura humana.

Edouard Salathé

Information Technology Governance Manager
@Eramet



“

Se suele decir que un freelancer no tiene jefes, aunque no es totalmente cierto. Tus jefes, a la postre, son tus clientes. Sin embargo, conforme vas pudiendo elegirlos, comprendes que el compromiso para llevar a cabo proyectos atractivos, ilusionantes y con propósito está por encima del mero intercambio comercial. La libertad es una de las cualidades más atractivas de ser freelancer. Pero en mi caso, pesa más el impacto que consigo en proyectos con los que me identifico a nivel personal. No se me ocurre una mejor manera de invertir mi esfuerzo, mi tiempo y mis conocimientos...

Eduardo Martos

Web Developer
@Freelance



“

En mi opinión, si quieres trabajar con un experto freelance, tienes que darle los medios y las herramientas para que trabaje en las mejores condiciones. Esto se consigue con una buena recepción e integración en los equipos y departamentos con los que va a colaborar, pero sobre todo dándoles todos los elementos de contexto que necesitarán para llevar a cabo el proyecto asignado. También es importante comprender y respetar su forma de trabajar y, por tanto, asegurarse de que se ajustan a las expectativas de la empresa.

Cécile Tuil

vicepresidenta de comunicación
@Albéa Group

¡Es tu turno de jugar!

10 preguntas para saber cómo de eficaz es tu colaboración freelance-empresa.

1. ¿Te tomas el tiempo de preparar un resumen detallado del proyecto?

- ◆ Raramente. Los expertos freelance me hacen muchas preguntas al principio de la colaboración para saber más sobre el proyecto.
- A veces. No siempre me tomo el tiempo de redactar un informe detallado, especialmente si el encargo es de corta duración.
- Siempre. Creo que es muy importante antes de iniciar un proyecto.

2. ¿Es una prioridad para ti que el proceso de selección de experto freelance sea rápido?

- ◆ No especialmente. La selección de expertos freelance suelen ser bastante largos (<1 mes).
- A veces. La selección de expertos freelance superan las dos semanas.
- Siempre. Puedo empezar a trabajar con un experto freelance a los pocos días de hacer el primer contacto.

3. ¿Compartes la visión macro de la empresa con el experto freelance? (contexto, entorno, finalidad, etc.)

- ◆ Raramente. No pienso en ello y/o no creo que los expertos freelance lo necesiten.
- A veces. Me parece que esto puede ayudar a los expertos freelance en la ejecución de su parte del proyecto.
- Siempre. Creo que esto contribuye en gran medida al éxito del proyecto.

4. ¿Organizas de forma ordenada la recepción de expertos freelance en la empresa?

- ◆ Raramente. A menudo preparo su recepción la víspera o la mañana de empezar la colaboración.
- A veces. Cuando se trata de una colaboración larga, me tomo el tiempo de preparar su recepción, pero no necesariamente cuando se trata de un proyecto corto.
- Siempre. Preparo su recepción unos días antes del inicio de la colaboración, informo al departamento de informática para facilitar el acceso a las herramientas digitales y se organiza una reunión de bienvenida (en persona o a distancia).

5. ¿Los expertos freelance con los que trabajas cuentan con una persona de contacto que los acompaña durante todo el proyecto?

- ◆ Raramente. Trabajan de forma autónoma y si necesitan información, RRHH está a su disposición.
- A veces. Pero sólo en colaboraciones de larga duración.
- Siempre. Porque para mí, el interlocutor contribuye al éxito del proyecto, así como a su integración social.

6. ¿Organizas reuniones periódicas con los expertos freelance?

- ◆ Raramente. Al principio y al final del proyecto.
- A veces. Cuando los expertos freelance me lo piden.
- A menudo. Todas las semanas organizo al menos una reunión para estar al corriente del avance del proyecto.

Quiz acerca de la relación freelance-empresa

7. ¿Estás abierto a los consejos que los expertos freelance te puedan ofrecer sobre cómo mejorar tus métodos y/o tus herramientas de trabajo?

- ◆ Raramente. No tienen este papel en los proyectos que realizan dentro de la empresa.
- A veces. Si tienen buenas ideas, ¿por qué no!
- Siempre. A menudo soy yo quien pregunta y quiere conocer sus opiniones.

8. ¿Es el aspecto legal un obstáculo para trabajar con un experto freelance?

- ◆ Raramente. No veo ningún obstáculo para trabajar con un experto freelance.
- A veces. El departamento de RRHH de mi empresa suele poner trabas.
- Siempre. Es un gran obstáculo que nos obliga a trabajar con muy pocos expertos freelance.

9. Al final de un proyecto, ¿tomas el tiempo de hacer una sesión de feedback con los expertos freelance que han trabajado en el proyecto?

