



DENISSE G. FERRARA ADID

**"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para
Músicos Freelancers en la era Tecnológica"**

TESINA DE LICENCIATURA EN MÚSICA POPULAR

**Carreras musicales, Facultad de Artes y Diseño,
Universidad Nacional de Cuyo.**

DIRECTORA: LIC. PAULA LEDACA

CODIRECTOR: ING/PROF. GONZALO DE BORBÓN

MENDOZA, ARGENTINA

2025

RESUMEN

La presente tesis analiza el impacto y potencial de las plataformas digitales para músicos freelancers, con un enfoque específico en músicos profesionales en la era tecnológica. El objetivo principal es identificar cómo estas plataformas, disponibles desde hace más de una década, se han convertido en una alternativa laboral viable para músicos que buscan flexibilidad y oportunidades en el mercado global. Para ello, se estudiaron plataformas como Fiverr, UpWork y SoundBetter, explorando sus beneficios, limitaciones y accesibilidad para músicos de diferentes edades y trayectorias.

El análisis se basa en una metodología cualitativa que incluye una revisión teórica y el estudio de casos de éxito de músicos que han encontrado nuevas formas de empleo y visibilidad a través de estas plataformas.

Para obtener datos cuantitativos, se analizaron encuestas realizadas a músicos en general, músicos freelancers y ex freelancers; estos últimos abarcan una experiencia de 1 a 3 años.

Además, se organizó un taller introductorio sobre el freelancing para músicos profesionales interesados en explorar nuevas plataformas digitales con el objetivo de hacer un seguimiento, evaluar y observar los resultados de dicha incursión.

Palabras clave: freelance, plataformas digitales, músicos profesionales.

ABSTRACT

This thesis analyzes the impact and potential of digital platforms for freelance musicians, with a specific focus on professional musicians in the technological age. The main objective is to identify how these platforms, available for over a decade, have become a viable work alternative for musicians seeking flexibility and opportunities in the global market. To this end, platforms such as Fiverr, UpWork, and SoundBetter were studied, exploring their benefits, limitations, and accessibility for musicians of different ages and backgrounds. The analysis is based on a qualitative methodology that includes a theoretical review and the study of success stories of musicians who have found new employment and visibility opportunities through these platforms. To obtain quantitative data, surveys were conducted with general musicians, freelance musicians, and former freelancers, with the latter group having 1 to 3 years of experience. Additionally, an introductory workshop on freelancing was organized for professional musicians interested in exploring new digital platforms, with the aim of tracking, evaluating, and observing the results of this endeavor.

Keywords: freelance, digital platforms, professional musicians.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1

| | |
|--|----|
| Introducción. Presentación del Tema | 7 |
| Hipótesis. | 8 |
| Planteo del problema. Preguntas de investigación. Justificación..... | 9 |
| Objetivos. General y Específicos. | 10 |
| Marco Teórico. Término Freelance. | 11 |
| Autonomía a lo largo de la historia. Contexto Digital Actual | 12 |
| Evolución del trabajo remoto en la Argentina | 13 |
| Músico Profesional y Amateur | 14 |
| Plataformas Digitales y Categorización..... | 17 |
| Estado de la cuestión | 18 |
| Metodología | 19 |

CAPÍTULO 2

| | |
|---|----|
| El mundo del Freelancing y las Plataformas Digitales | 21 |
| Herramientas Digitales a partir del Covid-19 | 22 |
| Fiverr y otras Plataformas. Mirada personal. Gig y Marketing..... | 23 |
| Método. Reseña. Puntuación | 25 |
| Sistema de Nivelación e Insignias | 26 |
| Precios. Competencia. Certificaciones. Porcentajes y Sistema Económico de Fiverr..... | 27 |
| Upwork | 28 |
| SoundBetter | 30 |
| Puesta en Común y Diferencia entre Plataformas | 31 |
| Consideraciones Finales | 33 |

CAPÍTULO 3

| | |
|--|----|
| Entrevistas. Ventajas y Desventajas | 35 |
| Opiniones Subjetivas | 36 |
| Encuestas | 39 |
| Análisis de Resultados: Encuestas Músicos | 39 |
| Análisis de Resultados: Encuestas Freelancers | 41 |
| Análisis de Resultados: Encuestas Ex freelancers | 44 |

CAPÍTULO 4

| | |
|----------------------------------|----|
| Conclusión | 49 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 52 |

Dedico con todo mi corazón la presente tesis a mi madre Sandra Adid y a mi padre Marcelo Ferrara.

Sin su apoyo, amor, empatía y comprensión a través de todos estos años, esta escritura no habría sido posible.

AGRADECIMIENTOS

Al igual que en el año 2017, cuando fui aprobada para ingresar a la carrera, quiero expresar mi gratitud a mi adorada familia por acompañarme hasta el egreso. Agradezco profundamente a mi pareja, Nicolás, por su infinita entrega y motivación, que me impulsaron a retomar y completar este trabajo de investigación.

A todos los que me ayudaron en el proceso de escritura y recopilación de datos, les estaré eternamente agradecida: a mis profesores, a mi directora Paula y a mi codirector Gonzalo, quienes siempre estuvieron presentes y dispuestos a brindarme su apoyo. Finalmente, a mi amiga Milagros, por escucharme y darme fuerzas para seguir adelante.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

PRESENTACIÓN DEL TEMA

En los últimos años, el avance tecnológico digital ha transformado de manera decisiva numerosos aspectos de la vida cotidiana, incluyendo la manera en cómo se trabaja y se accede a oportunidades laborales. La aparición de plataformas digitales como Fiverr, Upwork y SoundBetter, todas orientadas al trabajo freelance, la contratación de servicios y la intermediación profesional, ha permitido una nueva dinámica laboral para profesionales de diversas áreas, entre ellos, los músicos. Estas plataformas, que han estado disponibles por más de una década, ofrecen una posibilidad innovadora de trabajo remoto, flexible y global, lo que resulta especialmente atractivo para aquellos que buscan una mayor libertad, flexibilidad y el control en la gestión de su carrera profesional, así como en sus decisiones laborales, buscando además un equilibrio con otros aspectos de la vida, como el desarrollo personal o la organización familiar. En este contexto, surge la necesidad de explorar la manera en cómo los músicos pueden beneficiarse de estas nuevas alternativas laborales.

La industria musical tradicional se ha visto afectada por la digitalización del mercado musical. Este fenómeno de la digitalización no sólo ha modificado la manera en que los músicos distribuyen y promocionan su música, sino que también ha otorgado nuevas oportunidades de empleo a través de plataformas digitales como Fiverr, UpWork o SoundBetter. Estas plataformas permiten a los músicos ofrecer sus servicios a nivel global, sin necesidad de un intermediario tradicional y sin estar vinculados a un espacio físico o geográfico específico.

La dinámica de trabajo independiente (a partir de ahora freelance) que ofrecen estas plataformas, ha cobrado relevancia en una era en la que muchas personas, especialmente aquellas de las generaciones más jóvenes, prefieren no depender de un empleo tradicional con horarios rígidos y ubicaciones fijas. Como señala Fernando Trías de Bes en *El libro negro del emprendedor*, las generaciones actuales, como los *millennials*¹, tienen una inclinación natural hacia la libertad laboral y buscan formas de equilibrar la vida personal y profesional a través del trabajo independiente (Trías de Bes, 2007, p. 155). Esta tendencia también se refleja en la industria musical, donde muchos artistas y músicos han comenzado a diversificar sus fuentes

¹ También denominada "Generación Y", son las personas nacidas entre 1981-1997, constituyendo la mayor fuerza laboral y de consumo (BBC, 2018).

de ingresos, recurriendo a plataformas digitales para ofrecer servicios que van desde la composición y producción musical hasta la interpretación en vivo y la enseñanza.

Cabe definir que un freelancer, en este contexto, es un trabajador independiente que ofrece servicios especializados sin estar vinculado a un empleador permanente, operando principalmente en plataformas digitales que facilitan la conexión entre proveedores de servicios y clientes.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el impacto y el potencial de estas plataformas digitales en la carrera del freelancing, con un enfoque centrado en la experiencia de músicos expertos, profesionales y altamente capacitados. La elección de este enfoque responde a la creciente importancia que han adquirido estas plataformas en la industria musical, brindando a los músicos una nueva alternativa laboral que les permite gestionar su tiempo y recursos de manera más eficiente. Este estudio busca también proporcionar una visión crítica sobre los beneficios, desafíos y limitaciones que enfrentan los músicos en el uso de estas plataformas, así como explorar las experiencias de aquellos que han encontrado éxito a través de ellas.

HIPÓTESIS

Las nuevas plataformas y tendencias digitales disponibles en la web han generado un impacto significativo en la carrera de los profesionales, ofreciendo una alternativa laboral accesible, diversa y beneficiosa para músicos freelancers, independientemente de su edad, al facilitar la creación de nuevas oportunidades de visibilidad, interacción con audiencias y monetización.

Las plataformas digitales como Fiverr proporcionan oportunidades significativas para los músicos profesionales, mejorando su visibilidad, flexibilidad y fuentes de ingresos.

Esta hipótesis asume que las plataformas digitales no solo han ampliado las oportunidades laborales para los músicos, sino que también ofrecen ventajas competitivas, como la accesibilidad y la posibilidad de éxito sin depender de estructuras tradicionales de la industria musical.

PLANTEO DEL PROBLEMA Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

El objetivo de esta tesina es investigar y estudiar las nuevas posibilidades y oportunidades que ofrecen las plataformas digitales nacidas hace poco más de una década para poder reflexionar sobre los usos que un músico profesional puede darle, como: una alternativa laboral remota, globalización, nuevas oportunidades, exposición, entre otros.

La propuesta consiste en analizar y comparar el potencial de las distintas plataformas digitales disponibles en la web para brindar una alternativa laboral a músicos bajo la modalidad de trabajo freelance. Este tema surge con el interés de aportar alternativas a una situación cotidiana en el ámbito musical, donde hay desconocimiento de estas plataformas o se tiende a ignorar lo novedoso.

De este problema, surgen las siguientes preguntas de investigación:

- ✓ ¿Cómo han impactado las plataformas digitales en la carrera de los músicos freelancers?
- ✓ ¿Qué beneficios y oportunidades ofrecen estas plataformas en comparación con los métodos tradicionales de empleo en la industria musical?
- ✓ ¿Qué factores contribuyen al éxito de los músicos freelancers en plataformas como Fiverr, UpWork y SoundBetter?
- ✓ ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los músicos que deciden trabajar de forma independiente a través de estas plataformas?
- ✓ ¿Cómo pueden los músicos de diferentes edades y trayectorias aprovechar estas plataformas de manera eficiente?

JUSTIFICACIÓN

Este tema resulta relevante no solo por el impacto que tiene en la vida profesional de los músicos, sino también porque representa una tendencia en expansión en la industria laboral en general. La investigación se justifica en la necesidad de comprender cómo los músicos pueden adaptarse a un mercado cada vez más digitalizado y competitivo. La originalidad de esta investigación parte de una experiencia personal. Desde el 2022, he explorado diferentes plataformas que, a criterio personal, en base al trabajo en ella realizado, resulta ser una herramienta intuitiva y amigable para músicos independientes. Su popularidad aumentó notablemente a raíz de la pandemia de Covid-19, que obligó a profesionales de diversas áreas a adaptarse a nuevas formas de trabajo remoto. Este fenómeno afectó también a los músicos,

quienes se vieron en la necesidad de buscar alternativas laborales más allá de las actuaciones presenciales. Es así que esta investigación está motivada por la necesidad de expandir el conocimiento sobre las plataformas digitales dentro del ámbito musical, con el objetivo de que más músicos puedan aprovechar las ventajas que estas herramientas ofrecen. La experiencia práctica y los resultados observados proporcionan una base sólida para justificar la importancia de este trabajo en la construcción de nuevas alternativas profesionales para los músicos. Bajo mi propia experiencia, procesos, análisis, ejecuciones y resultados, considero que este trabajo debe llevarse adelante para investigar alternativas, oportunidades y nuevas herramientas laborales destinadas a los músicos profesionales.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar el potencial de las plataformas digitales en la industria musical, enfocándose en su capacidad para ofrecer una alternativa laboral viable y profesional a músicos expertos y altamente capacitados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar las principales plataformas digitales disponibles en la industria laboral musical que pueden ser utilizadas por músicos freelancers y ponerlas en comparación.
- ✓ Especificar las ventajas y desventajas de las plataformas digitales dirigidas a los músicos independientes, evaluando su impacto en la carrera profesional de estos.
- ✓ Examinar experiencias de músicos que han tenido éxito utilizando estas plataformas, mediante entrevistas grabadas, y contrastar mediante encuestas, con aquellos que no han alcanzado los resultados esperados, explorando sus razones y expectativas.
- ✓ Categorizar la variedad de usos de las plataformas digitales con el fin de identificar cómo pueden ser aprovechadas por los músicos según sus necesidades y objetivos profesionales.
- ✓ Evaluar la accesibilidad de las plataformas digitales para músicos de distintas edades, a través de entrevistas a freelancers expertos de diferentes franjas etarias, y determinar si existen barreras generacionales o de competencia tecnológica.

MARCO TEÓRICO

La digitalización ha transformado profundamente el panorama laboral en diversas industrias, incluyendo la música. Las plataformas digitales han permitido a los músicos operar como freelancers, ofreciendo sus servicios de manera independiente y directa a través de plataformas como Fiverr, Upwork y otras. Este marco teórico explora cómo estas plataformas han permitido a los músicos altamente capacitados encontrar alternativas laborales viables, desafiando las formas tradicionales de empleo en la industria musical.

John Maybury (como se citó en Miñan, 2024) ha conceptualizado el término freelance como un estilo de trabajo que involucra mayor autonomía y libertad para los trabajadores, ya que no se encuentran supeditados a una empresa específica. En este sentido, el trabajo freelance conlleva un modo de trabajo flexible y autónomo.

Por su parte, Daniel Bennett, experto en marketing y publicidad, concibe el término freelance como un tipo de trabajo que puede ser descrito como flexible, autónomo y por la capacidad de trabajar en diferentes proyectos y con diferentes clientes (Miñan, 2024).

Mientras que el término freelancing se refiere a la actividad o proceso de trabajo independiente, el freelance es la persona que lo desempeña de manera autónoma sin la necesidad de estar vinculado a una empresa específica.

Nacimiento del término “freelance”, origen histórico

El término freelance fue acuñado, inicialmente, por Sir Walter Scott (1771-1832) en su reconocida novela de romance histórico *Ivanhoe* para describir a un mercenario medieval. La expresión en inglés comenzó a usarse como un sustantivo figurado alrededor de 1860 y fue reconocida oficialmente como verbo en 1903 por varias instituciones lingüísticas, como el Diccionario Oxford de inglés. Solamente en tiempos modernos (siglo XIX y XX) ha mutado el término de un sustantivo (un freelance) y un adverbio (un periodista que trabaja freelance).

Como se mencionó, la palabra tiene su origen en el término medieval inglés utilizado para describir a un mercenario (free = libre y lance = lanza), es decir, un caballero que no estaba al servicio de ningún señor en particular y cuyos servicios podían ser contratados por cualquier persona (Taruskin, 2005).

La autonomía musical a lo largo de la historia

Como precursores del modelo freelance, se pueden considerar a los músicos medievales y renacentistas, trovadores de corte que trabajaban por encargos individuales. Luego, atravesando los siglos XVIII-XIX, se encuentra a compositores como Mozart y Beethoven, quienes desarrollaron cierto nivel de independencia al aceptar encargos de mecenas y ofrecer conciertos públicos fuera del control exclusivo de la nobleza. Por último, la revolución industrial, con la comercialización de partituras y la aparición de academias de música, permitieron a más músicos trabajar de forma autónoma (Taruskin, 2005).

Ya para el siglo XX se comienza a persuadir la profesionalización del Freelance en la música, en la cultura de los clubes y estudios independientes; la aparición del jazz, blues y rock fomenta el trabajo independiente entre músicos, quienes actuaban en clubes y grababan con estudios pequeños. Dentro de la música popular y grabación masiva, muchos músicos freelance participaron activamente como intérpretes, arreglistas o compositores en la industria discográfica (Kenney, 2005).

Hacia el cambio cultural post-segunda guerra mundial, la creación de sindicatos de músicos de Estados Unidos y Europa ayudó a profesionalizar el trabajo freelance estableciendo estándares de pago y contratos (Kenney, 2005).

Contexto digital actual

La digitalización ha afectado diversos sectores y la música no ha sido la excepción. Según Castells (1996), la era de la información ha transformado los modelos productivos tradicionales, permitiendo la aparición de nuevas formas de trabajo que se basan en el uso de redes y plataformas digitales. En el caso de la industria musical, las tecnologías digitales han democratizado la producción y distribución, ofreciendo nuevas alternativas para que los músicos se posicionen de manera independiente. También lo afirman Wood et. al. (2019) en sus investigaciones más recientes que abordan el impacto de las plataformas digitales (como Fiverr, Upwork) en la expansión del trabajo freelance a nivel global, destacando el carácter descentralizado y tecnológico del modelo.

Volviendo al origen histórico de la palabra freelance, que aparece por primera vez en la novela *Ivanhoe* (1819) de Sir Walter Scott, se describe a un caballero mercenario cuya “lanza era libre” (free-lance), es decir, disponible para ser contratada por diferentes señores sin lealtad

permanente. Con el tiempo, este término evolucionó para referirse a trabajadores independientes de distintos campos, incluyendo la música.

A continuación, se presentan algunas de las principales plataformas digitales utilizadas por músicos profesionales: FIVERR, SOUNDBETTER, UPWORK, AIRGIGS, BEATSTARS VOCALIZR. Estas plataformas han cambiado la forma en que los músicos gestionan sus carreras, permitiéndoles acceder a una audiencia más amplia y diversificar sus ingresos. Además, la literatura académica ha explorado cómo estas herramientas digitales han influido en la economía de los músicos independientes, destacando la “democratización de la producción” musical y la erosión de las barreras de entrada al mercado.

Para profundizar en este tema, se ha revisado el estudio de *La actividad económica del músico independiente en la era digital* de Iván Alfonso Ceceña Sánchez, quien analiza cómo las tecnologías de la información y comunicación han brindado nuevas oportunidades a los músicos independientes.

La actividad del músico independiente cuenta con un doble núcleo. Aparte de la creación artística, efectúa un rol de emprendedor o empresario, puesto que de esta actividad obtiene sus ingresos, derivando una actividad económica paralela (Ceceña Sánchez, 2016).

Evolución del trabajo remoto en Argentina desde la pandemia

El COVID-19 ha impulsado y acelerado una tendencia como el trabajo remoto que ya existía, pero que se convirtió en imprescindible durante este periodo debido a la necesidad de digitalización como reemplazo de las actividades presenciales, en los ámbitos laborales. El surgimiento de nuevas herramientas tecnológicas hizo posible la modalidad de trabajo remoto, como es el caso de los teléfonos, internet, computadoras y otros dispositivos que posibilitan el teletrabajo (Schteingart et al., 2021).

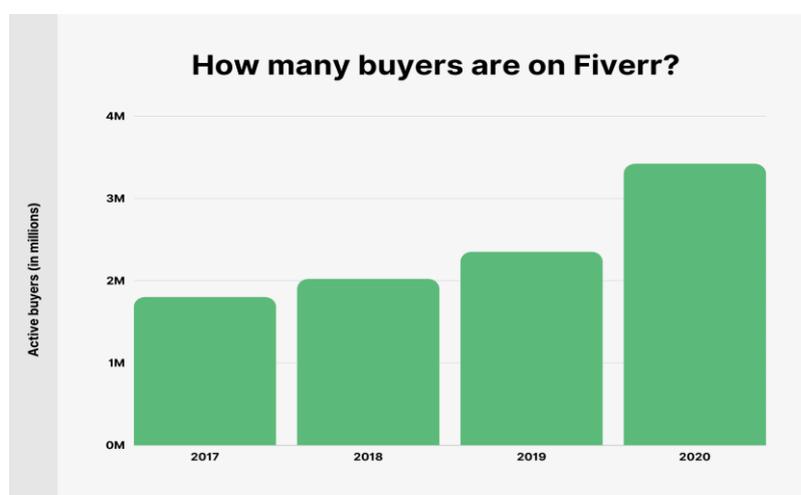
Cabe mencionar la investigación realizada por Olson (1987), que pretende dilucidar el impacto del trabajo remoto en los entornos laborales. En este sentido, se advierte que no necesariamente se trata del trabajo desde el hogar, sino desde cualquier punto del mundo, debido al acceso tecnológico global.

En esta línea, el estudio de Blinder y Krueger (2013) ya destacaba las ventajas de esta modalidad de trabajo, considerando la reducción en el consumo de energía y el tiempo de traslado. Asimismo, posibilita una mayor flexibilidad temporal y espacial; incrementa la eficiencia y la productividad de las y los trabajadores, aumentando la acumulación de capital,

ya que permite a las empresas más flexibilidad para adecuar su actividad a las demandas del mercado (Belsunegui, 2002).

Para visibilizar el crecimiento que tuvieron las plataformas digitales con el impacto del COVID-19, se adjunta un gráfico del crecimiento en número de los usuarios desde el año 2017 hasta el año 2020, según la revista digital Affde (2021).

Como se evidencia en el gráfico suministrado, entre 2017 y 2019, el número de usuarios activos de Fiverr aumentó de manera constante, pasando de aproximadamente 1,5 millones a 2,5 millones. En 2020, este crecimiento se aceleró significativamente, con un aumento de más de 1 millón de usuarios, superando así los 3,5 millones.



Fuente: Affde (2021).

El año 2020, marcado por la pandemia de COVID-19, trajo consigo muchos cambios a nivel global, incluso en el ámbito laboral y tecnológico. El crecimiento abrupto en usuarios de Fiverr ese año tiene sentido, ya que diversas personas buscaron alternativas de trabajo remoto y plataformas digitales para generar ingresos o contratar servicios (Affde, 2021).

Definiendo músico Profesional y Amateur

Para entender y diferenciar los términos, fue relevante consultar el artículo *Amateurs y profesionales: una mirada desde los mundos musicales emergentes* de la autora Ornella Alejandra Boix (2018) que, a través de varios estudios de caso y análisis, examina cómo estos dos mundos colaboran, interactúan y, a veces, entran en conflicto, mostrando una serie de dicotomías e incongruencias.

Hace algunos años, en un trabajo originalmente publicado en 2001, el sociólogo y crítico musical Simon Frith (2006) señalaba que en el contexto de la música popular no era fácil trazar

una línea clara entre lo profesional y lo amateur. Para ilustrarlo, mencionaba el caso típico de los miembros de una banda que tocaban regularmente en un club y que, de repente, se ven firmando un contrato con una discográfica, bien remunerados por hacer prácticamente lo mismo que hacían antes como aficionados. Según su análisis, lo que diferenciaba lo profesional de lo amateur era el contrato discográfico. Además, Frith (2006) argumenta que la distinción entre ambos no siempre se relaciona con la calidad de la interpretación o con las competencias técnicas y expresivas de los artistas, reflejando una relación hasta hace poco necesaria entre lo profesional y los mecanismos de la industria discográfica. En ese modelo, el disco era clave en el negocio, como también la carrera profesional de los artistas: las campañas de prensa y los videoclips se centraban en promocionar los discos; los conciertos, en presentarlos, y la popularidad fluctuaba según los nuevos lanzamientos (Fouce, 2012). Este modelo tradicional de difusión, basado en pocos emisores y muchos receptores, fundado en los medios masivos y la gran industria, definía el carácter profesional de un proyecto musical a partir de la técnica (calidad sonora y de la interpretación) y del mercado (vivir de la música, aspiración fuertemente marcada por los parámetros de la industria discográfica, ya que se obtenían ingresos principalmente de la venta de discos) (Fernández, 2014). Sin embargo, este sistema ha cambiado radicalmente en las últimas dos décadas debido al avance de las innovaciones tecnológicas y a la masificación de su uso, transformando el panorama, como señala Howard Becker (2014).

La distinción entre lo profesional y lo amateur es un tema recurrente en la literatura sobre música desde las ciencias sociales, ya sea en relación con prácticas, sujetos, proyectos, escenas o tecnologías musicales. Un músico profesional es alguien que obtiene sus ingresos de la música, mientras que un amateur practica la música como una afición y se sustenta con otros medios (Seeger, 1949). Generalmente, las prácticas amateurs se caracterizan por su espontaneidad e idealismo, frente a otras que se basan en la aplicación de normas que estructuran la práctica estética (Léard, 2008). De hecho, la palabra francesa amateur (frecuentemente traducida como aficionado) proviene del latín *amare* (amar) y, originalmente, significa “amador” o “amante” (Seeger, 1949). Como indica Hennion (1996), “la oposición entre artista profesional y aficionado a sedimentado históricamente gracias a una asociación de lo profesional con el dominio técnico, y de lo amateur con lo gratuito en todos los sentidos del término” (p. 5).

Ambas relaciones se habrían consolidado durante el romanticismo, cuando se valoró la figura del virtuoso, desencadenando un proceso que llevó a un alto grado de especialización y maestría técnica entre los músicos que hoy se conocen, los cuales se distinguen claramente de los músicos aficionados (Pérez Villalón, 1999). A medida que el tiempo avanza, la figura del amateur se va percibiendo de manera residual, como una persistencia en practicar música de formas que parecen estar en proceso de desaparición (Hennion, 1996). Desde esta perspectiva, el amateur representa todo lo que el profesional busca evitar, reflejando una cierta inmadurez artística: es, como señala Barthes (1980, como se citó en en Pérez Villalón, 1999), alguien que “no puede -o no quiere- elevarse hasta la maestría de una profesión” (p. 27). Por otro lado, para el amateur, el profesional representa la figura idealizada a la que aspira (Léard, 2008).

En este artículo se argumenta que las nociones de lo amateur y lo profesional suelen concebirse como un par dicotómico con el que podría clasificarse la totalidad de la música, pero en realidad, tal como puede elaborarse leyendo las investigaciones de Finnegan (1989) o de Becker (2016), son dos conceptos que se vinculan entre sí, con relación a la configuración musical singular que se considere. Siguiendo esta perspectiva, y con el interés puesto en el estatuto actual de la profesión musical entre los jóvenes, se pudo evadir el poder de la definición profesional de la música formulada desde la industria discográfica. La atención a este tema fue posible porque, de manera contemporánea al desarrollo de esta investigación, los propios mundos de la música estaban experimentando cambios: gracias a la tecnología, se han transformado profundamente la producción, edición y gestión de la música, cuestionando de manera práctica la centralidad y el alcance del sistema industrial de la música (Fernández, 2014), esa “cultura residual que pugna por permanecer y que, por momentos, sigue teniendo la apariencia de lo dominante” (Pujol, 2018).

Entonces, en función a lo expuesto sobre la diferenciación de músico amateur y profesional, tradicionalmente, el músico profesional se define como aquel que utiliza la música como medio de vida y que ha alcanzado altos grados de especialización y dominio técnico, más allá de contar con estudios académicos o no. Por el contrario, el músico amateur o aficionado es percibido como alguien que se dedica a la música por hobby y pasión, y cuya práctica se caracteriza por la espontaneidad e idealismo, en lugar de seguir normas establecidas.

Plataformas digitales y categorización de distintos usos

La plataforma es el medio para que el músico pueda vender sus servicios, todo va a depender de las herramientas con la que cuente cada uno. Por eso, el uso que un músico profesional puede dar a las plataformas depende, en gran medida, de todas las habilidades y versatilidades que ha logrado dominar a lo largo de sus años de experiencia.

En sitios como Fiverr, Upwork o SoundBetter, los usuarios podrán encontrar una gran categoría y subcategorías de servicios disponibles que ofrecen los freelancers. En el caso de los músicos profesionales, se adjuntan las posibilidades de servicios que están desplegadas por categoría “Música y audio” y su gran despliegue (Fiverr, s.f.).

Cada categoría despliega subcategorías en las que se pueden encontrar servicios específicos y freelancers de distintos niveles y experiencia. Las herramientas y posibilidades laborales para un músico profesional son infinitas; tal parece ser que las plataformas conocen muy bien las necesidades de la oferta y demanda en el nicho musical, y permanentemente están siendo revisadas y actualizadas.

| |
|---------------------------------|
| Producción musical |
| Músicos de sesión |
| Mezcla y masterización |
| Ingeniería de audio |
| Diseño de sonido |
| Lecciones de música |
| Producción de podcasts |
| Voice over o Voz en off |
| Cantantes y compositores |

Fuente: (Fiverr, s.f.).

Es raro encontrar a un músico profesional que domine solo un aspecto o una habilidad. Por ejemplo, aunque un guitarrista puede ser excelente en su instrumento principal, también es posible que posea grandes habilidades en producción y edición musical, experiencia en la grabación de distintos instrumentos o que sea un increíble mezclador y masterizador con las herramientas adecuadas. Esto le brinda al guitarrista profesional la oportunidad de expandir su

ámbito de trabajo y abarcar un mercado más amplio, ofreciendo varios servicios adicionales como complemento a su habilidad principal.

Del mismo modo, un vocalista profesional puede haber realizado cursos adicionales de locución, ser capaz de crear melodías, armonías y jingles, y ofrecer lecciones de canto en la plataforma, al igual que otros músicos. Además, siempre existe la posibilidad de tercerizar trabajos y proponer asociaciones entre varios músicos en un mismo perfil, con el objetivo de crear una productora interdisciplinaria. Las alternativas son innumerables y ofrecen un sinnúmero de oportunidades para los músicos profesionales.

ESTADO DE LA CUESTIÓN

Si bien no se han encontrado investigaciones específicas sobre plataformas como Fiverr o Upwork Inc., sí ha sido clave el material con validación académica acerca de las nuevas salidas laborales que posibilitan las plataformas digitales.

Cabe mencionar el estudio realizado por Caló Peralta Ramos en 2024, en Argentina, denominado *“Potenciando perfiles: estrategias de capacitación para freelancers en el mundo remoto”*. Si bien esta investigación menciona el trabajo freelance de manera general, hace referencia a diferentes plataformas que ofrecen este tipo de servicios, como Fiverr, SoundBetter y Upwork, las cuales permiten contratar a cualquier persona que demuestre estar capacitada en los mismos. Estas se enfocan en las necesidades de los empleadores, por lo cual, el sistema de contratación y la forma de comunicarse se dirigen a satisfacerlas, ofreciendo los mejores profesionales, a los mejores precios y en tiempos pactados por el cliente. Se crea un proyecto y se pacta un valor. Como aspectos positivos, se destacan la flexibilidad de horarios, autonomía, movilidad, variedad de alternativas, siendo las referentes a los músicos: jingles, grabación de instrumentos, voces y pistas musicales, mezcla y masterización.

En esta línea, específicamente vinculado al mundo musical, se encuentra la investigación realizada por Monteiro Rocha en 2022, en Brasil, que lleva como título *“El papel de los guardianes en la industria musical. Estudio de casos de tres hipótesis de comunicación de producto musical”*. El autor considera que las redes sociales y nuevas plataformas digitales han generado cambios en la salida laboral de los músicos, ofreciendo nuevas alternativas a aquellos que quieren desenvolverse de forma independiente y dejar de depender de los “guardianes”. Estos últimos serían aquellos que controlan la industria musical y que mueven

influencias para que un músico sea reconocido. Sin embargo, este trabajo propone desligarse de ellos, para realizar una actividad musical independiente, basada en la calidad y no en el negocio.

Es importante destacar la existencia de la Federación Internacional de los Músicos (FIM), fundada en 1948. Es la única ONG² que representa sindicatos y organizaciones de músicos profesionales en todo el mundo; hasta la fecha cuenta con miembros en casi 70 países y son agrupados regionalmente: Europa, África y América Latina. En 2011 se publicó un listado de todos los sindicatos que tiene cada país y, constantemente, actualizan los objetivos y metas a alcanzar. El propósito de la FIM es salvaguardar y desarrollar los intereses económicos, sociales y artísticos de los músicos agrupados dentro de sus asociaciones y miembros.

Por otro lado, en 2019, se llevó a cabo la primera Conferencia Internacional para Freelance, en Copenhague, reuniendo aproximadamente 100 músicos y delegados sindicales de la música, provenientes de más de 30 países. La misma fue el puntapié para regular la actividad independiente musical en diferentes contextos; no obstante, la conclusión de esta conferencia es clara y preocupante, ya que la situación de cada país a nivel mundial está muy desregularizada, algunos están más avanzados y conscientes de la problemática, otros lo ignoran por completo (FIM, s.f.).

METODOLOGÍA

La metodología empleada se caracteriza por un enfoque mixto, que abarca tanto técnicas cualitativas como cuantitativas. Los métodos de recolección de datos comprenden la observación directa de una experiencia personal y una revisión bibliográfica de fuentes primarias y secundarias relacionadas con el conocimiento de las plataformas digitales.

Además, se llevaron a cabo entrevistas a músicos profesionales freelancers con experiencia y renombre en distintas plataformas digitales, invitándolos a compartir sus puntos de vista y experiencias.

Para obtener datos estadísticos, se realizaron encuestas a estudiantes avanzados en música del ciclo lectivo 2024 en la Universidad Nacional de Cuyo, músicos en general, músicos profesionales recientes en el freelancing y músicos ex freelancers.

² Organización No Gubernamental.

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

Los registros obtenidos mediante estas metodologías, junto con la información extraída de las fuentes revisadas, constituirán los resultados del estudio.

CAPÍTULO 2

EL MUNDO DEL FREELANCING Y SUS PLATAFORMAS MÁS CONOCIDAS

El objetivo general de este trabajo pretende advertir las aptitudes de las distintas plataformas digitales. En esta investigación, se hace un recorte sobre las que se consideran, desde una experiencia personal, más relevantes en la industria musical, como son Fiverr, SoundBetter y Upwork.

Una acertada y necesaria introducción para una mejor y profunda comprensión sobre esta investigación sería el poder sumergirse de una manera amigable a los recientes y novedosos sucesos tecnológicos y digitales. Para tal fin, se considera apropiado comenzar definiendo algunos términos que son fundamentales y que serán muy concurridos.

Las características más grandes de un freelance son los beneficios que posee en comparación con un empleado en relación de dependencia o que se encuentra sujeto a una jerarquía tradicional. Por ejemplo, las circunstancias laborales de un freelance casi siempre son informales, es decir, puede trabajar de manera remota desde donde quiera (según el trabajo que desempeñen), desde casa o cualquier lugar con entorno apropiado; la mayoría solo necesita una laptop o, incluso, solamente un Smartphone. Otro rasgo característico de un freelance es la libertad horaria, las decisiones de sus ingresos y sus gastos, la libre elección de sus clientes o proyectos, puesto que la extrema flexibilidad que posee un freelance permite tener una sensación de liberación y autodeterminación.

Sin embargo, un freelance no tiene los mismos derechos que una persona asalariada en relación de dependencia en una empresa, puesto que no cuenta con otros beneficios como son las vacaciones remuneradas, puesto fijo de trabajo o seguro médico.

Habiendo definido el término freelance, es preciso acercarse a las primeras plataformas digitales, las grandes empresas y corporaciones internacionales e independientes; posteriormente, llegar a potenciales clientes de una manera más eficaz, profesional y rápida. Fiverr, Upwork, Workana, SoundBetter, Vocalizr, BeatStars o Airgigs son solo algunas de las empresas confiables que abren sus puertas a trabajadores independientes con experiencia en su rubro.

LA RELEVANCIA DE LAS HERRAMIENTAS DIGITALES A PARTIR DEL COVID-19

En retrospectiva, el año 2020 quedó marcado como un periodo que simboliza uno de los mayores desafíos globales enfrentados por la humanidad: la pandemia de Covid-19. Este acontecimiento trajo consigo la imposición de restricciones absolutas al contacto físico, convirtiéndose en el año en que el mundo literalmente se detuvo. Los comercios y empresas cerraron sus puertas temporalmente, mientras un profundo silencio parecía apoderarse de las calles y espacios que solían vibrar con la vida cotidiana.

La prohibición total dejó secuelas emocionales, puesto que pasaron meses para que la humanidad pudiera abrazar a un ser querido sin sentirse culpable de este acto de amor, como si algo estuviera mal. Este ejemplo es solo para recordar por qué internet, la tecnología, lo remoto, lo online pasó a un plano prioritario y cobró fuerza, ya que, básicamente, parecía ser la única solución a esta restricción inevitable.

Las plataformas dedicadas a las videollamadas fueron las primeras en auxiliar a la humanidad, puesto que tuvieron que evolucionar, como también se han tenido que mejorar y actualizar en los hogares los aparatos tecnológicos; una prioridad nueva que antes no se requería en el día a día o no era primordial, pasó a ser una nueva necesidad e, incluso, urgente. A su vez, también se ha tenido que incrementar la velocidad de internet o mudarse a lugares con mejor calidad de conexión.

No obstante, otras plataformas –desconocidas por muchos hasta el momento– paralelamente tomaron más fuerza, crecieron en número de usuarios rápidamente y comenzó un flujo más intenso del mercado online. Asimismo, estas plataformas también vieron una necesidad de mejorar y, hoy en día, funcionan de manera eficiente; quizá de no ser por este azote mundial, Fiverr y Upwork, como otras empresas de freelance, habrían demorado más tiempo en mejorar y optimizar la calidad de sus servicios.

Estas dos plataformas son las más conocidas del mundo freelance; mientras que tienen métodos un poco diferentes, ambas cumplen la misma función finalmente, contando con freelancers que eligen a sus clientes o clientes que eligen a su freelance favorito; en cualquier plataforma del mercado que se decida trabajar, la interfaz está estandarizada y hace que todas sean similares de manejar.

Navegando por Fiverr y otras plataformas desde una mirada personal

A continuación, usaré mi experiencia personal como hilo conductor para ir abordando y explicando los distintos funcionamientos de Fiverr, únicamente hasta llegar a una situación comparativa estructural-comercial con Upwork y, finalmente, realizar un cuadro comparativo entre los ya mencionados y SoundBetter. Cabe destacar que con tan solo explicar en profundidad una plataforma (en este caso, Fiverr), las demás serán similares de incorporar y/o comprender.

Registro en la plataforma Fiverr

En agosto de 2022, durante una conversación casual con mi amigo David Prospero, un talentoso músico, cantante y especialista en audio, mezcla y mastering, me habló sobre una plataforma llamada Fiverr, en la que trabajaba y sigue trabajando hasta la fecha. En ese momento, yo estaba grabando en su estudio de grabación y, siguiendo su recomendación, me registré en Fiverr ese mismo día.

Aclaro que únicamente me registré (coliqué correo electrónico y contraseña) pero nunca publiqué mis servicios, por lo que era una usuaria más. En ese momento, realmente no comprendí mucho sobre la plataforma y no tenía nada de conocimiento sobre esta. No pude dedicarle mucho tiempo debido a que me encontraba avanzando en mi carrera actual. Cursaba el cuarto año de la Licenciatura en Música Popular con orientación en canto, mientras trabajaba paralelamente dando clases de música.

Personalmente, decidí hacerlo porque me interesa la idea de trabajar en algo relacionado con la música y, al mismo tiempo, poder manejar mis horarios para seguir estudiando mientras trabajaba. Así fue como, progresivamente, primero comencé a dictar clases y talleres para niños de 5 a 12 años, luego para adolescentes y adultos, y finalmente tomé horas en escuelas primarias estatales. Ser docente suplente para el estado me brindaba beneficios como seguro médico, vacaciones, aguinaldos y un sueldo fijo. Durante algunos años impartiendo clases, pude ahorrar e invertir en equipos de interés personal, como una computadora, monitores, micrófonos, una interfaz de audio, instrumentos y tecnología.

Gig y Marketing

En un momento, recordé la recomendación de David y en octubre de 2023 decidí ingresar e intentar incorporarme a Fiverr nuevamente, darle una oportunidad. Ya tenía mi perfil

creado y solo faltaba la creación y publicación de mis servicios como cantante profesional, a lo que en Fiverr le llaman “GIG”³. Los *gigs* pueden abarcar una amplia variedad de categorías, como diseño gráfico, música y audio, redacción, traducción, desarrollo de software y más.

Para la edición de mi gig tuve que hacer un video mío cantando, este debía contar con buen audio y calidad visual, requerido por la plataforma; además, recopilé otros tres audios cantando diferentes covers demostrando mi habilidad en los géneros musicales en los que se supone soy profesional o experimentada; luego, elegí una foto llamativa que representara cada audio subido y, finalmente, agregué una descripción de mi experiencia, equipamiento, formación y cursos.

Para terminar y publicar mi gig en la plataforma, fijé mi precio básico desde 5 USD (el mínimo que podía comenzar cobrando) y, de hecho, Fiverr se llama así porque, originalmente, todos los servicios ofrecidos en la plataforma costaban desde USD \$5 (cinco dólares). La idea era que los freelancers pudieran ofrecer servicios rápidos y económicos a un precio fijo y accesible. Aunque ahora los precios pueden variar y ser mucho más altos, el nombre “Fiverr” se mantuvo como una marca reconocida y fácil de recordar.

Fiverr, para los freelancers, brinda la opción de publicar hasta tres paquetes en su perfil, el que ya mencioné antes, básico, 5USD (puede ser más elevado, depende de la decisión del freelancer); un estándar, con un precio un poco más elevado (por ejemplo, 20USD) y el paquete premium que es el de precio más elevado y completo (40USD). El freelancer también puede configurar precios de servicios adicionales y optimizar su perfil (en términos de marketing) con palabras claves para el algoritmo y lograr una correcta segmentación para que el cliente ideal lo encuentre y lo contacte. Se espera que cada paquete ofrezca diferentes opciones para que el cliente pueda elegir la que mejor se adapte a sus necesidades.

Así, pude terminar de crear mi perfil, las fotos, videos, audios, descripciones y precios ya estaban colocados y solo quedaba esperar.

Pronto obtuve mis primeros mensajes, una persona me contactaba desde Tailandia, diciéndome que estaba interesada en trabajar conmigo para un proyecto propio de covers que tenía hace tiempo, debía cantar la voz femenina de un dueto. El otro mensaje era de otra persona que quería que creara melodías y armonizara una canción propia, pues decía que le habían gustado mis demostraciones publicadas y que estaba interesado en comprarme un paquete.

³ Un GIG es una oferta de servicio que un freelancer publica en una plataforma digital específica.

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

A partir de ese día comenzó mi bifurcación, daba clases y tenía dos personas esperando mis voces en otras partes del mundo. Cabe destacar que, en el momento en que ambas personas compraron mis servicios, comenzó la cuenta regresiva para el tiempo de entrega del pedido de cada cliente; estos plazos pueden configurarse en el perfil antes de lanzar el gig al público o se pueden definir de común acuerdo con el cliente.

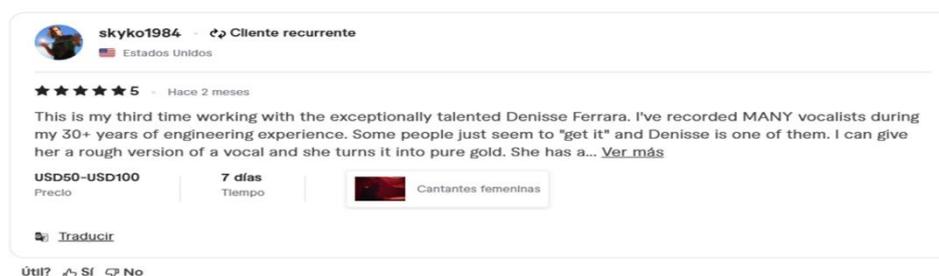
Continué dando clases y, conforme fueron pasando los días, más y más personas me hablaban, ya había entregado las primeras grabaciones que realicé en mi home estudio que, básicamente, era mi habitación en casa. Los clientes estuvieron satisfechos y me calificaron con 5 estrellas, esto último da el puntapié a lo siguiente para seguir comprendiendo el funcionamiento de una plataforma digital como Fiverr.

Método, reseña y puntuación

Cabe destacar que esas primeras puntuaciones fueron clave para la continuidad de mi estadía en Fiverr, pues una mala reseña haría que las personas no me eligieran para sus próximos proyectos.

El sistema de puntuación de Fiverr es simple: una vez que entregas el pedido al cliente y este es aceptado por el mismo, la primera persona en puntuar el trabajo es él, luego escribe unas palabras sobre su experiencia y lo publica. Una vez que el cliente dejó su puntuación (que puede variar de 1 a 5 estrellas, siendo 1 muy malo y 5 excelente), el vendedor, sin poder ver lo que el cliente ha publicado, debe dejar su propia reseña y calificación en base a la experiencia y trato que obtuvo con su cliente durante todo el tiempo trabajado (ver Figura 1).

Figura 1.: Reseña en Fiverr



Fuente:
(Fiverr, s.f.).

Una vez enviada la reseña y puntuación al cliente, esta se publica y se hace visible en el perfil de ambas partes, quedando disponible y a la vista de futuros clientes y vendedores; entonces, los demás usuarios pueden ver y evaluar si es conveniente trabajar con tal cliente o con tal vendedor, guiándose por las calificaciones y reseñas pasadas.

De pronto, luego de dos semanas, mi “*Dashboard*”⁴ se encontraba con varios pedidos, clientes que esperaban mis voces y alumnos a los que cumplir. Llegó el momento de decidir: elegir un solo trabajo. Agradecí los años de experiencia que me dio el mundo de la docencia y decidí enfocarme en esta nueva alternativa que parecía riesgosa en su momento, ya que era novedoso para mí.

Seguí aprendiendo sobre producción musical, servicio al cliente, me enfoqué en mejorar y entregar pedidos (grabaciones) con mayor calidad, siendo músico profesional freelancer de una plataforma digital específica.

Sistema de nivelación e insignias para vendedores

Un párrafo atrás mencioné que era nueva vendedora, pues existen requisitos que cumplir para que un vendedor pueda escalar de nivel en la plataforma Fiverr y así poder incrementar sus precios a medida que obtiene más visibilidad, buena reputación y más demanda. Los niveles son los siguientes y hay evaluaciones mensuales por el soporte de Fiverr que te hacen subir, mantenerte o bajar de nivel.

| |
|--|
| New Seller o Nuevo Vendedor |
| Level 1 o Nivel 1 |
| Level 2 o Nivel 2 |
| Top Rated Seller o Vendedor Mejor Calificado (Elección manual de Fiverr) |
| Fiverr PRO (Entrevista con Fiverr) |

Fuente: (Fiverr, s.f.).

Con el tiempo, y muy progresivamente, fui creciendo, y paso a paso, reseña tras reseña, nuevos aprendizajes, aciertos y errores, logré escalar al primer nivel como vendedora; luego de unos meses alcancé el nivel 2 y allí me quedé hasta el día de la fecha, aspirando y apostando cada día a poder mejorar mi equipamiento y habilidades para tratar con clientes de diferentes culturas.

Me parece valioso aportar una frase que David Méndez (baterista profesional freelancer de Fiverr) mencionó durante la entrevista realizada recientemente (Ver Anexo, p. 6): “Una insignia es solo una insignia motivacional, una imagen más en tu perfil; si eres realmente bueno en lo que haces, no hay insignia que le gane y siempre vas a tener trabajo”.

⁴ También conocido como cuadro de mando, se trata del sistema que brinda información acerca de la evolución de los parámetros esenciales de negocio de una organización o de un área de este (Giordano, 2018).

Precios – Competencia - Oferta demanda y un análisis permanente

A su vez, el acceso a niveles más altos permite una flexibilidad y oportunidad de poder incrementar los precios, pero desde mi perspectiva, esto debe ser muy cuidadoso y meticuloso si se quiere seguir prosperando en la plataforma, dado que no se debe olvidar ni subestimar la cantidad exorbitante de competencia 24/7 y la saturación de esta; siempre habrá alguien que esté más dispuesto y disponible. Desde mi experiencia, los precios se deben subir de a poco y, a su vez, evaluando los precios de la competencia, luego se debe esperar a ver si la demanda está dispuesta a aceptar nuevos precios; esta espera debe sostenerse al menos una semana. Es increíble, pero en un abrir y cerrar de ojos un vendedor puede pasar de tener 15 mensajes en una semana a tener solo dos, esto quiere decir que los precios quedaron fuera del radar entre la coherencia del nivel/precio/competencia, ya que estos siempre van muy asociados.