- ◆ Raramente. No pienso en ello.
- A veces. Cuando los expertos freelance me lo piden.
- Siempre. Siempre quiero conocer su opinión, ya que me permite mejorar mis modos de funcionamiento.

10. ¿Tiene tu empresa una política de recursos humanos específica para los expertos freelance?

- ◆ Todavía no. Nuestra política de RRHH se centra en los empleados.
- Estamos pensando en ello, pero no sabemos cómo hacerlo.
- Sí, de hecho, es uno de los puntos clave para nuestra empresa a la hora de contratar a los mejores expertos freelance.

Comprueba tus respuestas

Si estás en la etapa ◆

Saltan chispas

La atracción entre vosotros existe y el deseo de trabajar juntos está ahí. Desgraciadamente, no le dedicas el tiempo y el esfuerzo suficiente para asegurarte que funcione. Pon la suerte de tu lado comenzando con un buen briefing, intercambios regulares y una sesión de feedback al final del proyecto. El amor con mayúsculas está más cerca de lo que crees...

Estás en la etapa de ■

Es la hora de comprometerse

Tu relación se convierte en algo serio y ya no puedes imaginar tu vida sin colaborar con expertos freelance. Cada vez estás más comprometido en crear una buena colaboración y eso hace que el experto freelance se convierta en parte de tu equipo. Por supuesto, se podrían hacer ajustes (por ejemplo, un tiempo de selección más corto, un balance sistemático al final del proyecto, etc.), pero vas por el buen camino.

Estás en la etapa de ●

Es la hora de recoger frutos

Tus colaboraciones van por buen camino y no hay obstáculos en el horizonte. Te aseguras de que el proyecto se desarrolle sin problemas, además de haber creado un entorno agradable para el experto freelance. Escuchas al experto freelance y le das la autonomía y el espacio que necesita. ¿Qué pasaría si te convirtieras en director del departamento de expertos freelance de tu empresa y extendieras tu modo eficiente de funcionamiento a otros departamentos? Creemos en ti y te apoyamos 100 %.

Metodología

Esta es una primera guía para empresas y expertos freelance que habla de cómo tener éxito en una colaboración. Se ha realizado gracias a **una encuesta realizada en junio de 2021 a 124 Super Malters freelance**. Ellos son los profesionales independientes que cuentan con el mayor número de proyectos realizados con éxito en Malt. Además, provienen de diversos campos profesionales (por ejemplo: tecnología, datos, gestión de proyectos y coaching, diseño web y gráfico, imagen y sonido, marketing, comunicación, business y consultoría, videojuegos).

También cuenta con los testimonios y las opiniones de 20 grandes clientes de cuentas colaboradoras (Eramet, Le Parisien, Albéa Services, Heineken, France Boissons, Roche, etc.). La mayoría de estos clientes son responsables de algún departamento y/o equipos que cuentan con varios años de experiencia trabajando con expertos freelance.

Por último, recordemos que no hay una única forma de trabajar con expertos freelance. Debido a su profesión y experiencia, cada uno tiene una forma diferente de trabajar. **El equilibrio de la relación freelance-empresa viene determinado, sin duda, por el enfoque que se dé a esta individualidad.** Además, esto dependerá de varios factores, como el tipo de proyecto o encargo y su duración.

Realización

Dirección editorial

Paule Daurat
Content Manager – Malt

Thomas Ménoret
Director de proyecto de contenido y asuntos públicos – Malt

Victoire Rivaton
Directora de Comunicación – Malt

Dirección artística

Lucie Ménétrier
Directora Artística – Freelance

Colaboradores

Olivier Valin
VP Sales France – Malt

Théodore Chauveaux
Account Manager France – Malt

Léna Caliri
Customer Success Manager – Malt

Acerca de Malt

Fundada en 2013 por Vincent Huguet y Hugo Lassiège, Malt es el líder del mercado freelance digital en el que 30.000 empresas y organizaciones pueden encontrar el mejor talento independiente para cubrir las necesidades de su negocio. Con 300 empleados (50% mujeres/50% hombres) y una comunidad de 300.000 profesionales en cinco países europeos (Francia, España, Alemania, Bélgica y Países Bajos), Malt ha logrado facturar más de 400 millones de euros desde su lanzamiento en 2013. Gracias a su ambiciosa apuesta de crecimiento, Malt tiene previsto alcanzar la cifra de 1.000 millones de euros en facturación para 2024, y así convertirse en el líder del mercado europeo de freelancers (cuyo valor se estima en 350.000 millones de euros). La misión de Malt es dar a todos, ya sean empresas o freelancers, el poder de elegir con quién quieren trabajar. Esta fuerte apuesta de Malt cuenta con el apoyo de importantes inversores, como Goldman Sachs, Eurazeo, Idinvest, Serena e ISAI.





Choice. The new work order.