Certificaciones

Claro que no es necesario tener estudios universitarios para registrarse como vendedor en Fiverr ni tampoco presentar títulos de tecnicaturas, licenciaturas o especialidades para que sean validadas por el soporte. Sin embargo, la diferencia entre un experto estudiado y un talentoso con estudios acotados es evidente en los números a fin de mes. Es ambiguo, la música siempre es subjetiva ante los ojos de cualquier individuo. Pero una persona sin títulos o ningún papel que avale su experiencia profesional, tendrá dificultades solamente al momento que quiera acceder a la categoría Fiverr PRO freelancer, mientras tanto, puede prosperar en niveles normales.

Algo importante que me parece mencionar es que, una vez salido del nivel *new seller* (nuevo vendedor), se puede acceder a la promoción/publicidad de los servicios en la misma plataforma. La metodología es como la de cualquier red social, se coloca el precio por click al anuncio y luego se paga mensualmente la cantidad de clicks que los usuarios de la plataforma dieron a ese anuncio. Esto sirve como método de marketing dentro de la misma plataforma, para obtener más visibilidad y llegar a potenciales clientes

Porcentajes y sistema económico de Fiverr

El sistema económico porcentual de Fiverr es del 20%. Esto quiere decir que todo lo que ingresa a la cuenta del vendedor (incluso si hay propina) tiene esa retención por parte de la plataforma.

Los clientes también pagan una pequeña comisión cuando compran los servicios de un freelancer, es un 5,5% del total del pedido, pero si este es inferior a 75USD (setenta y cinco dólares), se añade una comisión fija de 2.50 usd. Algunos clientes, dependiendo del país en donde se encuentren, además de pagar el impuesto de Fiverr, también deben pagar su impuesto país.

De esta manera, el cliente busca y selecciona un freelancer adecuado para el proyecto. Ambos se comunican para discutir los detalles y llegar a un acuerdo. Una vez establecido el acuerdo, el cliente realiza el pedido y el pago se retiene en la plataforma hasta que el trabajo se complete y se apruebe. El freelancer entrega el trabajo y el cliente revisa los resultados. Si está satisfecho, aprueba el pedido, lo que habilita la opción de dejar una reseña, calificación y propina. Si el cliente deja una reseña, el freelancer también puede evaluar al cliente. Cabe destacar que ninguno de los involucrados podrá ver la calificación que se dieron mutuamente hasta que ambos hayan publicado su experiencia.

En definitiva, les puedo transmitir que Fiverr es una plataforma digital que conecta a freelancers con clientes que buscan una amplia variedad de servicios, comprende una gran variedad de categorías, pero en este caso nos centramos únicamente en la de música y audio. Los freelancers crean perfiles detallados y ofrecen sus servicios a través de “gigs” o proyectos específicos, que los clientes pueden contratar según sus necesidades.

Desde mi punto de vista, Fiverr es una herramienta interesante para freelancers y clientes por igual, facilitando la conexión y colaboración en proyectos de manera eficiente y efectiva.

UPWORK

Con respecto a Upwork Inc., la empresa que se fundó en 2015 a partir de la fusión de dos plataformas independientes prominentes, Odesk y Elance, tenía como objetivo crear un mercado integral para el trabajo independiente.

En Upwork, el sistema de comercio entre clientes y vendedores (freelancers) se basa en varios pasos clave:

Primer y gran diferencia con respecto a Fiverr, en Upwork, el freelancer se postula a proyectos que los clientes publican detallando sus necesidades y requisitos específicos. (Ver figura 2).

Figura 2.*Pedido de un cliente que busca freelancer*

Fuente: (UpWork, s.f.)

En estas publicaciones hay información clave para tener en cuenta. Además de leer y analizar el pedido del cliente, se debe considerar si su pedido cuenta con una insignia especial que dice “*pago verificado*”. En Upwork, un pago verificado significa que el cliente ha proporcionado y confirmado su información de pago en la plataforma. Esto asegura que el cliente tiene una forma de pago válida y que los fondos están disponibles para pagar a los freelancers por el trabajo realizado. Además, se encuentra otro tipo de información, como el país de permanencia y cuántos dólares ha gastado en la plataforma desde su ingreso.

Posteriormente, los freelancers, una vez que analizaron el tipo de proyecto publicado, pueden optar y enviar propuestas, incluyendo su experiencia, tarifas y un mensaje personalizado.

En Upwork no hay un límite específico en la cantidad de propuestas que un cliente puede recibir para un proyecto. Sin embargo, la cantidad de propuestas puede variar dependiendo de factores como la popularidad del proyecto, la categoría del trabajo y la cantidad de freelancers disponibles y activos en la plataforma. El cliente revisa las propuestas y selecciona al freelancer que mejor se ajuste a sus necesidades. Pueden negociar términos y condiciones antes de formalizar el contrato.

Puntos para destacar:

- Una vez contratado, el freelancer comienza a trabajar en el proyecto.
- Upwork ofrece herramientas para el seguimiento del trabajo, como el registro de horas y la gestión de hitos (milestones) para proyectos de precio fijo (para proyectos por hora,

los freelancers registran sus horas trabajadas; para proyectos de precio fijo y a largo plazo, los pagos se realizan al completar y aprobar cada hito).

- Para finalizar, los pagos se gestionan a través de Upwork y este se cobra una comisión del 10% sobre los pagos que reciben los freelancers.
- Después de finalizar el proyecto, tanto el cliente como el freelancer pueden dejar evaluaciones y comentarios. Este sistema asegura transparencia y protección tanto para los clientes como para los freelancers, facilitando una colaboración efectiva y segura.

SOUNDBETTER

SoundBetter es una plataforma que está destinada exclusivamente a músicos, productores, ingenieros de mezcla y masterización, vocalistas, compositores y músicos de sesión, que buscan colaborar y contratar servicios profesionales para mejorar la calidad de sus proyectos musicales. La plataforma también es útil para discográficas y artistas que desean encontrar colaboradores y producir música de alta calidad. Fue fundada en 2012 por Shachar Gilad e Itamar Yunger.

Shachar Gilad es un profesional de la tecnología y el marketing con experiencia como músico, productor musical e ingeniero de audio. Itamar Yunger es un programador full-stack con experiencia en el desarrollo de aplicaciones web.

Respecto a las especificaciones de la plataforma SoundBetter, se destacan las siguientes:

- El objetivo principal de SoundBetter es democratizar la producción musical, permitiendo que músicos y discográficas de todo el mundo se conecten y contraten a los mejores profesionales de la música. La plataforma busca aumentar la transparencia a través de reseñas verificadas y ayudar a los músicos auto-productores a encontrar los socios adecuados de manera segura.
- SoundBetter cobra una comisión del 7% a los proveedores por cada transacción realizada en la plataforma, o sea, a los músicos profesionales freelancers.
- Los pagos se realizan a través del sistema de pago de SoundBetter. Los clientes pueden aceptar una propuesta y pagar a través de PayPal o con tarjeta de crédito. Existen dos términos de pago: pre fundado, donde el cliente financia el monto total del trabajo antes de que comience, y 50/50, donde el cliente paga la mitad al inicio y la otra mitad al finalizar

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

- Un músico profesional que aspire a trabajar en SoundBetter debe tener en cuenta que, en esta plataforma, las transacciones de compra y venta se realizan entre músicos o productores de igual o mayor nivel de profesionalismo y prestigio (esto significa que SoundBetter es más selectiva y exclusiva en cuanto a la venta de servicios).
- Una característica única que destaca y demuestra que es una plataforma seria es el requisito de vincular tu cuenta de artista profesional de Spotify al registrarte (esto garantiza que los usuarios sean competentes y tengan un nivel básico de profesionalismo reconocido por la plataforma; por lo que, si eres un músico profesional, es obligatorio demostrar tu carrera artística al ofrecer tus servicios en SoundBetter).

A continuación, de la página oficial de SoundBetter mencionan este tipo de información relevante para músicos realmente profesionales y de altísimo nivel:

SoundBetter es el mercado líder mundial en producción musical, ayudando a músicos de todo el mundo a conectarse y contratar a los mejores profesionales de la música para que puedan obtener canciones de calidad lista para su lanzamiento.

Con cientos de miles de cantantes, productores, compositores, músicos de sesión e ingenieros de mezcla y masterización profesionales, incluidos decenas de ganadores de premios Grammy, SoundBetter cuenta con la base de datos más completa de profesionales de producción musical verificados para contratación directa en el mundo.

Los músicos pueden descubrir y contratar de manera segura al profesional adecuado según su especialidad, presupuesto, género, créditos, reseñas y muestras de sonido.

¿Quieres trabajar con el productor de Kanye West, el baterista de Billie Eilish, el guitarrista de Jamiroquai, el compositor de Beyoncé, el bajista de Joe Cocker, el guitarrista de Morrissey o el ingeniero de mezcla de Foo Fighters?

Puedes hacerlo en SoundBetter (SoundBetter Inc., s.f.)

Puesta en común y diferencias entre las plataformas: FIVERR - UPWORK - SOUNDBETTER

A continuación, se compararon los principales rasgos de las tres plataformas descritas.

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

| | FIVERR | UP WORK | SOUNDBETTER |
|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Registro gratuito | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Interfaz amigable, fácil e intuitiva. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| El cliente busca al freelancer. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| El freelancer se postula a proyectos. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ganancias en USD | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Altas tarifas de comisiones | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Plazos de pagos razonables | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Impulso de visibilidad pago | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

Fuente: elaboración propia.

Respecto a la interpretación de la siguiente tabla, sugiero que el símbolo de palomita se considere como una afirmación y no como algo positivo, ya que, esto no es una puesta en común de la mejor plataforma, sino más bien una clara diferencia que he investigado entre las tres plataformas seleccionadas. Claro está que un freelancer puede trabajar en varias plataformas al mismo tiempo, pero mi recomendación desde mi experiencia es comenzar con la que mejor se adapte a la manera de trabajar de cada uno. Por ejemplo, el freelancer debe saber si su método de trabajo se amolda a un estilo de proyectos a largo o corto plazo.

DISCUSIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES

Si bien todas son de registro gratuito, otras plataformas de freelancing como Workana y Freelancer, además de SoundBetter y UpWork, ofrecen paquetes mensuales y/o anuales para impulsar las publicaciones y visibilidad de los servicios que los freelancers ofrecen. En UpWork se le adjudica al freelancer cierta cantidad de “Connects”⁵ y mayor visibilidad en la búsqueda de clientes; sin embargo, cuando se acaban, se deberán comprar o invertir en más “connects” para seguir postulándose en futuros trabajos. Lo mismo sucede con Workana y Freelancer, es de gratuito registro y creación de perfil, sí, pero para mayores oportunidades y prosperidad se debe invertir en la plataforma. Finalmente, SoundBetter ofrece la suscripción “Premium” y cuesta USD59 al mes si eres aceptado. Para obtenerla, se debe aplicar y pasar por un proceso de selección que verifica la calidad de tu trabajo y tu perfil completo.

Por su parte, Fiverr es gratuita y no es necesario que se compren impulsos de visibilidad adicionales con planes mensuales o anuales, y se pueden recibir proyectos o propuestas de clientes desde que el freelancer publicó sus servicios de manera pública, aunque sea nuevo vendedor en la plataforma. El músico profesional debe optimizar los servicios que ofrece y, si quiere, puede promocionarse en Fiverr Ads desde el nivel 1 para mayor visibilidad y prioridad por sobre la competencia, como se mencionó anteriormente.

Es importante destacar que las publicidades o promociones deben ser cuidadosamente estudiadas para que valga la pena la inversión, ya que un *gig* mal hecho o poco optimizado no verá frutos de una promoción y seguirá siendo irrelevante en la competencia. Esto es válido para cualquier tipo de publicidad dentro y fuera de las plataformas digitales; en este terreno deben considerarse profundos conocimientos actualizados de marketing, pero dichos conceptos no son los objetivos para alcanzar de esta tesina.

Sobre las tarifas, queda en evidencia que Fiverr es, por lejos, la que más comisiones se deja de los trabajos de los freelancers (el 20%) y, por si fuera poco, la espera es de unos 14 días para poder retirar las ganancias a una billetera internacional. Mientras que UpWork tiene el 10% de comisión y una espera de aproximadamente 7 a 10 días.

⁵ Créditos para postularse a proyectos.

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

Todas las plataformas mencionadas anteriormente ofrecen cursos gratuitos, tips, recomendaciones o demás incentivos e información actualizada para los nuevos y experimentados freelancers, con el fin de mantenerlos competentes.

CAPÍTULO 3

En este capítulo, se presenta un análisis detallado sobre las principales ventajas y desventajas de trabajar como músico freelancer dependiente de una plataforma digital. A partir de entrevistas y encuestas realizadas, y la revisión de experiencias personales, se exploran los aspectos más relevantes que caracterizan esta modalidad laboral, incluyendo las oportunidades que ofrece en términos de autonomía y visibilidad global, así como los desafíos asociados con su implementación. Este enfoque busca proporcionar una perspectiva equilibrada que permita comprender los beneficios y limitaciones del freelancing en el contexto musical profesional, ofreciendo herramientas para que los músicos evalúen su viabilidad como una alternativa laboral.

ENTREVISTAS

Hace casi un año y medio se despertó mi curiosidad por analizar e investigar estas nuevas herramientas que la era tecnológica brinda hace un poco más de una década y que se hicieron notar a raíz de un veloz crecimiento a partir del COVID-19 en el año 2020. Se trata de herramientas desconocidas por muchos y conocidas por una minoría, en algunos casos, a causa de una recomendación o boca en boca.

Conversando con eminencias freelancers (Ver anexo, pp. 3-28), se puede concluir que el impacto a los músicos profesionales en las plataformas digitales ha sido positivo, ya que han tenido maravillosas experiencias y oportunidades en las que afirman que nunca habrían podido acceder si no fuera por la existencia de las mismas, llegar a estar colaborando en grandes canciones, cobrando regalías por las mismas, viajar de un lado a otro siendo contratados por otras bandas internacionales, aparecer en soundtracks de grandes películas o series de cadenas importantes, ser contratados para la creación o participación de jingles para empresas internacionales, son solo algunos de los ejemplos de lo que las empresas como Fiverr, SoundBetter, Airgigs, BeatStars, Upwork, etc. pueden brindar a los músicos.

Ventajas y Desventajas del Freelancing para músicos profesionales

Después del análisis de las entrevistas realizadas a músicos profesionales expertos y eminencias de su plataforma laboral actual, se pudo deducir de una manera general algunos principales rasgos que estos freelancers mencionan a lo largo de las entrevistas desgrabadas (Ver anexo, pp. 3-28). Sin embargo, algunas ideas quedan en el aire, de manera subjetiva o a

libre interpretación, pues algunas ventajas o desventajas dependen de la mirada de cada freelancer y el rubro al que se dedica.

| VENTAJAS |
|------------------------------------|
| Libre manejo de tiempos y horarios |
| Trabajo remoto |
| Visibilidad global |
| Oportunidades internacionales |
| Colaboraciones artísticas |
| Precios fijados por el freelancer |
| Responsabilidad total |
| Elección de proyectos |
| Ganancias en dólares americanos |
| Mantenerse competente |

Fuente: elaboración propia.

| DESVENTAJAS |
|---|
| Inexistencia de obra social |
| Inexistencia de coberturas por lesión o enfermedad |
| Inexistencia de cobertura por vacaciones |
| Comisiones desregularizadas |
| Salario impredecible y fluctuante |
| Soledad y aumento de riesgo de sedentarismo |
| Afrontar grandes cambios constantes (salida de zona de confort) |
| Atención o servicio al cliente (global) |
| Subjetividad artística (cliente-freelancer) |
| Mayor contención y soporte al consumidor que al freelancer. |

Fuente: elaboración propia.

Opiniones “subjetivas”

Se consideran subjetivas algunas ventajas y desventajas porque depende de las características de cada persona en particular y lo que prioriza cada una. En algunos casos, si se

compara lo que para uno es una ventaja, para el otro no lo es. Considerando las entrevistas realizadas (Ver anexo, pp. 7-15), Rui Soares (freelancer y vendedor mejor seleccionado de Fiverr), ama la soledad y poder trabajar solo desde cualquier lugar, mientras que Paola Barba (también freelancer mejor seleccionada de Fiverr), encuentra una fuerte desventaja en la soledad que el freelancing tiene por consecuencia, ya que extraña el contacto social y no le gusta lo que el sedentarismo le hace a su vida. Rui Soares tiene más miedo a que las plataformas un día desaparezcan y ya no tenga su fuente de ingresos principal, existe una clara dependencia actual para este freelancer; pero Paola Barba es, a su vez, Lic. en Fonoaudiología, por lo tanto, ese pensamiento no representa un miedo o desventaja en ella porque puede encontrar otro medio de trabajo o complementar ambos.

En cuanto a las ganancias en dólares, está sujeto a una situación económica a nivel país, siendo 2022 y 2023 uno de los mejores años para los freelancers que trabajaban para el exterior, durante el 2024 y lo que va del 2025 parece una situación que empeora día tras día, al menos para los freelancers argentinos, así lo menciona Paola Barba (Ver anexo, p. 12).

Otro rasgo subjetivo marcado como desventaja es la atención al cliente, puede ser algo desafiante al comienzo al tratar con tantas culturas diferentes. Para algunos freelancers esto representa un problema y para otros no tanto, siempre existe la ayuda de nuevas herramientas como “Copilot” o “Chat GPT” que pueden ayudar a traducir y redactar de manera más amable, profesional y con toques nativos dependiendo del país del cliente con el que estemos tratando y no es necesario ser un experto para acceder a estas herramientas.

Mantenerse competente en el mercado, para la gran mayoría de los freelancers, es un rasgo positivo, desafiante, dinámico e intelectual que les gusta afrontar constantemente para permanecer disponible en este tipo de plataformas demandantes, salir de la zona de confort, a diario, buscando nuevas opciones y herramientas complementarias, estudiando las novedades del contexto, además de su propia habilidad puede ser excelente para algunos, aunque para otros no lo es tanto. De igual manera, la responsabilidad total de la toma de decisiones es un rasgo que unos adoran y para otros es una responsabilidad demasiado alta de asumir.

Además, algunos freelancers hicieron notar su inconformidad en cuanto a la sobrepoblación y la saturación de vendedores en las plataformas.

En la mayoría de las entrevistas se menciona que no es grato tener un sueldo fluctuante, se toma como una de las “desventajas” que hay que asumir, sin embargo, Mauro Henríquez (Filmmaker profesional y freelancer experimentado de Upwork) trae un consejo alentador para aquellos jóvenes que piensan en comenzar a incursionar estas plataformas y tienen dudas sobre la incertidumbre económica mensual (Ver anexo, p. 28).

Consejos que le daría a la gente que se está iniciando, eso, entender qué vas a hacer, y cuál es tu perfil como freelancer, qué querés tener, si vos querés ser un freelancer 24/7 que viva pura y exclusivamente de eso, y que genere mucho dinero, no solamente vivir, adelante, hazlo, pero tenés que saberlo, o si querés serlo como trabajo secundario, que le genere un dinero extra y comenzar, sobre todo si son músicos, mi consejo es, que es lo que hecho yo como Filmmaker, háganlo, pero mi estrategia toda la vida fue que el freelance sea esa tercera pata que va a mantener mi trabajo como Filmmaker que al fin está relacionado al arte, que es muy difícil vivir del arte, que sea esa tercera pata que me mantenga estable, porque para mí las carreras artistas son una maratón, y no son una carrera de 100 metros en velocidad, es acerca de aguantar y de poder mantenerse y si uno agarra un trabajo de algo porque lo necesita, de lo que sea, pizzero por ejemplo, lo que sea porque con la música no alcanza o todavía no se te da o no has conseguido las posibilidades, ser pizzero está totalmente alejado a lo que estás haciendo, entonces mi estrategia fue, bueno, ¿cuál puede ser un trabajo que esté lo más cercano posible a mi profesión hasta que yo pueda filmar mi película, mi serie o cumpla el sueño que tengo de narrar? Ese es mi consejo para cualquier persona que se dedique al arte y quiera freelancear, tener una buena estrategia para generar una base que te permita seguir con tu carrera y que esté lo más cercana posible a tu profesión. (Mauro Henríquez).

ENCUESTAS

Con la finalidad de obtener datos claves sobre el conocimiento en general de estas plataformas digitales, durante los meses de octubre y noviembre del año 2024, se realizaron, aproximadamente, 50 encuestas (Ver Anexo, pp. 30-57), entre ellas, músicos en general, freelancers y ex freelancers de plataformas digitales. Para obtener dichos resultados, difundí un enlace de Google Forms por las redes sociales oficiales de la Facultad de Artes y Diseño, mis redes sociales y también seleccioné colegas freelancers de mis contactos.

Análisis de resultados de la encuesta a Músicos en General

Se cubrió un rango etario desde los 18 hasta los 40 años aproximadamente, como se mencionó anteriormente. Estos son los resultados que arrojaron las encuestas a músicos en general.

Gráfico 1.

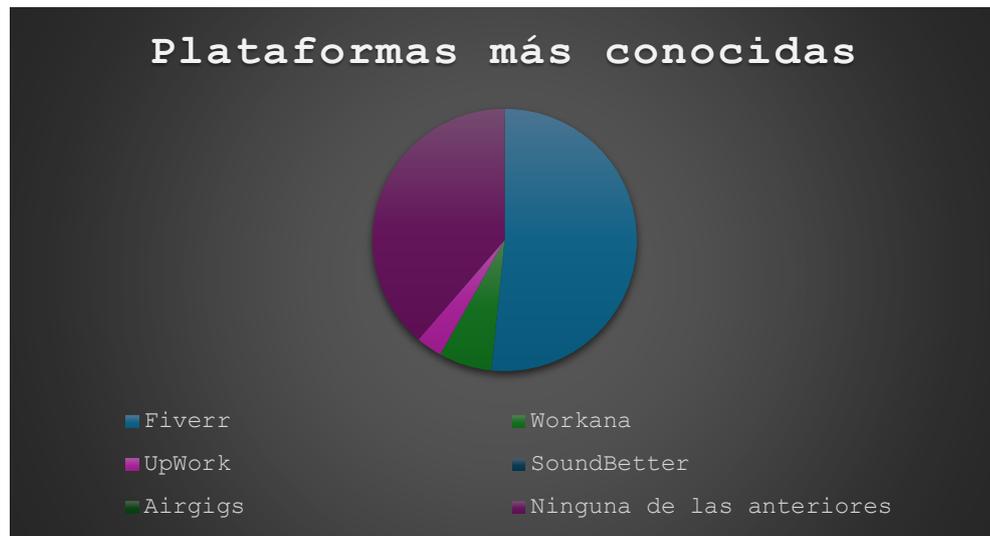
Conocimiento del término "Freelancer"



Fuente: elaboración propia

El 87,1% tenía conocimiento de la existencia del término "FREELANCER", mientras que los demás músicos en general encuestados nunca habían escuchado el término.

Posteriormente, se les consultó si habían intentado o experimentado trabajar como freelancers. Los resultados revelaron que el 50% de los encuestados había incursionado en esta modalidad, mientras que el 50% restante indicó no haberlo hecho. Posteriormente, el 64,5% respondió que tenían conocimiento de que en estas plataformas se pueden ofrecer servicios profesionales de manera remota e independiente.

Gráfico 2.*Plataformas más conocidas*

Fuente: elaboración propia.

Con el 51,6%, Fiverr es la plataforma más conocida, seguida de Workana con el 6,5% y, finalmente, Upwork con un 3,2%. El resto no conocía ninguna de las plataformas mencionadas en la encuesta (38,7%).

Lo curioso es que la mayoría de los encuestados conocieron las plataformas por recomendación de un amigo o de boca en boca, de lo que se puede deducir que estas empresas no están invirtiendo en mucha publicidad o promoción, al menos, en América Latina.

Entre los años 2020 y 2024 se nota un creciente nivel de conocimiento de estas plataformas; aunque no todos se registraron o vendieron sus servicios, ya sabían de su existencia.

El 61,3% de los músicos consideró que podría ser freelancer en el futuro, mientras que el resto dijo que tal vez y una minoría sostuvo que no.

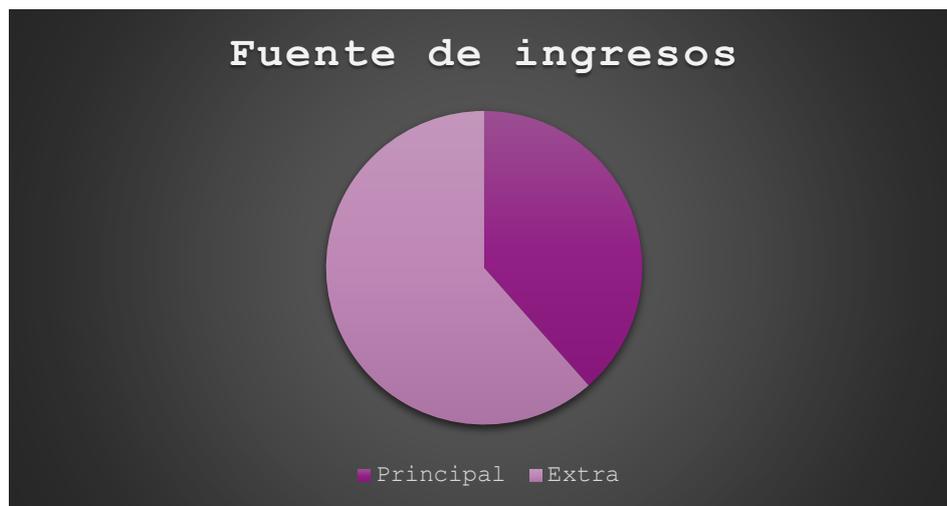
Con estos datos, se puede afirmar que hay conocimiento y curiosidad de parte de los músicos en general por indagar en estas plataformas, puntualmente en Fiverr, hasta el momento es de las más conocidas al menos en la provincia de Mendoza y Buenos Aires, seguida de UpWork y luego Workana. Lo evidente es que, a partir de la pandemia, estas plataformas se hicieron notar de boca en boca ante la necesidad de seguir adelante de manera remota. Se desconoce la falta de publicidad en Argentina por parte de estas empresas. No obstante, se encuentran profundas y curiosas ganas de los músicos por intentar ser freelancer en el futuro, una vez que se sientan preparados para afrontar lo nuevo.

Análisis de resultados de la encuesta a Freelancers

Curiosamente, tanto los freelancers actuales como los ex freelancers ocupan el rango etario a partir de los 24 años hasta los 38 aproximadamente. Al parecer, los más jóvenes aún no se ven atraídos, ya que están ocupados terminando sus carreras profesionales o trabajando a tiempo completo, o simplemente no están interesados o no tienen el conocimiento suficiente sobre las plataformas digitales u infinidad de motivos desconocidos.

Gráfico 3.

Fuente de ingresos



Fuente: elaboración propia.

Los freelancers encuestados actuales llevan aproximadamente de 2 a 3 años en el rubro. Algunos perciben sus ganancias principales solo de estas plataformas (38,5%), mientras que otros lo tienen como un complemento o añadidura a su trabajo fijo o estable (61,5%).

De nuevo, los encuestados en su mayoría (76,9%) trabajan en Fiverr y la consideran de las más relevantes en la industria.

Gráfico 4.

Barreras tecnológicas y generacionales

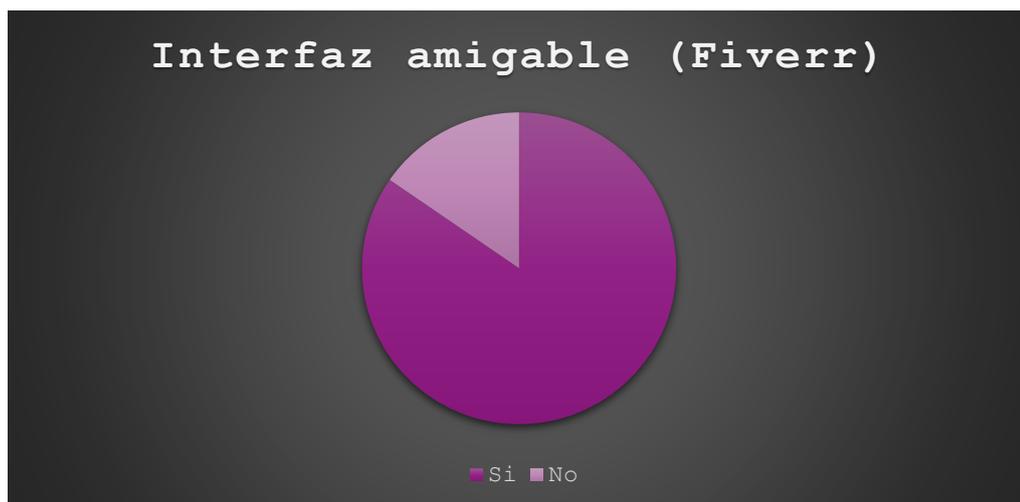


Fuente: elaboración propia.

Hay un fuerte debate sobre la consideración y las posibles existencias de barreras tecnológicas y generacionales sobre el funcionamiento de las plataformas, ya que el 30,8% encuentra conflictos y el otro 30,8% no lo encuentra, mientras que la respuesta "TAL VEZ" tuvo el 38,4% de los votos.

Gráfico 5.

Interfaz amigable (Fiverr)



Fuente: elaboración propia.

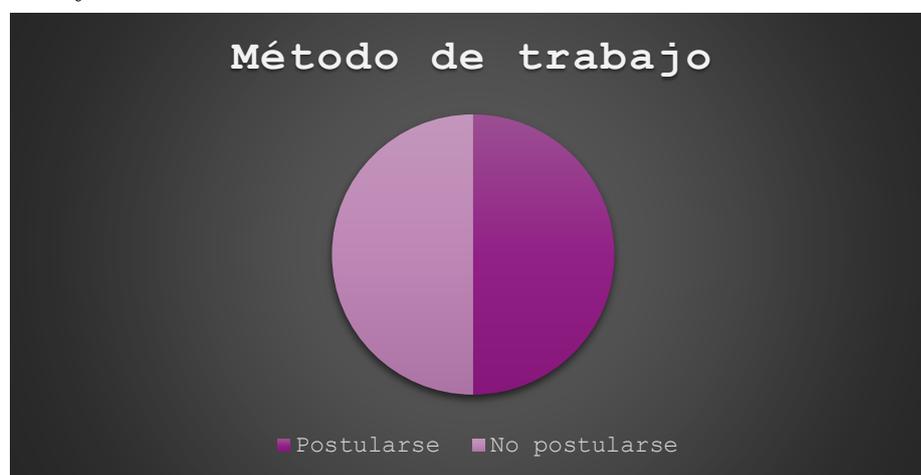
Se puede rescatar que la mayoría (84,6%) opina con optimismo que las interfaces son amigables e intuitivas para cualquier usuario, fáciles de comprender, ya que intentan ser similares a una red social tradicional.

Por último, los freelancers músicos profesionales recomiendan encarecidamente que otros músicos profesionales se aventuren en el mundo del freelancing, puesto que creen en el potencial de la salida laboral que estas plataformas ofrecen como una oportunidad o alternativa.

En consideración a los freelancers con algunos años de antigüedad en las plataformas como Fiverr, Upwork, etc., se hicieron diferentes preguntas en las que tenían que colocar si la siguiente opinión era una ventaja o desventaja para ellos.

Gráfico 6.

Método de trabajo



Fuente: elaboración propia.

De las primeras ventajas, se encuentran dos polos o diferentes maneras de trabajo que los freelancers eligen, un 50% prefiere postularse en proyectos y competir contra otros profesionales freelancers, mientras que al otro 50% le gusta que los clientes lleguen a su bandeja de mensajería ya conociendo el portafolio y experiencia que estos publican en su perfil.

En cuanto al trato con personas de todo el mundo, el 100% ama estos intercambios culturales, pueden verse como constantes oportunidades de contactos, visibilidad global y grandes proyectos por venir. A esto mismo se suma el casi 100% de la responsabilidad total, ya que los freelancers se hacen cargo de todo, sus estadísticas, su trato y su nivel de servicio al cliente, teniendo el total manejo de sus horarios laborales y elección de proyectos, así como trabajo remoto desde casa, logrando un equilibrio importante entre su carrera profesional y su vida personal.

Otro factor positivo es mantenerse constantemente actualizado con las novedades para sus habilidades y la necesidad de ser cada vez más competentes. Desde este punto de vista, el músico profesional no se siente obsoleto o innecesario en un mundo con tanta diversidad y alta competencia global.

Gráfico 7.

Trabajo en soledad

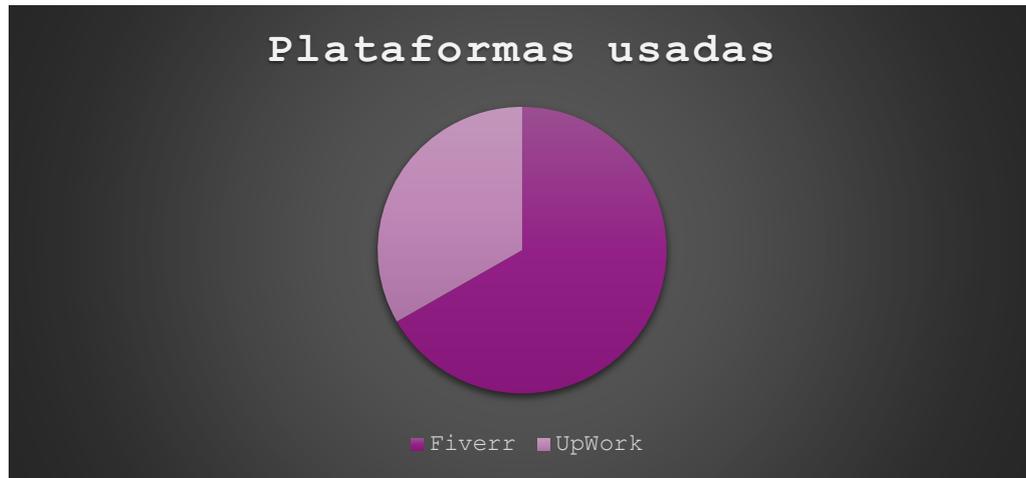


Fuente: elaboración propia.

Los freelancers están muy al tanto de sus desventajas, y lo toman como “*gajes del oficio*”, como el tener que costearse sus vacaciones, seguro médico o, incluso, la pérdida de días laborales ante una lesión o enfermedad, ya que es parte en la elección de ser independiente. Por tal motivo, continúan recomendando la plataforma. Finalmente, respecto al trabajo en soledad que un freelancer sufre en comparación de un trabajo tradicional donde hay contacto constante con la sociedad, el 69,2% lo prefiere, y el 30,8% extraña la compañía de unos compañeros, reuniones sociales, charlas casuales, etc.

Análisis de los resultados encuestas a Ex Freelancers

Debido a la relativa novedad de las plataformas digitales y a la limitada capacidad de alcance masivo de este estudio, la identificación de músicos profesionales que hayan trabajado como freelancers presentó grandes dificultades. No obstante, se llevó a cabo un esfuerzo exhaustivo para establecer contacto con aquellos pocos que accedieron a participar en la encuesta.

Gráfico 8.*Plataformas usadas*

Fuente: elaboración propia.

Ocupando un rango etario desde los 24 hasta los 38 años, estos ex freelancers han intentado y experimentado principalmente en plataformas como Fiverr 66,7% y Upwork 33,3% durante un periodo aproximado que va desde los seis meses al año y medio.

Gráfico 9.*Principales desafíos*

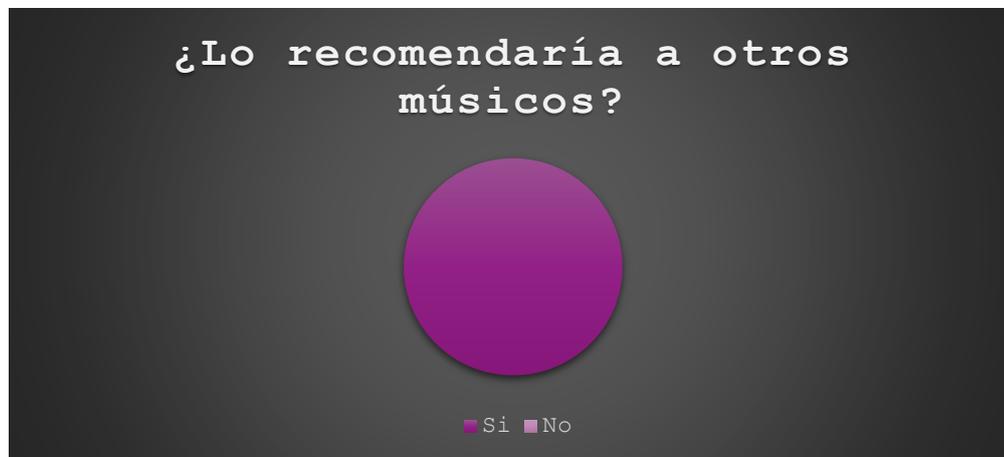
Fuente: elaboración propia.

Durante los años 2020 y 2022, la mayoría de los músicos profesionales encontraron algunos desafíos. Entre ellos, el trato recibido (33,3%) por parte de algunos clientes y la falta de mensajes (33,3%) que no resultaron en futuras ventas, lo que les generó cierto nivel de estrés, ansiedad e, incluso, frustración (33,3%), dando como resultado el abandono del freelancing.

Gráfico 10.*Ingresos del freelancing*

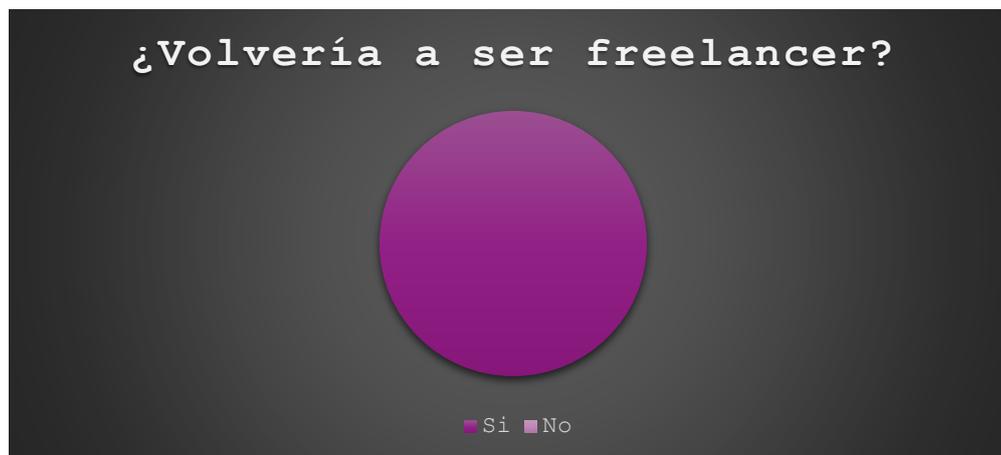
Fuente: elaboración propia.

Afortunadamente, los ingresos que percibieron siempre fueron un complemento a otro trabajo estable (100%), por lo que no tenían tanta presión ni responsabilidad de depender únicamente del freelancing.

Gráfico 11.*Recomendación a otros músicos*

Fuente: elaboración propia.

Con una perspectiva optimista, los ex freelancers recomiendan a otros músicos promocionar sus servicios profesionales (100%).

Gráfico 12.*Volver a ser freelancer***Fuente: elaboración propia.**

Finalmente, los ex freelancers indican que estarían dispuestos a intentar ser freelancers nuevamente en el futuro (100%).

Los músicos profesionales que trabajaron como freelancers durante un período de 4 meses a 2 años en plataformas destacadas como Fiverr y Upwork entre los años 2020 y 2022 tienen entre 24 y 38 años. A pesar de que estas actividades representaban únicamente un ingreso extra, los principales motivos por los que dejaron de vender sus servicios allí fueron malas experiencias con clientes y la falta de mensajes recibidos, lo que les generó estrés, ansiedad o frustración. Las posibilidades de tener una mala experiencia o poco éxito en una plataforma digital son amplias.

Entre las razones específicas se encuentran:

- Falta de conocimiento sobre el manejo y funcionamiento de las plataformas.
- No tener nociones básicas del idioma inglés ni de las herramientas que pueden ayudar con las barreras lingüísticas.
- Falta de conocimientos básicos en marketing digital, servicio al cliente o una pobre optimización de un gig y perfil de freelancer.

Otras opciones válidas también pueden ser: el freelancer no se identificó con este entorno, no le agradó y decidió no continuar; puede haber sido un proceso revelador para darse cuenta de lo que realmente busca en su vida laboral.

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

La falta de clientes en estas plataformas puede deberse a una amplia variedad de errores que deben evaluarse en cada caso en particular. Sin embargo, los exfreelancers recomendarían a otros músicos que intenten trabajar en estas plataformas, y ellos mismos considerarían volver a hacerlo.

CAPÍTULO 4

CONCLUSIÓN

Las plataformas digitales han reconfigurado de manera profunda el panorama de los músicos freelancers, ofreciendo nuevas oportunidades laborales que, hasta hace poco, estaban restringidas por las estructuras convencionales y los modelos de negocio tradicionales que han dominado la industria musical durante décadas. Este cambio ha sido fundamental para la evolución del sector y ha permitido a los músicos tomar las riendas de su carrera, enfrentándose a un entorno cada vez más dinámico y competitivo. Por otra parte, este enfoque resulta particularmente adecuado para aquellos músicos profesionales que aspiran a equilibrar su vida profesional, académica y personal, especialmente en momentos en los que no enfrentan una carga significativa de responsabilidades o presiones. Asimismo, puede ser una opción viable para jóvenes adultos que cuentan con una situación económica estable, con una vida estructurada y equilibrada, quienes desean iniciar una transición hacia un cambio laboral o complementar sus ingresos mediante actividades de freelancing. La hipótesis central de este estudio, que sostiene que las plataformas digitales disponibles en la web han generado un impacto considerable en la carrera de los músicos profesionales, ha sido confirmada rotundamente a lo largo de la investigación, como lo demuestran los hallazgos obtenidos.

El análisis revela que las plataformas digitales no solo ofrecen a los músicos una vía alternativa para ganar visibilidad y aumentar su flexibilidad laboral, sino que también se constituyen como herramientas clave para la interacción directa con audiencias globales. Un claro ejemplo de esto es la plataforma Fiverr, que se presenta como una opción efectiva para que los músicos gestionen su carrera de forma autónoma y sin la necesidad de recurrir a intermediarios. Esta plataforma, al igual que muchas otras, permite a los músicos freelancers establecer sus tarifas, elegir sus horarios y ofrecer una amplia gama de servicios. La autonomía que brinda Fiverr, y plataformas similares, no solo responde a una necesidad práctica, sino también a un cambio de paradigma en el que el músico asume el rol de empresario y gestor de su propia imagen y oferta profesional.

Además, las plataformas digitales han transformado la producción y distribución musical. Ya no es necesario que los músicos dependan de costosos estudios de grabación o de sellos discográficos para lanzar su música. Con el uso de herramientas accesibles, los músicos pueden producir, grabar y distribuir sus trabajos directamente desde sus hogares, superando las barreras económicas y logísticas que anteriormente limitaban el acceso al mercado. Esto,

sumado a la capacidad de conectar con audiencias globales, ha permitido que músicos de diversas partes del mundo accedan a oportunidades antes impensables, desafiando las jerarquías que una vez definieron el acceso a la industria musical.

Las entrevistas, encuestas y observaciones directas realizadas a lo largo del estudio refuerzan la hipótesis de que las plataformas digitales no solo amplían las oportunidades laborales para los músicos, sino que también les ofrecen ventajas competitivas significativas. Entre estas ventajas se incluyen la posibilidad de competir a escala global, el acceso a herramientas avanzadas de análisis de datos y retroalimentación sobre su trabajo, y la capacidad de diversificar las fuentes de ingresos. Hoy en día, los músicos no solo pueden ofrecer su talento y habilidades musicales específicas, sino también una amplia gama de servicios especializados. Entre ellos se encuentran la producción y edición musical, mezcla y masterización, creación de videos musicales personalizados, composiciones y jingles a pedido, arreglos musicales, transcripciones, recreaciones o humanización de piezas generadas por inteligencia artificial, composición de letras, presentaciones en vivo como músicos de sesión, enseñanza musical y más. Esta diversificación de servicios e ingresos permite a los músicos fortalecer su estabilidad financiera en un contexto marcado por la creciente incertidumbre económica y la volatilidad de la industria.

Por otro lado, el uso de plataformas digitales ha impulsado una redefinición del concepto de “músico profesional”. En la actualidad, ser un músico freelancer va más allá de la creación artística; implica una habilidad multidimensional que combina la creación musical con la autogestión digital, el marketing personal y la gestión de comunidades online. En este nuevo escenario, los músicos deben ser emprendedores, desarrollando competencias adicionales como la gestión de redes sociales, la construcción de una marca personal y el análisis de datos sobre sus audiencias. Este enfoque integral de la carrera musical presenta nuevos desafíos, como la gestión del tiempo y la organización de recursos, pero también abre una amplia gama de posibilidades para aquellos músicos dispuestos a adaptarse y evolucionar con las tendencias digitales.

A pesar de los retos asociados con la competencia global y la saturación de las plataformas digitales, la capacidad de los músicos para conectar con audiencias internacionales y explorar nuevas formas de monetización les otorga una ventaja competitiva significativa. Las plataformas digitales, en este sentido, no solo abren nuevas puertas para la carrera de los músicos, sino que también les permiten desafiar las estructuras tradicionales de la industria,

proporcionando una vía para prosperar sin depender de los intermediarios que históricamente han dominado el sector.

En resumen, las plataformas digitales han demostrado ser un motor clave en la evolución de la industria musical, no solo proporcionando nuevas oportunidades laborales, sino también transformando el rol del músico freelancer. Si bien los desafíos como la visibilidad en un mercado saturado continúan, la capacidad de los músicos para gestionar su carrera de manera independiente, explorar múltiples fuentes de ingresos y conectarse con audiencias globales, les ofrece un horizonte de posibilidades que antes era inimaginable. Este nuevo contexto digital empodera a los músicos, dándoles un control sin precedentes sobre su carrera y permitiéndoles reinventarse constantemente en un mundo en el que las oportunidades, como las olas del mar, son infinitas y siempre cambiantes.

El mundo del freelancing para los músicos es como un viaje en canoa, lleno de incertidumbre, pero también de infinitas posibilidades. La clave está en navegar con confianza, ajustarse a las fluctuaciones del mercado y aprovechar cada oportunidad que surge. Al final del día, el músico que sabe gestionar sus recursos y conectar con su audiencia tiene la capacidad de definir su propio destino profesional, eligiendo sus propias rutas y estableciendo sus propios límites.

Denisse Ferrara

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Affde. (22 de julio de 2021). *Estadísticas de crecimiento y uso de Fiverr. ¿Cuántas personas usan Fiverr en 2021?* Affde. <https://www.affde.com/es/fiverr-users.html>
- Anderson, C. (2006). *The long tail: Why the future of business is selling less of more*. Hyperion.
- Becker, H. (2014). Postface. En K. Hammou (Ed.), *Una historia del rap en Francia* (pp. 161-170). Siglo XXI.
- Becker, H. (2016). *Mozart, el asesinato y los límites del sentido común*. Siglo XXI.
- Belzunegui, E. (2002). *Teletrabajo, estrategias de flexibilidad*. Consejo Económico y Social de España.
- Blasco, L. (19 de enero de 2018). ¿Qué significa realmente ser un “millenials” y cuáles son los mitos y verdades sobre esta “generación perdida”? *BBC News*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-42722807>
- Blinder, A. S. y Krueger, A. B. (2013). Alternative measures of offshorability. A survey approach. *Journal of Labor Economics*, 31(2), 97-128.
- Boix, O. A. (2018). Amateurs y profesionales: una mirada desde los mundos musicales emergentes. *LIS, Letra, Imagen, Sonido. Ciudad mediatizada*, 10(19), 55-72.
- Caló Peralta Ramos, M. (2024). *Potenciando perfiles: estrategia de capacitación para freelancers en el mundo remoto. Creación de comunidad y nuevas herramientas para asistencia a trabajadores remotos independientes*. [Tesis de grado. Universidad de San Andrés].
- Castells, M. (1996). *The rise of the network society: the information age, economy, society, and culture*. Wiley-Blackwell.
- Ceceña Sánchez, I. A. (2016). *Vivir del arte: la actividad económica del músico independiente en Tijuana*. [Tesis de grado]. El Colegio de la Frontera Norte, México.
- Conferencia Internacional para Freelance (2019). *Declaración final*. FIM.

- Fernández, J. L. (2014). Del Broadcasting al Networking musical. En *Postbroadcasting: Innovación en la industria musical*. La Crujía.
- Finnegan, R. (1989). *The Hidden Musicians: Music Making in an English Town*. Cambridge University Press.
- Flor, M. (2019). *El gran salto, guía para lanzarte como freelance en las industrias musicales*. Cúspide.
- Fouce, H. (2012). Entusiastas, enérgicos y conectados en el mundo musical. En N. García Canclini, M. Urteaga Castro Pozo y F. Cruces (Coords.), *Jóvenes, culturas urbanas y redes digitales* (pp. 169-185). Ariel y Fundación Telefónica.
- Frith, S. (2006). La industria de la música popular. En S. Frith, W. Straw y J. Street (comps.), *La otra historia del rock* (pp. 53-85). Manontropo.
- Giordano, L. A. (2018). *Dashboard. Bases de datos masivos*. [Trabajo final de grado]. Universidad Nacional de Luján, Buenos Aires.
- Graham, M., Hjorth, I. y Lehdonvirta, V. (2017). Digital labour and Development. Impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker liveliheads. *Transfer: Review of Labour and Research*, 23(2), 135-162.
- Hennion, A. (1996). L'amour de la musique aujourd'hui. Une recherche en cours sur les figures de l'amateur. En A. Darré (ed.) *Musique et politique: Les répertoires de l'identité* (pp. 41-48). Presses universitaires de Rennes.
- Kenney, W. H. (2005). *Jazz on the river*. University of Chicago Press.
- Léard, F. (2008). *L'univers des musiciens. Analyse d'une expérience artistique*. Press Universitaires du Mirail.
- Lehdonvirta, V. (2018). Flexibility in the gig economy: managing time on digital work platforms. *Journal of Sociological Research*, 11(3), 204-220.
- Miñan, M. (2024). *Concepto de freelance: para qué sirve, ejemplos y autores*. <https://www.definicionwiki.com/>

- Monteiro Rocha, L. M. (2022). *El papel de los guardianes en la industria musical. Estudio de caso de tres hipótesis de comunicación de productos musicales*. [Tesis de grado]. Universidad de Porto.
- Olson, M. H. (1987). *An investigation of the impacts of remote work environments and supporting technology*. Stern School of Business.
- Pérez Villalón, F. (1999). Barthes y la música: esquema teórico en tres figuras. *Resonancias*, 4, 25-34.
- Pujol, S. (4 de febrero de 2018). La canción no es la misma. *Página 12*. <https://www.pagina12.com.ar/93312-la-cancion-no-es-la-misma>
- Schteingart, D., Kejsefman, I. y Pesce, F. (2021). Evolución del trabajo remoto en Argentina desde la pandemia. *Documento de Trabajo del CEP XXI*, (5), 1-42.
- Seeger, C. (1949). Professionalism and Amateurism in the Study of Folk Music. *The Journal of American Folklore*, 62(244), 107-113.
- Stewart, A., Stanford, J. y Hardy, T. (2019). *The wage crisis in Australia: What it is and what to do about it*. University of Adelaide Press.
- Sundararajan, A. (2016). *The sharing economy: the end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. MIT Press.
- Taruskin, R. (2005). *The Oxford History of Western Music*. Oxford University Press.
- Trías de Bes, F. (2007). *El libro negro del emprendedor*. Cúspide.
- Wood, A. J., Graham, M., Lehdonvirta, V. y Hjorth, I. (2019). Good gig, bad gig. Autonomy and algorithmic control in the global gig economy. *Work, Employment and Society*, 33(1), 56-75.

Páginas web:

Airgigs. (s.f). <https://www.airgigs.com/>

BeatStars. (s.f). <https://www.beatstars.com/free-beats>

Fiverr. (s.f.). https://www.fiverr.com/?source=top_nav

SoundBetter. (s.f). <https://soundbetter.com/>

UpWork. (s.f.). <https://www.upwork.com/>

Vocalizr. (s.f). <https://vocalizr.com/>

Workana. (s.f.). <https://www.workana.com/es>



DENISSE G. FERRARA ADID

**"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos
Freelancers en la Era Tecnológica"**

ANEXO

Carreras Musicales -Facultad de Artes y Diseño-
Universidad Nacional de Cuyo

DIRECTORA: LIC. PAULA LEDACA

CODIRECTOR: ING/PROF. GONZALO DE BORBÓN

MENDOZA, ARGENTINA

2025

En este apartado, se exponen los resultados obtenidos de todos los procesos de investigación y respaldo de los capítulos. Se encontrará:

- Entrevistas realizadas a freelancers de alto nivel y experiencia que trabajan en una o más de una plataforma digital.
- Casos de éxito, músicos profesionales freelancers insertados por mí en el mercado.
- Exposición del modelo de las encuestas a músicos en general, freelancers y ex freelancers mediante "Google Forms". Breve análisis de resultados según los gráficos obtenidos.
- Proceso, objetivos, modelo de inscripción, gráficos, análisis y resultados obtenidos del "*Curso introductorio al freelancing para músicos profesionales*" (Con Fiverr).

ENTREVISTAS

Entrevista 1

El día 1 de enero del 2025 realicé una entrevista a un freelancer músico profesional que se dedica a vender sus servicios como baterista en Fiverr. Recientemente, ha subido a la categoría de vendedor mejor calificado (TRS o Top Rated Seller). A continuación se presenta todo su proceso, experiencias y enseñanzas.

Datos personales del entrevistado:

Con más de 18 años de experiencia como baterista profesional, David ha participado en importantes y numerosos eventos, siendo uno de ellos el prestigioso “FESTIVAL RIVADAVIA CANTA AL PAÍS”, en el año 2016, junto a grandes artistas como Luciano Pereira y Jorge Rojas.

Nombre y Apellido: **David Méndez.**

Edad: **36 años.**

Locación: **CABA, Buenos Aires, Argentina.**

Habilidad: **baterista profesional.**

Preguntas

1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al freelancing?

3 años y medio.

2. ¿Cómo conoció o inició este nuevo rumbo?

Un amigo me lo recomendó.

3. ¿En cuál plataforma trabaja prioritariamente? ¿Por qué la elige?

Trabajo solo en Fiverr y la elijo porque es cómoda y me ha dado resultados. Creo que funciona bien y las reglas son claras, ya que nunca he tenido que contactar al soporte por algún problema o inconveniente, lo cual dice que la página está bien hecha.

4. ¿Intentó o indagó en otras plataformas? ¿Cuáles?

Esta página ya cubría todas mis necesidades y no necesité registrarme en otras.

5. ¿Cuál fue el factor decisivo de elección?

La regularidad del trabajo.

6. En cuanto a lo económico, ¿cómo te ha ido con la estabilidad?

La economía no ha sido fija, pero he sabido financiar mis ingresos, hay meses que es muy bueno y hay meses que es muy malo. Todo está en cómo administrar el dinero.

7. ¿Planea elegir o incluir otra plataforma en el futuro?

No creo, porque siento que todavía tengo mucho por explotar en Fiverr, todo lo he hecho hasta ahora ha sido solo con la publicación de un GIG que ni siquiera está al 50% de lo que puedo ofrecer en realidad.

8. ¿Es su principal fuente de ingresos ser freelancer o es un extra? ¿Por qué?

Es la principal fuente de ingresos, no siento que tenga que complementar con otro tipo de trabajo. Si tuviera que agregar algo, haría más gigs, en todo caso; si querés más dinero, tenés que ofrecer más servicios u ofertas de cosas que la gente necesite. Fiverr se basa en hacer algo muy bien y que la gente necesite, si tenés esas dos cosas, siempre vas a tener trabajo.

9. ¿Cuál dirías que es el potencial de estas plataformas digitales para la salida laboral de los músicos?

Todo depende de cuán profesional seas y lo que puedas ofrecer.

10. Tantos años de experiencia deben haberle enseñado algo ¿Cuáles dirías que son los beneficios, ventajas y desventajas de ser freelancer?

Encuentro como beneficio el tiempo, manejar tus tiempos, no tener jefe. A veces la recompensa del trabajo es igual a tu esfuerzo. En un trabajo fijo, la paga siempre será la misma y, en cambio, con Fiverr he encontrado más reconocimiento por el esfuerzo de mi trabajo.

Y como desventaja, mmm, no tener una cuota fija, podés proyectar hasta un futuro inmediato o a corto plazo porque no sabes cuánta plata vas a tener garantizada por mes. También, si te lesionas, no hay nada que te cubra esos días de trabajo perdidos.

11. ¿Cuál es el mayor dolor de un freelancer? Por ejemplo, una encuesta realizada a comienzos de este año por freelancers españoles de LinkedIn reveló que el mayor dolor es no saber explicar lo que hace y a qué se dedica en menos de 30 segundos.

No lo sé, pero creo que los freelancers que abarcan demasiado y aprietan poco quieren todo, quieren pegarla con algo y no saben cuál es su verdadero talento en el que realmente son expertos. Diría que te dediques a lo que sos bueno y lo que sabes hacer y que no sabe hacer otro. Ofrecer lo que uno sabe manejar en su totalidad.

12. ¿Dirías que la plataforma en la que trabajas actualmente posee una interfaz amigable e intuitiva para el usuario? Tanto compradores como vendedores.

Sí, está muy bien hecho.

13. ¿Cree en la existencia de barreras generacionales o de competencias tecnológicas dentro del mundo de las plataformas digitales?

No, tranquilamente una persona de 70 años puede comprar y vender. Es más, esa es otra ventaja, no hay límite de edad para trabajar.

14. Como músico profesional, ¿qué o cuántas variedades u oportunidades o facilidades te proporcionó ser freelancer en Fiverr?

Oportunidades, por ejemplo, participar en soundtracks de películas y eventos a los que nunca hubiera llegado si no tuviera los contactos y la visibilidad internacional que me da esta plataforma.

15. ¿Qué significa para usted estar en el mercado? ¿Trae consigo una responsabilidad constante?

Para mí no, por mi libertad financiera, si viviera pendiendo de un hilo sí, sería una responsabilidad más grande y en cuanto a lo competente, sí, es una responsabilidad estar constantemente actualizado con lo novedoso y tecnológico además del diario estudio de mi instrumento.

16. ¿Qué herramientas o requerimientos necesitan tener en cuenta los músicos profesionales para emprender el mundo del freelancing?

Equipamiento básico para sonar mejor o igual que la competencia, buena placa de audio, pc, etc... No podés entregar cualquier cosa al cliente, si no, no sos competente. La industria requiere un estándar mínimo.

17. ¿Consejos o recomendaciones para los futuros freelancers?

Ser competitivo con los precios al principio hasta hacer una base de clientes, o sea, precios muy accesibles hasta tener tus clientes recurrentes u ofrecer un servicio que no exista y sea totalmente demandado o que no tenga competencia.

18. ¿Acotaciones extras que quiera decir, consejos?

No pensar que el camino del freelancer es un atajo, sino más bien un camino poco tradicional pero que puede derivar en mejores resultados. Porque en un trabajo tradicional vos te metes y ya sabes tu proyección, en cambio vos acá te metes y podés terminar cantando para una banda en Portugal, ¿entendés? El objetivo final del trabajo no tiene que ser el dinero, recomiendo que se intente, si sos una persona que tiene demasiadas responsabilidades, mi recomendación es que el freelancing sea un complemento paralelo a tu trabajo que te da paz y estabilidad, pero sí, intentar hacerlo tranquilo, no hacerlo con la responsabilidad o el peso de que si o si debe contar con cierto ingreso mensual para subsistir, lo tenés que hacer tranquilo para poder explotar tus habilidades, si no, no vas a poder con tanta presión e incertidumbre.

Por último, las insignias son solo insignias motivadoras de las plataformas, si sos bueno en algo y estás seguro de lo que haces, siempre tendrás oportunidades laborales.

Entrevista 2

La siguiente entrevista se realizó el día 3 de febrero del año 2025 mediante Docs de Drive, ya que por motivos de barreras lingüísticas, no quería perder la fluidez de la entrevista en el momento del encuentro. Se le enviaron las mismas preguntas que a todos los entrevistados, pero solo a él traducidas en inglés para que luego el freelancer las devolviera respondidas.

Datos personales del entrevistado

Rui también es Top Rated Seller en Fiverr, por eso lo he elegido para hacerle las siguientes preguntas. Si bien no vende servicios musicales, Rui es guitarrista de una banda importante y tradicional de Portugal.

Nombre: **Rui Soares.**

Edad: **31 años.**

Ubicación: **Portugal.**

Habilidad: **Lyrics Writing (Escritor de letras de canciones).**

Preguntas

1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica al freelancing?

He trabajado como freelance durante 5 años.

2. ¿Cómo conoció o inició este nuevo rumbo?

Estuve un año sin trabajo y decidí probarlo como último recurso. Encontré trabajo un mes después, pero decidí continuar.

3. ¿En qué plataforma trabajas principalmente? ¿Por qué la elegiste?

Trabajo exclusivamente en Fiverr y lo elegí porque era el más fácil de configurar y el más popular.

4. ¿Has probado o explorado otras plataformas? ¿Cuáles?

He probado/explorado Upwork.

5. ¿Por qué no elegiste a los demás? ¿Cuál fue el factor decisivo en tu elección?

Cuando probé Upwork, me di cuenta de que estaba pensado para asociaciones a largo plazo, lo que suena genial si tienes una asociación a largo plazo. Si no la tienes, será muy difícil encontrar trabajo allí. Fiverr me pareció más natural y todavía no estaba tan saturado como lo está hoy.

6. ¿Planeas elegir o incluir otra plataforma en el futuro?

Por ahora, no. Probé Upwork una vez más el año pasado, pero como no te permiten incluir la experiencia de Fiverr, fue como empezar desde cero. Es posible que con el tiempo empiece a venderlos en Fiverr y por mi cuenta.

7. ¿El trabajo freelance es tu principal fuente de ingresos o es un extra? ¿Por qué?

El trabajo freelance es mi principal fuente de ingresos. Incluso cuando trabajaba a tiempo parcial y como freelance, como los salarios no son tan altos aquí, ya constituía la mayor parte de mis ingresos. Ahora tengo otros proyectos, pero el trabajo freelance es la parte más importante.

8. ¿Cuál dirías que es el potencial de estas plataformas digitales para las oportunidades laborales de los músicos?

Creo que las plataformas digitales (e Internet en general) son increíbles para los músicos. Ofrecen muchas opciones diferentes para publicar material o seguir trabajando en algo que aman mientras trabajan en su arte. Es una de las mejores cosas que les ha pasado a los artistas, en mi opinión.

9. ¿Cuáles dirías que son los beneficios, ventajas y desventajas de ser freelance?

Las ventajas son poder establecer tu propio horario. Incluso cuando tengo mucho trabajo, puedo simplemente levantarme y salir a caminar si necesito relajarme y recargar las pilas. Creo que eso también funciona como una ventaja. Ahora bien, la desventaja es que, en algunos casos, dependes completamente de plataformas que pueden desaparecer de repente o expulsarte de ellas.

10. ¿Cuál es el mayor dolor de un freelancer? Por ejemplo, una encuesta realizada a principios de este año a freelancers españoles en LinkedIn revelaba que el mayor dolor es no saber explicar qué hacen y a qué se dedican en menos de 30 segundos

La explicación es, sin duda, un fastidio, pero me he acostumbrado a ella. Siempre respondo: "Escribo lo que me piden". Para mí, el mayor fastidio está relacionado con las ventajas y desventajas del trabajo freelance en general: es una forma de ingresos inconsistente.

11. ¿Dirías que la plataforma en la que trabajas actualmente tiene una interfaz intuitiva y fácil de usar? Tanto para compradores como para vendedores.

Creo que sí. Solo he realizado un pedido en Fiverr y me resultó muy fácil de usar. Como vendedor, nunca tuve muchos problemas con él.

12. ¿Dirías que la plataforma en la que trabaja actualmente posee una interfaz amigable e intuitiva para el usuario? Tanto compradores como vendedores.

¡Por supuesto! He tratado con clientes de más de 70 años y, si no hubiera existido la opción de enviarles la oferta, realmente creo que les habría resultado imposible realizar el pedido por sí mismos.

13. Como músico profesional, ¿qué o cuántas variedades, oportunidades o facilidades te ha proporcionado el trabajo freelance en 'Fiverr'?

Estoy eternamente agradecido con Fiverr, aunque los odie un poco, por lo mucho que me ayudaron a crecer como músico. Creo que todos los estilos, todos los géneros, todos tienen una cosa o dos que enseñarnos y no podría haber trabajado con tantas personas talentosas de otra manera.

14. ¿Qué significa para ti estar en el mercado? ¿Conlleva una responsabilidad constante?

Creo que sí, tengo que estar al día con la música, aunque no sea algo que escuche. Tengo que conocer los temas actuales, la jerga actual y también poder interpretarlos como letras. Para mí, estar en el mercado significa que el producto que ofrezco es relevante y eso significa estar siempre actualizado.

15. ¿Qué herramientas o requisitos deben tener en cuenta los músicos profesionales para embarcarse en el mundo del freelance?

Depende de cuál sea tu arte. Puede que necesites una interfaz de audio o un medio para grabar tu instrumento, pero si nos limitamos a lo mínimo, como en mi caso, podría hacerlo todo con solo mi teléfono y nada más. ¡Por eso creo que es una puerta abierta para todos!

16. ¿Algún consejo o recomendación para futuros freelancers?

La paciencia es clave. Pasé 4 meses sin un solo pedido y luego solo recibí 2 en un mes. Primero tienes que crear una base de seguidores, pero si no tienes paciencia, nunca la crearás.

17. ¿Algún comentario adicional que le gustaría añadir?

¡En realidad no! ¡Supongo que es un deseo general de buena suerte para todos los trabajadores autónomos!

Entrevista 3

El día 4 de febrero del 2025 se realizó la entrevista mediante Google Meet, duró una hora aproximadamente y el resultado de la misma fue muy fructífera. Paola es Top Rated Seller y cuenta su experiencia en el mundo del freelancing desde la pandemia.

Datos personales del entrevistado

Paola es cantante desde temprana edad, comenzó su acercamiento con la música cantando en la iglesia evangélica. A los 12 años ya formaba parte del coro de su iglesia y ya en la adolescencia comenzó sus estudios de canto, asistió a numerosos workshops para, finalmente, especializarse. Hace unos diez años Paola ejerce como docente de canto y, como complemento a éste, se recibió de Licenciada en Fonoaudiología para ayudar a otros cantantes a desenvolverse con su voz de manera prevenida. Actualmente, trabaja como cantante profesional full time en Fiverr.

Nombre completo: **Paola Madelaine Barba Amado.**

Edad: **33 años.**

Locación: **Capital Federal.**

Habilidad: **Cantante profesional – Lic. en fonoaudiología y traductora de canciones.**

Preguntas

1) ¿Hace cuánto tiempo se dedica al freelancing?

Estoy desde, más o menos, marzo de 2020, pandemia.

2) ¿Cómo conoció o inició este nuevo rumbo?

Tenía unos amigos que se dedicaban a eso ya hace más tiempo y me lo recomendaron. Nunca vi publicidad de Fiverr, no lo conocía. Siempre que puedo se lo recomiendo a otros amigos músicos.

3) ¿En cuál plataforma trabaja prioritariamente? ¿Por qué la elige?

Prioritariamente uso Fiverr porque entra más trabajo y es más fácil que me contacten, es la que elijo definitivamente. Donde también entra trabajo es en Airgigs y, muy de vez en cuando, algo entra en SoundBetter.

4) ¿Intentó o indagó en otras plataformas? ¿Cuáles?

Estoy averiguando de sumergirme más en la plataforma "BeatStars", entiendo que es más para productores, pero ahí también se venden packs vocales para samplear y demás, un punto favorable es que si trabajas para grandes artistas, un mínimo porcentaje de la regalía por canción me pertenece si está mi voz en una de sus canciones. Hasta ahora tengo mi voz en unas canciones de raperos estadounidenses que al parecer facturan muy bien y me toca el 3% de las regalías, en otros casos el 2%, etc.

5) ¿Por qué no eligió las demás? ¿Cuál fue el factor decisivo de elección?

En definitiva, por lo económico, estaba en pandemia y muy complicada con el trabajo ya que daba clases y además tenía que pagar la facultad. Todo lo que ganaba de las clases se me iba en los estudios, entonces decidí dar clases por zoom pero claramente no es lo mismo, se me bajó el 80% de los alumnos y empecé a indagar. Y ahí fue donde me acordé que mis amigos lo hacían y me lo habían recomendado, pero al principio dudé mucho sobre la competencia ya que creía que si yo entraba no iba a vender nada. Finalmente, gracias a Dios, me fue bien y ahora soy Top Rated Seller desde hace 2 años.

6) ¿Planea elegir o incluir otra plataforma en el futuro?

Si, BeatStars

7) ¿Es su principal fuente de ingresos ser freelancer o es un extra? ¿Por qué?

Hoy en día es la principal, pero esta situación que estamos teniendo en Argentina con el dólar medio planchado, ya no conviene tanto. Un año atrás mi sueldo era mucho más alto que el promedio acá, yo cobraba más que mis colegas fonoaudiólogos que ejercían. Este año decidí que va a ser un complemento, ya que se gana muchísimo menos y el costo de vida es muy alto.

8) ¿Cuál dirías que es el potencial de estas plataformas digitales para la salida laboral de los músicos?

Te da visibilidad, te hace un portafolio, tenés clientes, te abre la puerta al mundo, conoces personas de todo el mundo. Quizás vos te sentás en una computadora como cantante y decís, ¿bueno que hago? Mucha idea no tenés, siento que te abre la puerta al mundo y, a la vez, comenzás a conocerte como vendedor y artista, qué dar y qué no, a tratar con gente, porque hay de todo, en fin, te ayuda.

9) Tantos años de experiencia deben haberle enseñado algo. ¿Cuáles dirías que son los beneficios, ventajas y desventajas de ser freelancer?

La independencia de manejar tus horarios, organizarte, si vos no sos organizado o ves que te cuesta, la verdad, esto no es mucho para vos, porque no vas a vender o no te va a ir muy bien. También me da independencia, me da a conocer, me da trabajo -se sonríe, agradecida-, y también puedo seguir desarrollándome como artista y me permite estar en constante contacto con mi instrumento que es la voz, que es algo que agradezco totalmente. También la llegada a un montón de personas y en proyectos que he trabajado que antes no me hubiese pasado.

No tenés rutina, de repente estás trabajando en un disco de un estilo, bueno, yo vendo mucho lo que es packs de coros gospel, y nada, estás en un disco, en un cd y está re bueno porque podés darle de tu arte también a otra persona si confía en vos porque muchas veces no te dicen qué hacer y es muy lindo eso.

10) ¿Cuál es el mayor dolor de un freelancer? Por ejemplo, una encuesta realizada a comienzos de este año por freelancers españoles de LinkedIn reveló que el mayor dolor es no saber explicar lo que hace y a qué se dedica en menos de 30 segundos.

La verdad, a mí lo que me afecta es estar mucho tiempo en mi casa, encima grabo en el vestidor que es donde tengo más ropa y me tapa todo el ruido, y bueno, ya llega un momento que me enloquece un poco estar tanto tiempo en mi casa, mucho tiempo sentada y es lo que más me molesta. Me gusta mucho el contacto y extraño eso que quizá me dan las clases de canto presenciales, aparte el sedentarismo me hizo un daño físico porque ya no tengo la vida que tenía antes, pero era más sacrificado también porque iba de casa en casa, dando clases a domicilio y me iba de una punta a la otra.

11) Dirías que la plataforma en la que trabaja actualmente ¿posee una interfaz amigable e intuitiva para el usuario? Tanto compradores como vendedores.

Para mí, sí, porque veo que nuestra generación es más dada con la tecnología, las redes y demás. Pero veo que hay gente mayor que lo usa sin problemas.

12) ¿Cree en la existencia de barreras generacionales o de competencias tecnológicas dentro del mundo de las plataformas digitales?

Depende de la persona, veo gente más grande de Norteamérica que lo usan mucho, señores y jubilados, o sea, se nota un rango etario más grande. No sé si acá en Latinoamérica, quizás con asistencia de alguien puede ser. Pero los jóvenes sí, es más fácil, estamos acostumbrados a usar este tipo de páginas, más familiarizados.

13) Cómo músico profesional, ¿qué o cuántas variedades u oportunidades o facilidades te proporcionó ser freelancer en "Fiverr"?

Por Fiverr conocí a un productor que trabaja haciendo beats y con él pude estar en canciones grandes haciendo loops.

14) ¿Qué significa para usted estar en el mercado? ¿Trae consigo una responsabilidad constante?

Sí, destaco que, si vos vas a hacer algo, tenés que estar seguro de lo que sabes hacer mejor, es como lo principal, y a la vez eso te permite destacarte. Porque siempre que alguien te va a contactar lo hace por eso que haces muy bien. Por ejemplo, yo no me voy a poner como cantante de country porque no es lo mío. Pero si lo que ofreces es bueno, va a traer frutos, eso siempre me ha funcionado en otros aspectos. Si lo tuyo es bueno, va a crecer, yo pienso eso. Es una bola de nieve y aparte la primera impresión es lo que cuenta, es vital.

15) ¿Qué herramientas o requerimientos necesitan tener en cuenta los músicos profesionales para emprender el mundo del freelancing?

Bueno, ser flexibles es muy importante, aunque no te guste el cliente va a tener siempre la razón porque es el que te paga, vos lo que estás haciendo es dar lo que el cliente necesita. Quizás lo que el cliente necesita no es lo más lindo, lo más estético, pero bueno, es lo que está requiriendo en ese momento, ser flexible en no hacer todo demasiado perfecto a lo que es nuestro criterio

pero hacer de la mejor manera posible eso que nos pidieron, o sea, no quiere decir que lo que vamos a hacer va a ser feo, pero quizás no coincide el estilo, decís uy esto no va a funcionar o la métrica es muy mala o sin más, lo que está pasando mucho últimamente te dan algo hecho con inteligencia artificial y es un horror de estructura, una porquería, pero bueno lo haces, lo haces lo mejor posible, que el cliente esté contento, después verá qué hace. Y después estar formado, estar abierto a crecer, a ensayar y a que el instrumento esté 100 puntos. Y no hace falta que seas el mejor en todo, al menos un estilo. Para cuidarme yo trato de calentar, de mantenerme hidratada, siempre tener las pautas de higiene vocal al día y no cargarme demasiado, no me voy a poner clases el mismo día que voy a grabar, me cuido con la comida, por ejemplo, no irme a dormir llena por el tema del reflujo, siempre calentamiento y enfriamiento, la voz es así, prevención.

16) ¿Consejos o recomendaciones para los futuros freelancers?

Confiar en que lo que das es bueno, algo único tienes y te va a destacar de otros, siempre hay alguien mejor que vos y alguien peor que vos, pero eso no importa, la comparación no te lleva a nada, eso no importa ya que eso que haces te hace destacar, bueno, explótalo al máximo y sé flexible también de agarrar otras cosas, pero bueno, explotar eso que vos sabes hacer, ese género, ese estilo, que vos sabes que te sale mejor que otros, venderlo seguro, confiado, empezar a tirarte flores. Porque a veces la mentalidad latina dice “ay no, hay mucha gente, mucha competencia de Estados Unidos, qué voy a hacer yo”. Pero a veces hay cada uno que dejan mucho que desear y vos estás ahí pensando y dudando si entras o no, hay lugar para todos, tienes que ser real, ¿no? Lo digo por el tema de la inteligencia artificial, hay muchos ahora que se alteran las voces y demás, dar un producto real se nota, el peso es distinto, para herramienta siempre está buenísimo, pero no para realizar, finalizar y entregar todo un producto hecho con eso.

17) Acotaciones extras que quiera decir.

Prepararse, creer que lo podés hacer, ser flexible y que no hay edad para empezar a formarte, o sea, se puede vivir de lo que a uno le gusta si uno empieza a ver las herramientas que hay, porque si te pones a mirar hay un montón y no compararte con nadie porque algo tenés que destaca, sea en el rubro que sea.

Entrevista 4

Natalia Nekare, Top Rated Seller y Freelancer cuidadosamente seleccionada de Fiverr (Fiverr's Choice) tiene un extenso y grandioso curriculum, es difícil seleccionar lo mejor de ella, en este apartado de entrevista adjuntaré lo relevante en cuanto al mundo del freelancing. Por otro lado, Natalia se ofreció a responder las preguntas de manera manual por motivos personales de salud, se le enviarán las mismas preguntas que a los demás freelancers en formato Documento.

Datos personales del entrevistado

22 años trabajando como cantante, performer y productora musical. En el último año cantó, compuso y produjo música para más de 170 proyectos de todo el mundo (Australia, Japón, Pakistán, Canadá, Estados Unidos, Ecuador, Brasil, Argentina, Noruega, Suecia, Reino Unido, Irlanda, Polonia, República Checa, Austria, Serbia, Alemania, Holanda, Bélgica, Francia, España, Portugal e Italia), a través de las plataformas Fiverr y SoundBetter. 15 años de experiencia como vocal coach y productora vocal.

Nombre completo: **María Natalia Fernández.**

Edad: **39 años.**

Ubicación: **Mar del Plata, Buenos Aires.**

Habilidad: **Cantante, productora, vocal coach y performer.**

Preguntas

1) ¿Hace cuánto tiempo se dedica al freelancing?

Hace más de 20 años. Siempre trabajé de forma independiente.

2) ¿Cómo conoció o inició este nuevo rumbo?

De alguna manera, siempre fue inevitable el trabajar de forma independiente, ya que en el ambiente de la música, la mayoría nos iniciamos trabajando por fuera de instituciones/empresas.

3) ¿En cuál plataforma trabaja prioritariamente? ¿Por qué la elige?

El 95% de mi trabajo proviene de Fiverr. El resto, por SoundBetter. Es la que mayor cantidad de clientes me trajo. Igualmente creo que es casualidad: me funcionó a mí, pero sé de otros que trabajan bien en plataformas distintas que a mí no me funcionaron.

4) ¿Intentó o indagó en otras plataformas? ¿Cuáles?

Probé con Airgigs y Upwork.

5) ¿Por qué no eligió las demás? ¿Cuál fue el factor decisivo de elección?

Fiverr fue la plataforma que empezó a funcionar mejor para mí, pero no fue una elección consciente. Una vez que el ritmo de mis estadísticas empezó a subir, el flujo de trabajo hizo inevitable que le dedicara toda mi atención (o casi toda).

6) ¿Planea elegir o incluir otra plataforma en el futuro?

Vengo postergando ofrecer mi trabajo desde una página web personal porque estoy esperando a encontrar una interfaz o servicio que pueda darme la seguridad que me da Fiverr en cuanto a pagos.

7) ¿Es su principal fuente de ingresos ser freelancer o es un extra? ¿Por qué?

Es mi principal fuente de trabajo. Solía enseñar canto de forma independiente, pero con el aumento de órdenes y la diferencia económica, no me quedó otra que dedicarme solamente a trabajar exclusivamente como sesionista.

8) ¿Cuál dirías que es el potencial de estas plataformas digitales para la salida laboral de los músicos?

Yo soy muy “evangelizadora” del trabajo independiente y las plataformas como Fiverr ayudan a dignificar mucho el trabajo de quienes estamos en la música. Te ayuda a que una cartera de clientes te encuentre, te da la posibilidad de empezar de cero, protege tus datos al ser el único medio de comunicación con quien te contrata (eso evita malos entendidos, acoso, estafas, faltas de respeto y que se desdibujen los términos de una transacción), se asegura de que te paguen, el trato con los clientes es excelente porque es gente que va buscando un servicio y no hay pérdidas de tiempo y te permite expandirte para vender mayor cantidad de servicios (por ejemplo: yo empecé solo grabando como cantante, pero ahora extendí mis servicios y

compongo temas, filmo canciones para videoclips, hago jingles, instrumentales, intros para podcasts, música de películas o videojuegos, etc.).

9) Tantos años de experiencia deben haberle enseñado algo. ¿Cuáles dirías que son los beneficios, ventajas y desventajas de ser freelancer?

Para mí, los beneficios y desventajas se cruzan mucho en el trabajo independiente:

Ser dueña de mis horarios es un beneficio y un desafío a la vez; puede ser muy fácil exigirte demasiado y fatigarte (especialmente cuando trabajás con la voz) y también podés fallar en presupuestar el tiempo que un trabajo te va a demandar. Como no tenés jefe ni horarios fijos, eso te da mucha libertad, pero ser freelancer en Argentina, muchas veces hace que trabaje de más y no sepa “ponerme los frenos” y descansar cuando hace falta. En mi caso, trato de sostener una rutina diaria porque los días y horarios pueden desdibujarse mucho.

El valor de tu servicio está definido por vos, lo que significa que nadie te va a aumentar si vos no te animás a hacerlo. No importa lo que cobren los demás o cuán talentosos creas que son. Convencerte de que tu trabajo vale, de que le dedicás lo mejor que tenés y de que merecés un pago acorde es TU desafío. Y a veces fallamos en eso, descartamos todas nuestras habilidades y terminamos promediando nuestros fees por debajo de lo que nos gustaría a la espera de una validación externa que no va a llegar.

Disciplina y autoexigencia. Siempre fui una persona con una mentalidad de entrega de un 120%, buscando dar más de lo que prometía. Si bien eso me ayudó a fidelizar muchos clientes al comienzo, quienes no esperaban todas las cosas extras que les terminaba enviando, ésta es, también, un arma de doble filo. Entregar servicios de más por los que no te pagan está bien si no se exagera, porque si no te vas a ver trabajando el doble de tiempo por algo que no te pidieron y sintiendo frustración. Eso también afecta al valor de tu servicio: ¿Por qué la gente te pagaría más por cosas que está recibiendo gratis? Todo esto depende del balance. Una sorpresa para el cliente siempre es bien recibida, pero la exageración te puede llevar al burnout sin que te des cuenta.

Por otro lado, exigirse prolijidad a uno mismo es super importante. Cómo te representas a vos misma, entregar siempre en tiempo y forma, ser cordial y respetuosa y estar en la constante búsqueda de proveer un mejor servicio cada vez es indispensable.

No tener superiores, como mencioné antes, es muy bueno para algunas cosas y muy malo para otras. Toda guía, exigencia, idea nueva, decisión difícil, estrategia de publicidad, aumento de sueldo, feedback positivo, tiene que venir de vos, y, a veces, esa responsabilidad es muy difícil.

No existe ningún tipo de constancia en cuanto a la cantidad de trabajo, por eso tu sueldo puede variar drásticamente. Los meses buenos pueden ser muy buenos (increíbles), y los malos, horrorosos. Siempre recomiendo ahorrar un porcentaje para anticiparse a las posibles ansiedades de un mes malo. En mi caso, tengo calendarios meticulosos de días de pago, de cobro, de vencimientos de impuestos y no me quedó otra que aprender a presupuestar de una forma completamente contra-intuitiva, pues no cobro a principio de mes.

Tu negocio sos vos, y podés representarlo como más te guste. Podés aprovecharlo para lograr que tu identidad sea tu fuerte y eso haga que te contraten más, o podés ser un comodín, funcional a casi todo.

10) ¿Cuál es el mayor dolor de un freelancer? Por ejemplo, una encuesta realizada a comienzos de este año por freelancers españoles de LinkedIn reveló que el mayor dolor es no saber explicar lo que hace y a qué se dedica en menos de 30 segundos.

En mi caso, mi mayor incomodidad es cuando los clientes no saben realmente lo que quieren o no saben transmitirlo. Eso hace que te toque hacer un trabajo casi de detective, para no perder tiempo y entenderlos, pero, a la vez, que no se irriten. Si hay un malentendido en cuanto a lo que esperan, probablemente, trabajes el doble o el triple hasta que logras comprender qué era lo que estaban buscando. Eso suele ser muy frustrante.

La segunda cosa que se me hace difícil es la incertidumbre en cuanto al ritmo laboral. Yo ya estoy acostumbrada y, por suerte, tengo un flujo de clientes constante, pero es algo que me costó muchos años aprender a dominar: la ansiedad cuando no hay trabajos pendientes.

La tercera es hacer que los clientes cumplan su palabra de pago cuando trabajás por fuera de las plataformas.

La cuarta es poner límites cuando los clientes abusan en las demandas. Como la plataforma beneficia notablemente a los clientes, dependemos del review (público y privado) para que nuestras estadísticas nos beneficien, y muchas veces te encontrás en un loop donde el cliente no te aprueba el trabajo pidiéndote algo por lo que no te pagó, dejándote en la incomodidad de buscar la forma de mantenerlo contento, pero estableciendo límites firmes.

11) Dirías que la plataforma en la que trabaja actualmente ¿posee una interfaz amigable e intuitiva para el usuario?

Sí, es intuitiva, cómoda y aunque beneficia más a los clientes que a los freelancers, es un ambiente cómodo y claro para trabajar.

12) ¿Cree en la existencia de barreras generacionales o de competencias tecnológicas dentro del mundo de las plataformas digitales?

Trabajar de esta manera requiere un conocimiento básico de informática, de inglés y de la tecnología pertinente (en mi caso, un DAW, el hardware de grabación, cámaras y programas de edición de video), pero todo esto es una habilidad que se aprende con paciencia y disciplina. No siento que sea algo que excluya a personas de cierta edad (el mes pasado trabajé para un cliente octogenario a través de la plataforma) pero sí requiere prestarse al desafío de un aprendizaje constante.

13) Cómo músico profesional ¿Qué o cuántas variedades u oportunidades o facilidades te proporcionó ser freelancer?

Al tener clientes de todo el mundo, tengo la invitación constante y pendiente para realizar shows en muchísimas ciudades y muchas ofertas de contratación.

14) ¿Qué significa para usted estar en el mercado? ¿Trae consigo una responsabilidad constante?

Estar trabajando en una plataforma simboliza una exigencia constante, porque mantener tus estadísticas (puntualidad de entrega, reviews generales, velocidad al responder, cantidad de órdenes, etc.) y entregar órdenes con constancia significa que la plataforma te expone a mayor cantidad de clientes. Tratar de estar "conectada" la mayor cantidad del tiempo se transformó en mi rutina porque noto la diferencia cuando eso no pasa.

Por el otro lado, renovar periódicamente tu información, grabar nuevo material para mostrar en tu bio, experimentar con tus keywords y servicios, buscar vender servicios nuevos, actualizar tus fotos de perfil, generar contenido con clientes de confianza por afuera de la plataforma... todo sirve y todo suma, pero es un trabajo de tiempo completo.

15) ¿Qué herramientas o requerimientos necesitan tener en cuenta los músicos profesionales para emprender el mundo del freelancing?

Una placa de sonido, una laptop o computadora que pueda trabajar con el DAW de su preferencia. Mucha gente se pone el obstáculo antes de empezar, juzgando el equipamiento de los demás y pensando que el que tienen no es suficiente: eso es una mentira. Podés empezar con cualquier placa y una laptop que no se derrita cuando editas audio.

Un buen uso de inglés (O Chat Gpt a mano para corregir lo que escriban cuando hay inseguridades).

16) ¿Consejos o recomendaciones para los futuros freelancers?

Recolectar todo el material audiovisual que tengan para generar una buena galería para que los clientes vean. O generarla.

Juntar información sobre lo que están haciendo freelancers en su nicho (¿qué servicios ofrecen?, ¿cómo lo venden?, ¿qué escriben en sus bios?, ¿cuánto cobran?, ¿cuánto cobran los que están empezando pero que tienen un buen ritmo de ventas?, ¿qué tipo de galería o portfolio tienen?)

Investigar. Las plataformas no son mágicas. Los perfiles, las keywords, la forma de vender, los factores que hacen que la página te muestre más o menos, no son cuestiones de suerte. No se trata de hacer un perfil y sentarse a esperar. Los que hacen eso generalmente quedan estancados. Buscar experiencias de otros vendedores, leer, ver videos, ir modificando tu perfil en base a lo que funciona y lo que no, anotar ideas es VITAL.

Hacer una lista de todas las habilidades que puedas vender. Diseñar cómo venderlas e ignorar el síndrome del impostor.

No quedarse esperando a que te “den permiso” para hacerlo. Cuando empecé, tenía colegas que me comentaban que no iba a funcionar porque les parecía ridículo. Esos mismos me piden consejos de cómo empezar en este mundo. Empezar y hacerlo. No perdés nada en abrirte un perfil.

Tomarlo con seriedad si querés que funcione. Dedicale tiempo. Apoyate en todas las herramientas que tengas; grabá un buen video, utiliza las redes sociales para encausar gente hacia tu perfil, pedile ayuda y asistencia a gente que ya lo esté haciendo, etc.

Apoyate en otro trabajo mientras estás empezando, para aliviar la presión de “necesito que esto funcione YA”, pues, como todo proyecto que se empieza, puede llevar un par de meses en funcionar.

Entrevista 5

El día 08 de febrero del 2025 tuve la oportunidad de tener una charla momentánea vía mensajería de Whatsapp mediante audios. Mauro fue comentando de una manera más “libre” sus pensamientos respecto a las preguntas, se han recortado algunas de las mismas ya que se responden durante la extensa charla.

Datos personales del entrevistado

Creador de contenidos audiovisuales y fotográficos. Comenzó en el año 2010 jugando con una cámara, más por intuición que por vocación. Pero fue ahí donde se maravilló con el mundo de las imágenes y la comunicación audiovisual. Tal fue la fascinación que comenzó a investigar absolutamente todas las aristas de ese oficio, desde la edición y los efectos visuales hasta el guión y la narrativa. Allí tuvo su momento Eureka y llegó a él la palabra Storytelling, La idea de contar historias a través de cualquier pieza visual despertó una curiosidad, la cual evolucionó a pasión y continúa hasta el día de hoy consigo.

Nombre completo: **Mauro Henríquez.**

Edad: no respondió

Locación: **Sydney, Australia.**

Habilidad: **editor, productor de video, Filmmaker profesional. Propietario de la productora llamada “Hey Mauro”.**

Preguntas

1) ¿Hace cuánto tiempo se dedica al freelancing?

11 años aproximadamente.

2) ¿Cómo conoció o inició este nuevo rumbo?

Mi inicio en el freelancing es muy de casualidad, de verdad, porque la primera vez que escuché de esto fue en el 2014 aproximadamente, era una época en la que muy poca gente lo hacía, era

raro, daba mucha desconfianza, los pagos no se sucedían a nivel electrónico, solo había rumores de que había gente en Estados Unidos que hacía ese tipo de cosas.

Yo tengo una productora de videos, en el 2015 viene un amigo que trabajaba conmigo en ese momento, y me dice, Hey has escuchado de esto de las plataformas y bla bla bla. Él era productor musical y quería buscar trabajo de manera freelance.

Le dije "sí, miré, he escuchado de esto, pero no sé mucho la verdad", a lo que me dice ¡abrite una cuenta! y yo le digo "naa, ya tengo un montón de laburo con esto de la productora, estoy tapado... no puedo", entonces él agarró, se puso al lado mío con la compu y me abrió el perfil, puso mis datos básicos, todo básico y me dice "listo ya está, quedó armado el perfil en Workana". Esto fue un jueves, el viernes me fui de viaje y mientras iba viajando, con el teléfono me fui metiendo a las propuestas que ofrecía Workana y envié dos o 3, sin saber cómo se hacía, nada, o sea, escribiendo "hola que tal" ... etc., y en eso pegué un laburo. Me dice un cliente, "hola, Mauro me interesa tu propuesta, bla bla" y me contrató, y así arranqué, totalmente sin querer. Decidí darle una oportunidad y hacerlo porque, claro, para mí fue relativamente fácil, entonces dije bueno, acá hay laburo, después lo primero que hice fue comprarme mejor equipamiento, notebooks, pc, etc., para los tipos de trabajo que se requería.

3) ¿En cuál plataforma trabaja prioritariamente? ¿Por qué la elige?

Primero trabajé en Workana pero no me quedé ahí, me fui porque primero que nada eran proyectos más chicos, el segundo cliente que tuve por Workana eran unos chicos de Buenos Aires que trabajaban con una compañía de Estados Unidos, la compañía daba cursos de teletrabajo, yo le editaba todos los videos, material, cursos, promoción, etc. Se llamaba "Educatemia". A partir de eso empecé a entender y aprender más el mundo del freelancing y de qué se trataba. Ellos en su curso hablaban e insistían mucho en que el mundo iba a cambiar, que se iba a volver online, que los trabajos iban a estar más tiempo en la compu que presencial, etc. La chica llamada Diorella que era mi contacto directo con la empresa, me propuso pasarme a Upwork, por dos cosas me dice, uno, vas a tener mejores clientes y dos, si vos querés pasamos nuestro trabajo y contrato de Workana a Upwork, así vas a empezar a juntar historial de pago con nosotros, eso te va a facilitar el camino para el futuro en la plataforma, es en inglés pero haceme caso que es mejor y te va a abrir más el camino, yo seguía muy nuevo en esto, le hice caso y empecé a trabajar por ahí. Ella armó el contrato, me postulé y así empezó.

4) ¿Intentó o indagó en otras plataformas? ¿Cuáles?

Workana y Fiverr.

5) ¿Por qué no eligió las demás? ¿Cuál fue el factor decisivo de elección?

Me fui de Workana porque se empezó a llenar de venezolanos en ese momento, no lo digo de una forma despectiva, sino que los precios empezaron a tirarse muy abajo, y se volvió muy caótico para el cliente, ni siquiera para los freelancers, yo seguía teniendo mis trabajos y laburos, etc., seguía bien, pero los clientes recibían cerca de 50 propuestas y los valores eran desde un dólar hasta 100 usd por el mismo trabajo, entonces claro, para el cliente se empezó a ser insostenible porque no había estándares ni márgenes, Venezuela estaba en una crisis muy grande y eran grandes profesionales los que “regalaban” su trabajo porque en su país lo cambiaban por mucho, así fue como se empezó a abandonar Workana y todos empezaron a emigrar.

6) ¿Planea elegir o incluir otra plataforma en el futuro?

Sí, porque no me gusta el rumbo que ha tomado Upwork en estos últimos años, me sigue dando trabajo, sigue siendo de mis mayores fuentes de ingresos pero siempre ha sido un complemento que activo y desactivo cuando lo necesito. Mi principal empresa es mi propia productora, cuando una no va funcionando compenso con la otra, para tener una economía más estable porque al fin y al cabo soy independiente, mi productora es independiente como Filmmaker, trato de tener los huevos en distintas canastas.

Tengo ganas de probar nuevas plataformas por algunos cambios que está haciendo Upwork que a mi parecer son insostenibles, integrando la IA en la mensajería baneando toda clase de mensaje “raro” que puede contener un simple link de Youtube, te banean el mensaje, después te llega un mail diciendo que lo restablecieron, en fin, por los términos y condiciones, insostenible. Volviendo a “antes”, Upwork estaba sufriendo lo mismo que le pasó a Workana, se volvió muy spam, entonces entendí el implemento de los créditos “connects” fue la salvación de Upwork en ese momento a tanto spameo, antes postularse era gratis, lamentablemente invitaba mucho a estafas, molestias, etc.

El freelancer ahora (de ese momento) tenía que hacer una inversión de connects aunque sea de 5 usd para postularse a trabajos, lo entendí en su momento y seguí, pero después los

connects se pusieron más caros, luego cambiaron el sistema de porcentajes, al principio te quitaban el 15% de cada trabajo hasta que superaras los 500 USD, con el mismo cliente, después te sacaban el 10%, no me acuerdo el número, pero ponelo, llegabas a 5000 usd y ya lo que te quitaban era el 5%, con esto, UpWork permitía hacer proyectos a muy largo plazo con tus clientes. Pero después este sistema fue eliminado y quedó el 10% para todo. Fue como que, uh, al final eso era algo que estaba buenísimo porque aseguraba un trabajo duradero donde el cliente no se iba y además la plataforma tiene protección, seguro, transparencia en las transacciones, etc., etc. por un 5%.

Entonces, ahora me conviene sacar mis clientes de UpWork después de haber trabajado un tiempo y establecido confianza, solo por esto de que son tan molestos los avisos de términos y condiciones en una charla sana y normal y lo caro de los connects, claro.

7) ¿Es su principal fuente de ingresos ser freelancer o es un extra? ¿Por qué?

Nunca fue mi ingreso principal ni creo que lo sea, en un momento fue cincuenta, cincuenta... pero irme 100% al freelancing sería dejar de filmar, entonces, no es una opción porque eso es lo que me hace feliz.

8) ¿Cuál dirías que es el potencial de estas plataformas digitales para la salida laboral de los músicos?

Bueno yo no soy músico, pero puedo responder porque estuve cerca de un amigo productor musical que se dedicaba al freelancing.

Creo que uno debe entender muy bien qué tipo de servicios son los que están buscando los clientes de ahí, porque por supuesto hay servicios que se adaptan más y otros menos a las plataformas digitales, porque por ejemplo si yo quiero filmar comerciales para empresas y solo quiero hacer eso como freelancer en una plataforma digital, y... voy a hacer 1 o 2 en el año con suerte y estando todo el día insistiendo y buscando, porque claro, la mayoría de las personas no buscan esto, los clientes no arriesgan tanto, porque quieren tener una reunión en persona, tenés que conocer la marca, etc., etc., pero si querés ser productor musical de bandas, cantantes, online, se puede pero es un camino largo y difícil, para mí lo importante es poder construir un historial de éxito, que es lo que luego te va a llevar a ese tipo de trabajos que son más difíciles de conseguir, porque se necesita más confianza de parte del cliente, éste lo va a

terminar de definir por tu récord, historial, etc. Entonces me parece que eso tiene potencial, pero hay que tener estrategia para explotarlo. Sin una estrategia es muy complejo a mí me paso, lo vi así desde el principio porque me puse en los zapatos del cliente, y es lo que los músicos tienen que hacer, vos como músico, ¿contratarías a un productor freelancer?

Eso es importante, quizás respondes no, ¿por qué? porque probablemente te sientas con amigos, conocidos, vas al estudio, etc. pasa que hay gente que sí, si claro, existe y está muy bien, pero la mayoría de las bandas tocan entre sí, se conectan entre sí, entonces ese mercado que existe es chiquito, y es lo que le decía a mi amigo, tiene potencial sí, pero hay que tener estrategia.

9) *Tantos años de experiencia deben haberle enseñado algo. ¿Cuáles dirías que son los beneficios, ventajas y desventajas de ser freelancer?*

Esto te va a parecer loco, pero los contras son la idealización del freelancer, lo que nos vendieron las publicidades, películas, de lo que es ser freelancers esa es la gran desventaja, uno se cree que ser freelancer es viajar por el mundo con una computadora, editando en cafés hermosos o en playas y siendo feliz trabajando medio tiempo, jajaja -se ríe- eso no es así, cualquiera que trabaje en freelancer es todo lo contrario, tenés que trabajar como en todo trabajo, lo más rápido posible y de la forma más efectiva. Eso te lleva a que tengas periodos de decir, bueno, esta semana estoy explotado de trabajo porque lo tengo que terminar, y como es una cadena, uno si se quiere ir a una playa a disfrutar del trabajo freelance mandando mails todos los días y gastando... Bueno cuando termines tus vacaciones no vas a tener nada en tus bolsillos, esta idealización es un problema, hay que tener consciencia de que esto es un trabajo serio, que hay que dedicarle tiempo, que los plazos existen porque los clientes exigen, y que uno tiene una responsabilidad de entregar un trabajo en tiempo y forma, y para ello muchas veces se necesitan comodidades, conexión a internet estable, en mi caso que edito, tengo que estar en un lugar que tenga sombra porque no veo los colores en la pantalla, son todos factores que son importantes, y sentarte durante un tiempo de forma enfocada a hacer el trabajo para poder terminarlo y entregarlo porque si lo haces en un café trabajas 2 minutos, te interrumpe un mozo, a los otros dos minutos te distraes con algo de la calle, en mi caso no puedo, es muy difícil.

Los pro, son un poco que no tenés la presión de algo constante que te lo tenés que fumar toda tu vida, o sea acá vos tenés un cliente, le hiciste un trabajo, no te gustó el trato con el cliente,

te pareció malo, y bueno después elegís no trabajar más con él y listo, ahora si vos tenés un trabajo fijo, tu jefe y lo que sea te rebasa y tenés que quedarte callado y tu cabeza sabe que eso va a durar un tiempo largo y que si te querés ir tenés que buscar nuevo trabajo y quizás son 2 o 3 meses que a tu cabeza le produce estrés, frustración porque tiene que aguantar, en cambio con un cliente le decís che listo acá tenés tu trabajo no te veo nunca más jajaja, listo, ese es el gran beneficio, poder tener la vida que uno quiere a nivel salud mental y tiempo, etc. Otra gran contra la inestabilidad económica, obviamente todos los freelancers lo conocen, todos lo saben, te vas de vacaciones y tenés que volver a trabajar el doble porque te gastaste todos tu ahorros y no generaste un peso, ese es el problema, de todas formas yo lo elijo, prefiero eso, prefiero vivir así antes que la estabilidad económica, saber que mi vida puede ser igual de acá al infinito y muchos años mi vida va a ser igual y no voy a poder tomar decisiones, esa es la respuesta, como freelancer uno puede tomar muchas decisiones, como empleado no, son limitadas, dos, o te vas o te quedas.

Consejos que le daría a la gente que se está iniciando, eso, entender qué vas a hacer, y cuál es tu perfil como freelancer, qué querés tener, si vos querés ser un freelancer 24/7 que viva pura y exclusivamente de eso, y que genere mucho dinero, no solamente vivir, adelante, hazlo, pero tenés que saberlo, o si querés serlo como trabajo secundario, que le genere un dinero extra y comenzar, sobre todo si son músicos, mi consejo es, que es lo que hecho yo como Filmmaker, háganlo, pero mi estrategia toda la vida fue, que el freelance sea esa tercera pata que va a mantener mi trabajo como Filmmaker que al fin está relacionado al arte, que es muy difícil vivir del arte, que sea esa tercera pata que me mantenga estable, porque para mí las carreras artistas son una maratón, y no son una carrera de 100 metros en velocidad, es acerca de aguantar y de poder mantenerse y si uno agarra un trabajo de algo porque lo necesita, de lo que sea, Pizzero por ejemplo, lo que sea porque con la música no alcanza o todavía no se te da o no has conseguido las posibilidades, ser Pizzero está totalmente alejado a lo que estás haciendo, entonces mi estrategia fue, bueno, cual puede ser un trabajo que este lo más cercano posible a mi profesión hasta que yo pueda filmar mi película, mi serie, o cumpla el sueño que tengo de narrar, ese es mi consejo para cualquier persona que se dedique al arte y quiera freelancear, tener una buena estrategia para generar una base que te permita seguir con tu carrera y que esté lo más cercana posible a tu profesión.

CASOS DE ÉXITO DE FREELANCERS INSERTADOS POR MÍ EN EL MERCADO

A lo largo de mi trayectoria como freelancer cantante profesional de Fiverr desde el año 2023 hasta el momento, fui recomendando a amigos cercanos y a músicos profesionales interesados que se acercaron a mí preguntando sobre las posibilidades y alternativas laborales que brindan las plataformas. He hecho una recopilación de sus resultados, números de ventas y niveles.

La primera persona que entró por mi recomendación y encontró una salida laboral rápida fue **Juan Martín**, compositor, que ingresó en el mismo año que yo y rápidamente logró subir de nivel, cuenta con aproximadamente más de 100 ventas. A su vez, Juan Martín ingresó por recomendación a incontables de sus amigos músicos profesionales, de los cuales algunos tuvieron éxito y aún permanecen en la plataforma mientras que otros lo intentaron, pero dejaron de elegirlo en el camino por sus propios motivos.

En el año 2023 ingresé a **Eliézer (Feiser) Sawiak**, un ejemplo de mis mejores decisiones de recomendación. Eliezer cuenta con más de 400 reseñas, unas 550 ventas aproximadas y un rápido ascenso a Top Rated Seller.

Eliézer, a su vez, ingresó a una amiga de confianza que también se denota un caso de éxito en vías de ascenso. Recomendación tras recomendación, queda en evidencia que vale la pena intentarlo y resistir los pro y contra de los procesos del camino a convertirse en freelancer.

Luego recomendé la plataforma a dos cantantes más, ambas dedicadas a un estilo completamente diferente, siendo una cantante lírica profesional de Ópera **Belén Loüet** y **Milagros (MINY) Spin** (cantante de metal, distorsiones vocales). Belén y Milagros ingresaron en el año 2024; al día de la fecha, ambas cantantes ya cuentan con alrededor de 30 reseñas, siendo Milagros nivel 2 en la actualidad.

ENCUESTAS REALIZADAS A MÚSICOS EN GENERAL, FREELANCERS Y EX FREELANCERS

Estuve asistiendo diariamente en distintos eventos organizados por la facultad de música con el fin de poder encontrar grandes focos de músicos en general, llevaba conmigo un QR para que fácilmente los interesados en responder la encuesta pudieran ingresar sin problemas y de manera rápida al formulario de Google. Con este mismo papel vagué por los pasillos de la facultad todos los días y lo coloqué en las pizarras de anuncios.

MODELO DE ENCUESTA A MÚSICOS EN GENERAL

6/3/25, 1:11 p.m.

Encuesta Músico General

Encuesta Músico General

La siguiente encuesta tiene como finalidad la recopilación de datos, análisis y resultados para la próxima incorporación en el desarrollo de mi tesina. Es de gran ayuda tu sinceridad y tiempo para ayudarme a culminar mi carrera de Licenciatura. Encontrarás preguntas de múltiple elección y momentos de libre redacción, muchas gracias de antemano. Atentamente, Denisse Ferrara.

* Indica que la pregunta es obligatoria.

1. **Edad ***

Selecciona todos los que correspondan.

- 18-25
 26-33
 34-44
 +45

2. **¿Alguna vez oíste hablar de los términos, FREELANCE O FREELANCER? ***

Selecciona todos los que correspondan.

- Sí
 No

3. **¿Ha indagado, experimentado o incluso ha intentado ser freelancer? ***

Selecciona todos los que correspondan.

- Sí
 No

4. **¿Sabía que en estas plataformas se pueden ofrecer servicios profesionales y trabajar de manera independiente y remota? ***

Selecciona todos los que correspondan.

- Sí
 No

https://docs.google.com/forms/d/1QU1kBoB8fH6nuYMuLZF9S2JUgf-3frS_JsISM-IBUM/edit

1/3

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 1:11 p.m.

Encuesta Músico General

5. ¿Conoce alguna de estas plataformas? Seleccione las que corresponda *

Selecciona todos los que correspondan.

- SoundBetter
- Fiverr
- UpWork
- Workana
- Airgigs
- Ninguna de las anteriores

6. ¿Cómo las conoció? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Un amigo me habló del tema
- Publicidad
- Redes Sociales
- Otro

7. ¿Entre qué años supo de su existencia? *

Selecciona todos los que correspondan.

- 2012-2014
- 2015-2016
- 2017-2019
- 2020-2022
- 2023-2024
- No supe

8. ¿Consideraría ser freelancer en una plataforma digital?

Selecciona todos los que correspondan.

- Si
- No
- Tal vez

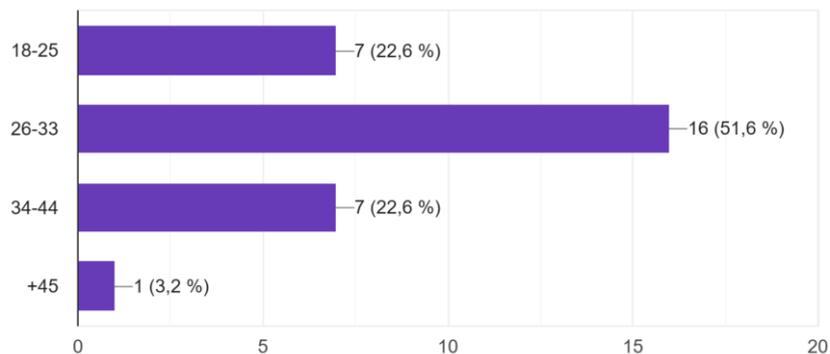
https://docs.google.com/forms/d/1QU1kBoB8fNH6nuYMuLZF9S2jUgf-3frS_jSjSM-IBUM/edit

2/3

GRÁFICOS Y ANÁLISIS - Encuestas Músicos en General

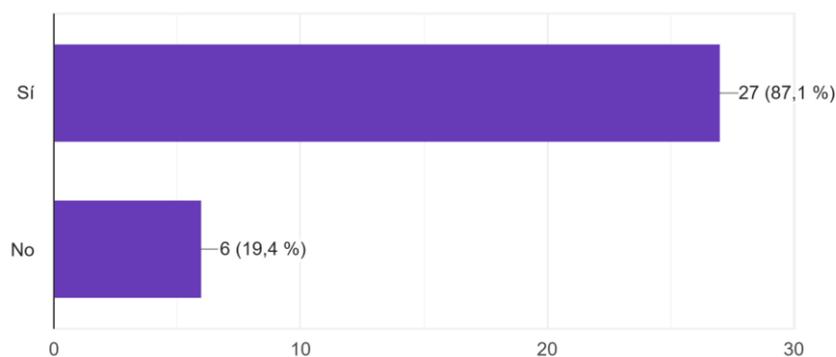
Edad

31 respuestas



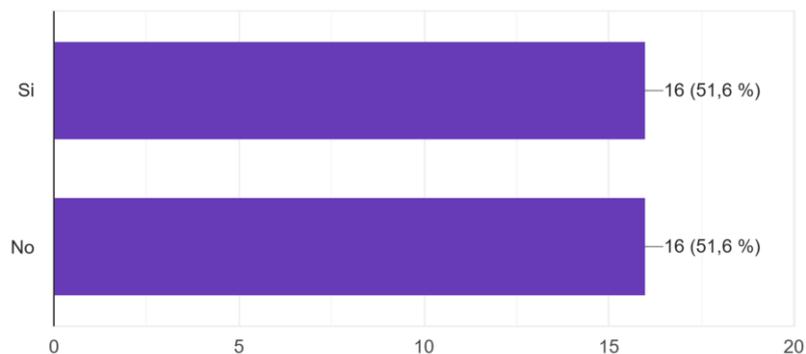
¿Alguna vez oíste hablar de los términos, FREELANCE O FREELANCER?

31 respuestas



¿Ha indagado, experimentado o incluso ha intentado ser freelancer?

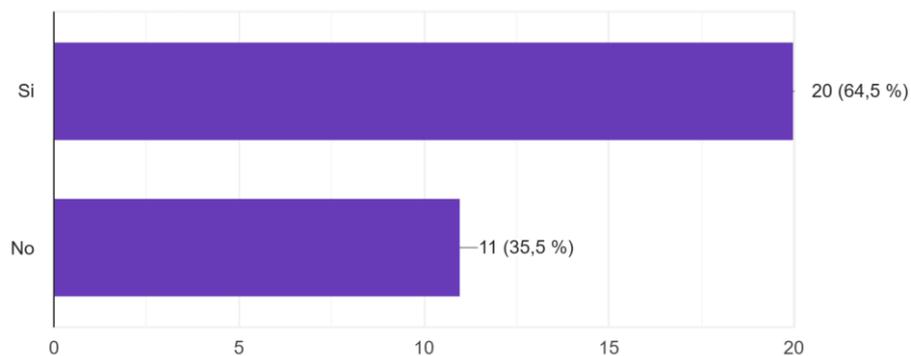
31 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

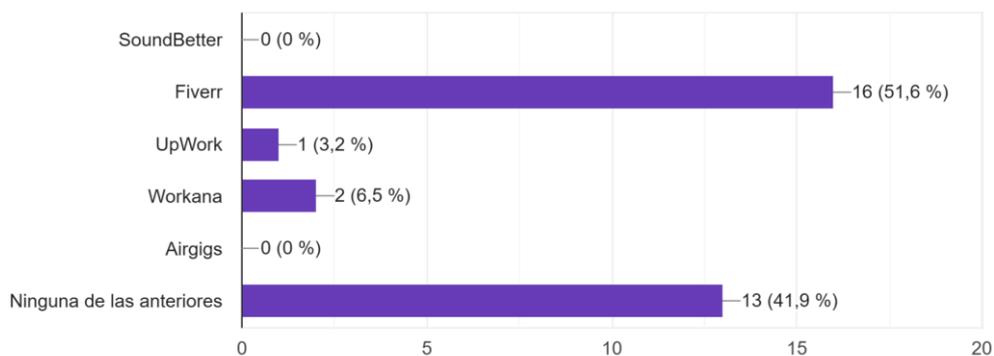
¿Sabía que en estas plataformas se pueden ofrecer servicios profesionales y trabajar de manera independiente y remota?

31 respuestas



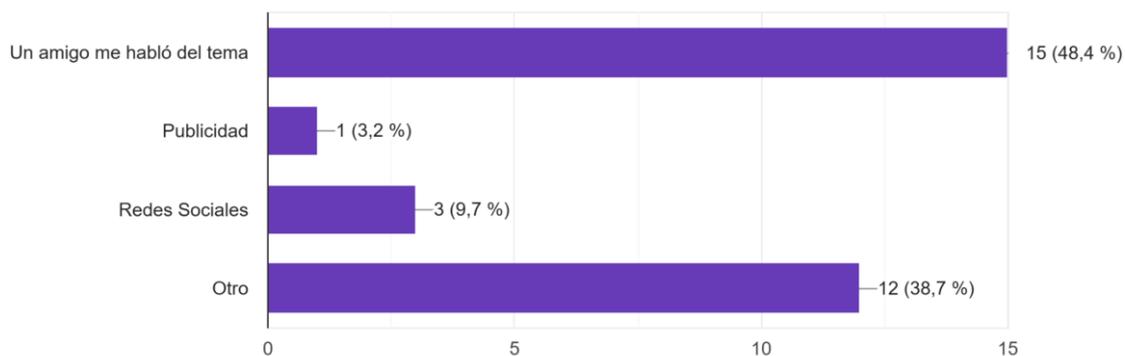
¿Conoce alguna de estas plataformas? Seleccione las que corresponda

31 respuestas



¿Cómo las conoció?

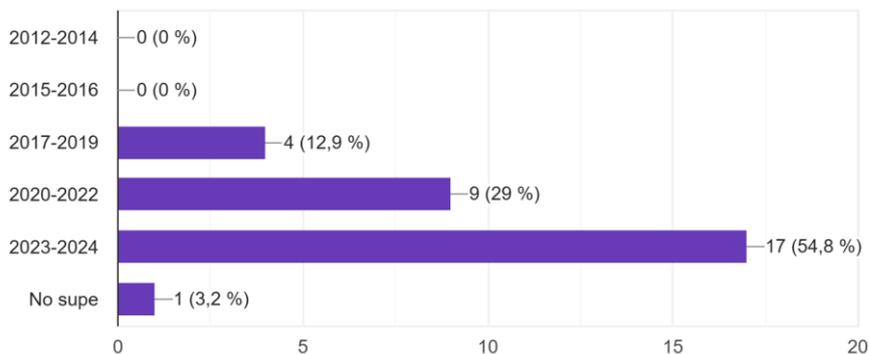
31 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

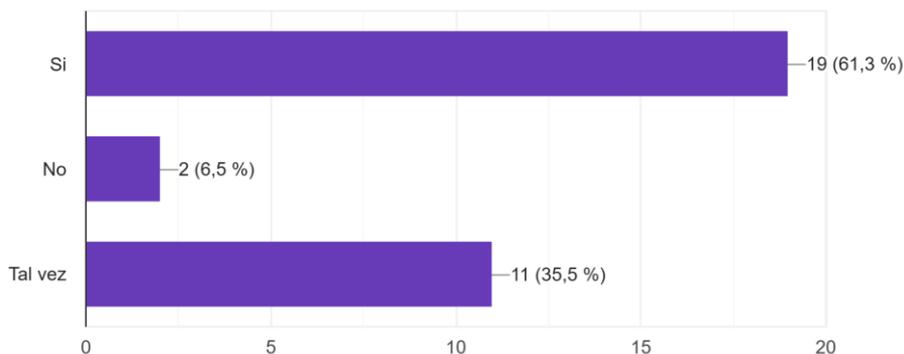
¿Entre qué años supo de su existencia?

31 respuestas



¿Consideraría ser freelancer en una plataforma digital?

31 respuestas



Entre los músicos encuestados, se corroboró un alto conocimiento de los términos “freelance” o “freelancer”. Las personas de entre 25 y 37 años de edad tomaron conciencia de las plataformas Fiverr, UpWork y Workana mayormente durante y después de la pandemia, a partir del año 2020. Enterándose de estas plataformas boca a boca o por recomendación de amigos, la mayoría consideraría la posibilidad de ser freelancers o al menos intentarlo en el futuro. Además, algunos ya habían indagado en el tema, sabiendo que es posible trabajar como músicos profesionales de manera remota.

MODELO DE ENCUESTA A MÚSICOS FREELANCERS

6/3/25, 12:28 p.m.

Encuesta Freelancer

Encuesta Freelancer

La siguiente encuesta tiene como finalidad la recopilación de datos, análisis y resultados para la próxima incorporación en el desarrollo de mi tesina.

Es de gran ayuda tu sinceridad y tiempo para ayudarme a culminar mi carrera de Licenciatura. Encontrarás preguntas de múltiple elección y momentos de libre redacción, muchas gracias de antemano. Atentamente, Denisse Ferrara.

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. Nombre y Apellido *

2. Edad *

Selecciona todos los que correspondan.

- 18-25
- 26-33
- 33-44
- +45

3. ¿Hace cuánto tiempo es Freelancer? *

Selecciona todos los que correspondan.

- 1 año
- 2 años
- 3 años
- 4 años
- +5 años
- +10 años
- +20 años

6/3/25, 12:28 p.m.

Encuesta Freelancer

4. De las siguientes opciones ¿Cuál lo motivó a ser freelancer? **Seleccione la/s que corresponda** *

Selecciona todos los que correspondan.

- Conoció a alguien que lo hacía y quiso probar
- Trabajar en mis propios tiempos
- Elección de clientes y proyectos
- Oportunidades internacionales/nacionales
- Trabajo desde casa o cualquier lugar de manera remota
- Equilibrio entre vida laboral y vida profesional/estudiantil
- Ganancias en USD
- Exposición
- Otro: _____

5. Seleccione todas las plataformas que conozca o que crea que son las más relevantes en la industria *

Selecciona todos los que correspondan.

- Fiverr
- UpWork Inc.
- SoundBetter
- Airgigs
- Workana
- Freelancing.com
- LinkedIn
- Ninguna de las anteriores
- Otro: _____

6. ¿En qué plataforma trabaja actualmente? *

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 12:28 p.m.

Encuesta Freelancer

7. ¿Cómo conoció la plataforma actual en la que trabaja? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Recomendación de un conocido
- Publicidad
- Redes sociales
- IA (Chat GPT)
- Otro: _____

8. ¿Dirías que es tu principal fuente de ingresos? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Principal fuente de ingresos
- Ingreso extra

9. Dirías que la plataforma en la que estas ¿Tiene algún tipo de barrera generacional o de competencia tecnológica? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Si
- No
- Tal vez

10. ¿La misma posee una interfaz amigable e intuitiva? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Si
- No
- Tal vez

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 12:28 p.m.

Encuesta Freelancer

11. Como músico profesional ¿Qué variedad de usos o beneficios consideras que encuentre en la/s plataforma/s? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Vender mis servicios en los que soy experto
- Logré expandirme y tercerizar trabajos
- Logré iniciar una comunidad interdisciplinaria
- Puedo vender otros servicios o ingresar en subcategorías similares
- Gran amplitud y conocimiento de la altura de mi competencia directa
- Impulso de mejora constante y estar actualizado con las novedades del momento
- Contactos internacionales y/o nacionales
- Oportunidad de exposición global
- Oportunidad "Ghost" (Fantasma)
- Ganancia en USD
- Otro: _____

12. ¿Dirías que las plataformas tienen potencial de salida laboral para músicos profesionales? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Sí
- No
- Tal vez

13. ¿Recomendaría a otros músicos profesionales incursionar en el mundo del freelancing? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Sí
- No
- Tal vez

A continuación encontrará diferentes situaciones, deberá marcar las que para usted son una **ventaja o desventaja**

<https://docs.google.com/forms/d/1434J7bxD9p22g1QVaR3CK-j8Uu3nBVcpZwPBck5QKv8/edit>

4/7

6/3/25, 12:28 p.m.

Encuesta Freelancer

14. Buscar al cliente/proyecto con el que trabajaré **Selecciona todos los que correspondan.*

- Ventaja
 Desventaja

15. Que el cliente me encuentre **Selecciona todos los que correspondan.*

- Ventaja
 Desventaja

16. Trato con personas de todo el mundo **Selecciona todos los que correspondan.*

- Ventaja
 Desventaja

17. Responsabilidad total **Selecciona todos los que correspondan.*

- Ventaja
 Desventaja

18. Manejo libre de mis horarios **Selecciona todos los que correspondan.*

- Ventaja
 Desventaja

19. Elección de propuestas de trabajo **Selecciona todos los que correspondan.*

- Ventaja
 Desventaja

<https://docs.google.com/forms/d/1434J7bxD9p22g1QVaR3CK-j6Uu3nBVcpZwPBck5QKv8/edit>

5/7

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 12:28 p.m.

Encuesta Freelancer

20. Constante aprendizaje y actualizaciones sobre mi habilidad **específica** y **habilidades tecnológicas** para seguir siendo competente *

Selecciona todos los que correspondan.

- Ventaja
 Desventaja

21. Elección de mi fecha de vacaciones costeadas netamente por mi *

Selecciona todos los que correspondan.

- Ventaja
 Desventaja

22. Elección de mi seguro médico costeados netamente por mi *

Selecciona todos los que correspondan.

- Ventaja
 Desventaja

23. Trabajo en soledad *

Selecciona todos los que correspondan.

- Ventaja
 Desventaja

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

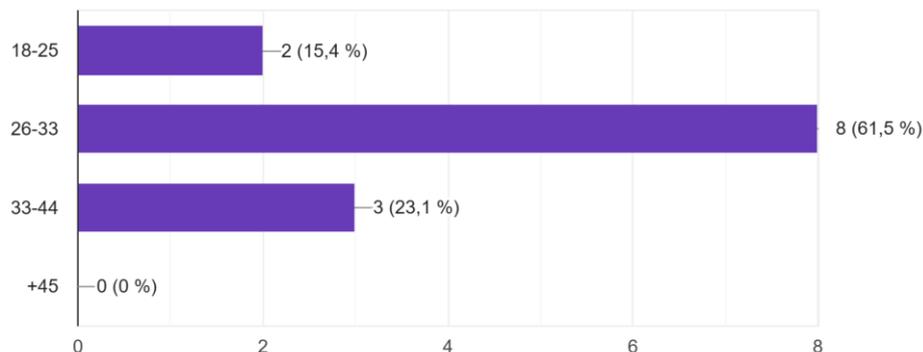
<https://docs.google.com/forms/d/1434J7bxD9p22g1QVaR3CK-j6Uu3nBVcpZwPBck5QKv8/edit>

6/7

GRÁFICOS Y ANÁLISIS - Encuestas Músicos Profesionales

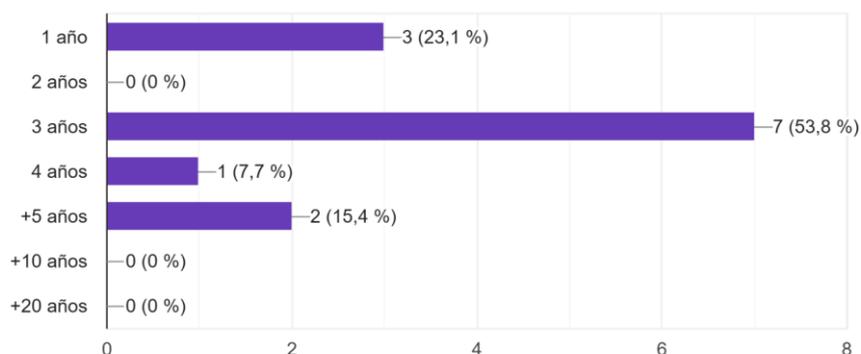
Edad

13 respuestas



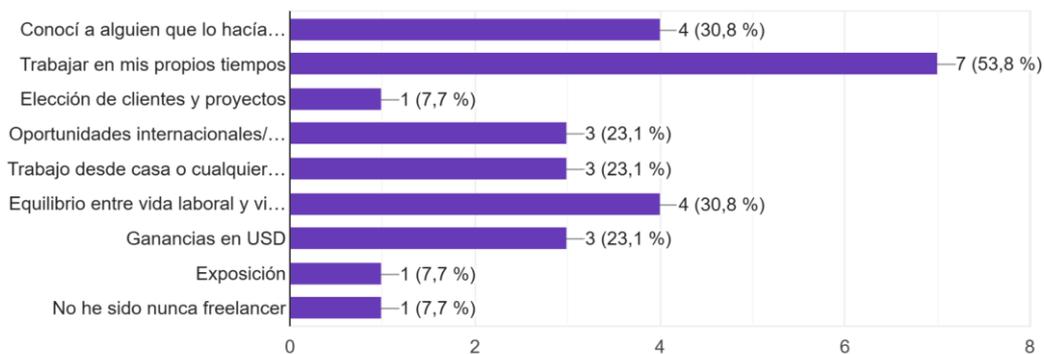
¿Hace cuánto tiempo es Freelancer?

13 respuestas



De las siguientes opciones ¿Cuál lo motivó a ser freelancer? Seleccione la/s que corresponda

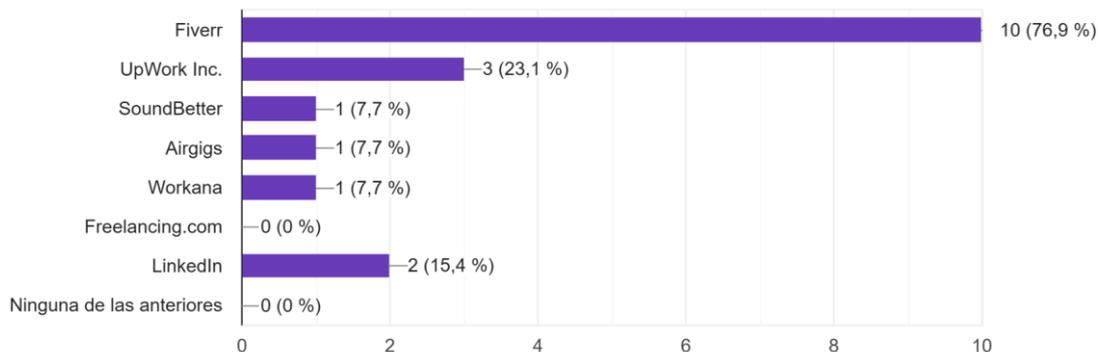
13 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

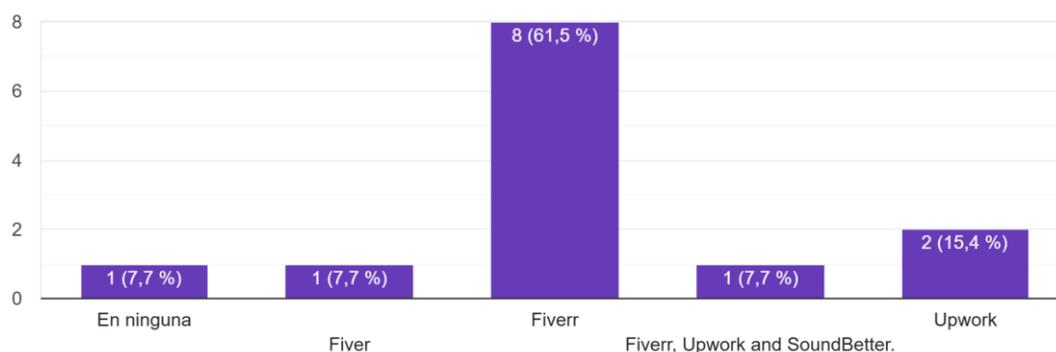
Seleccione todas las plataformas que conozca o que crea que son las más relevantes en la industria

13 respuestas



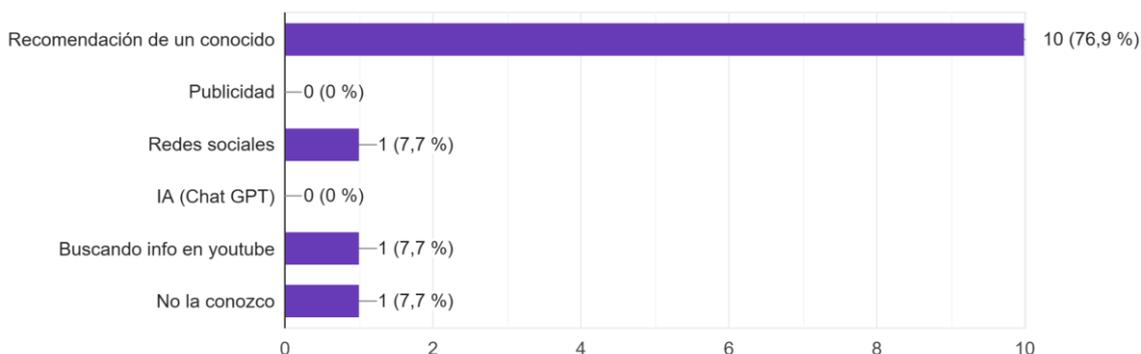
¿En qué plataforma trabaja actualmente?

13 respuestas



¿Cómo conoció la plataforma actual en la que trabaja?

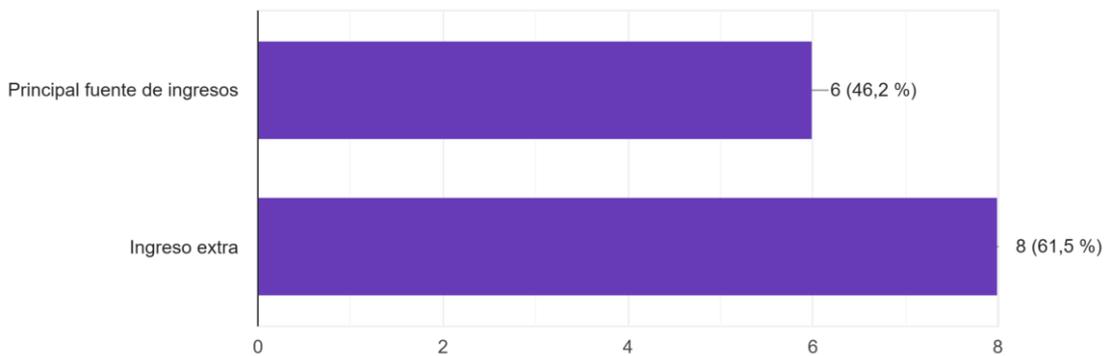
13 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

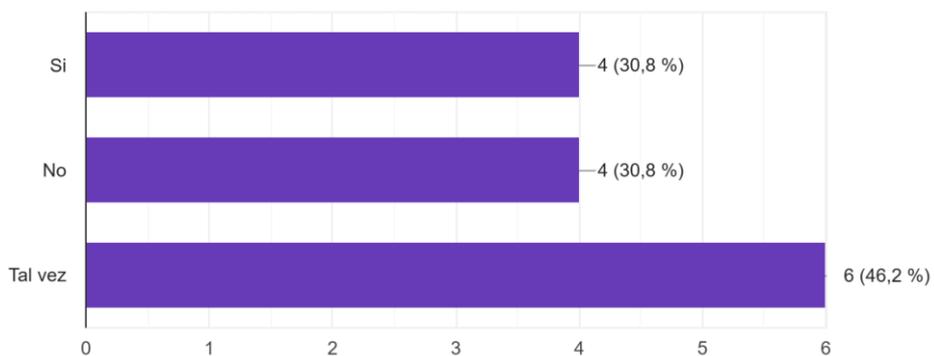
¿Dirías que es tu principal fuente de ingresos?

13 respuestas



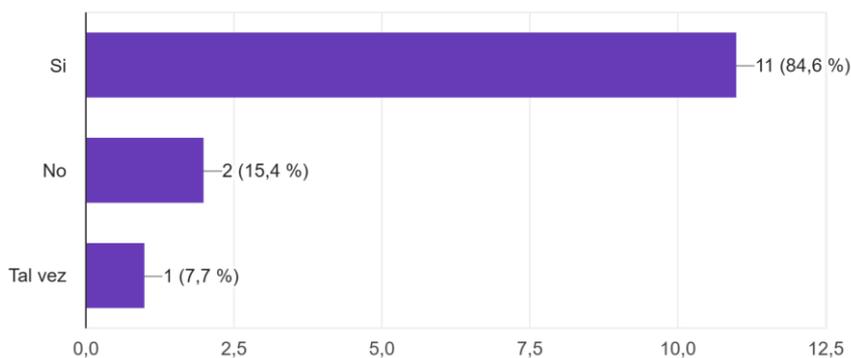
Dirías que la plataforma en la que estas ¿Tiene algún tipo de barrera generacional o de competencia tecnológica?

13 respuestas



¿La misma posee una interfaz amigable e intuitiva?

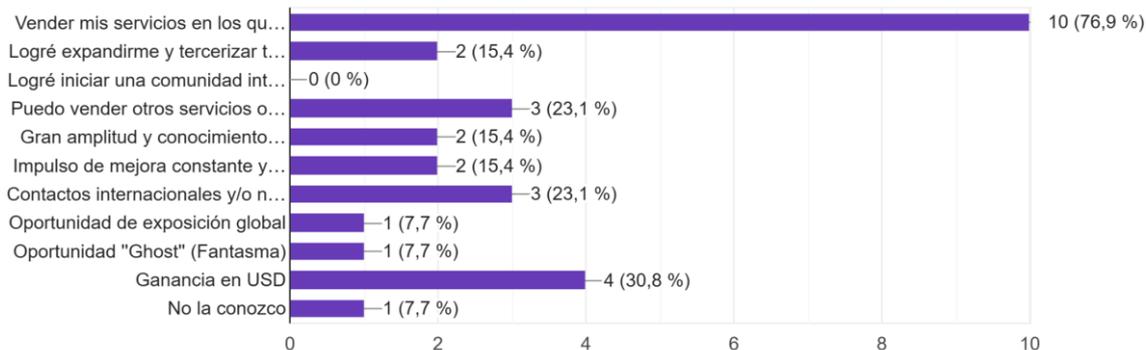
13 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

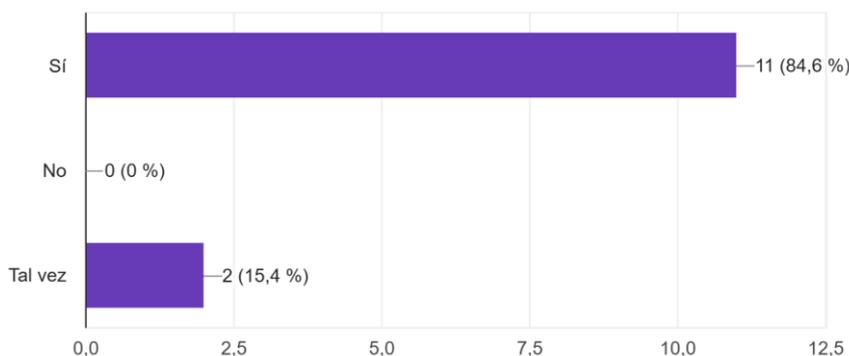
Como músico profesional ¿Qué variedad de usos o beneficios consideras que encontraste en la/s plataforma/s?

13 respuestas



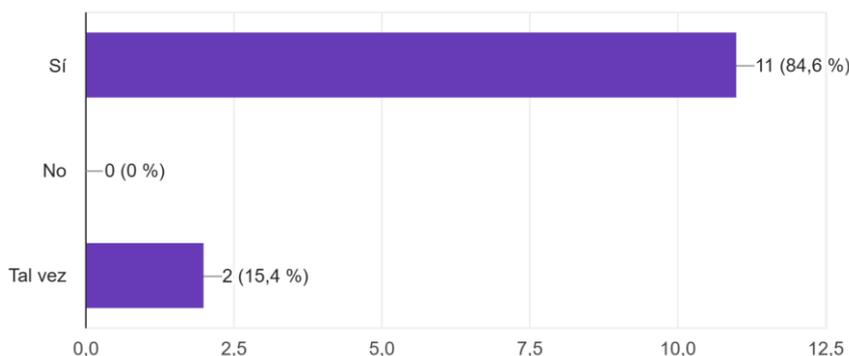
¿Dirías que las plataformas tienen potencial de salida laboral para músicos profesionales?

13 respuestas



¿Recomendaría a otros músicos profesionales incursionar en el mundo del freelancing?

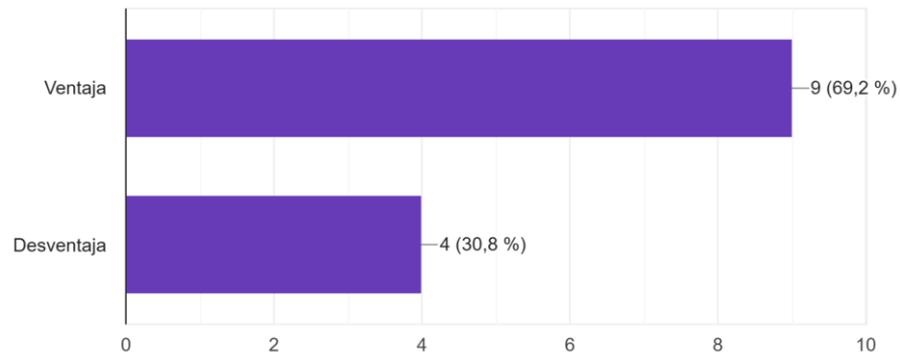
13 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

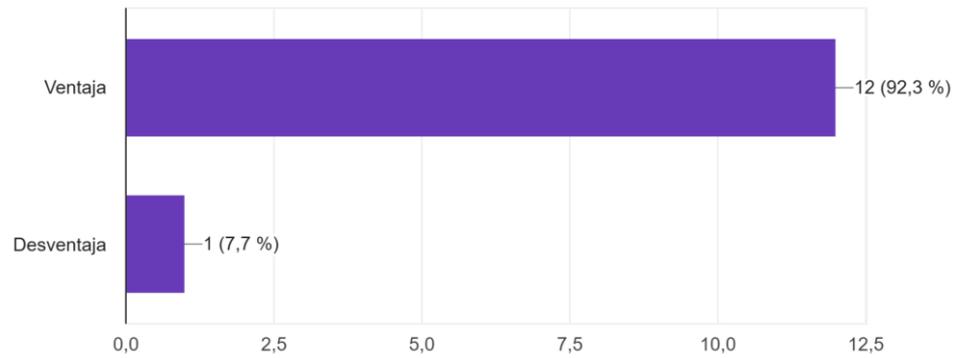
Buscar al cliente/proyecto con el que trabajaré

13 respuestas



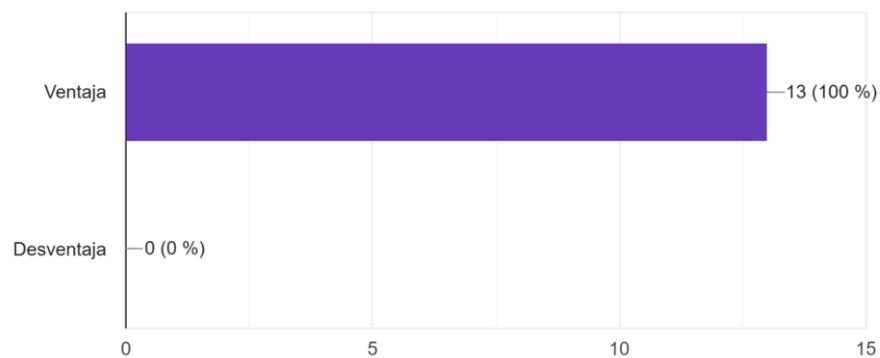
Que el cliente me encuentre

13 respuestas



Trato con personas de todo el mundo

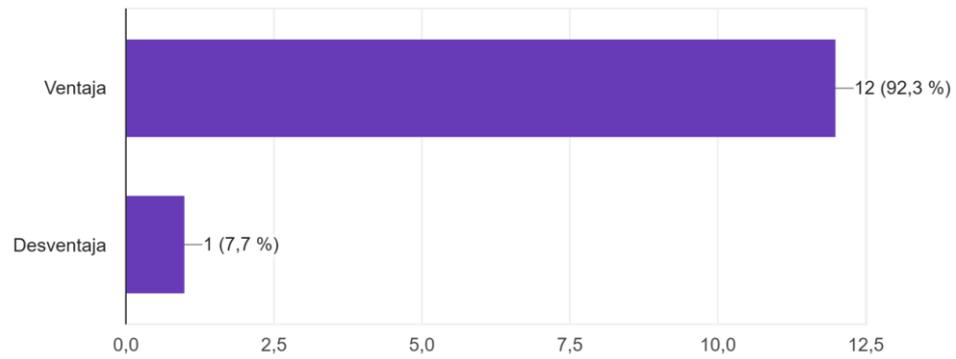
13 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

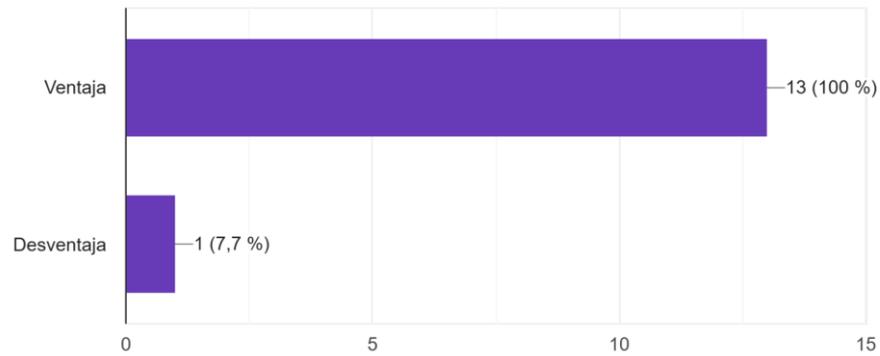
Responsabilidad total

13 respuestas



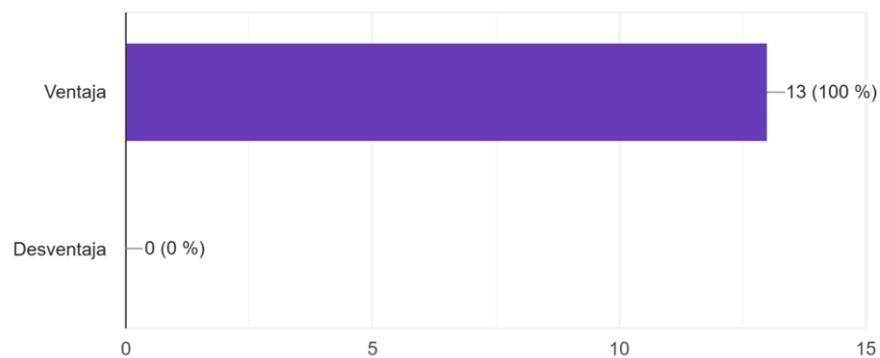
Manejo libre de mis horarios

13 respuestas



Elección de propuestas de trabajo

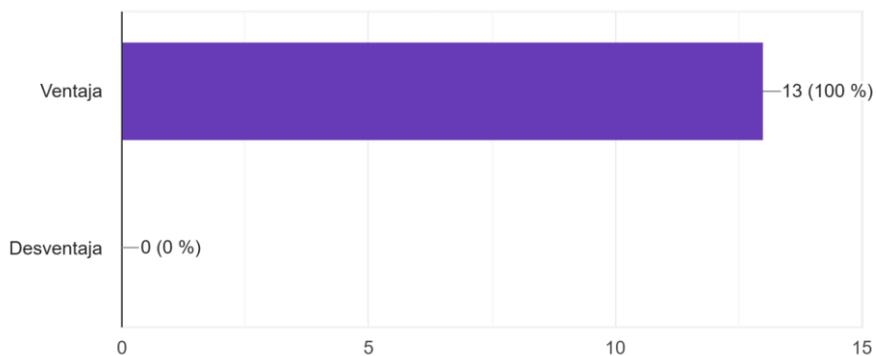
13 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

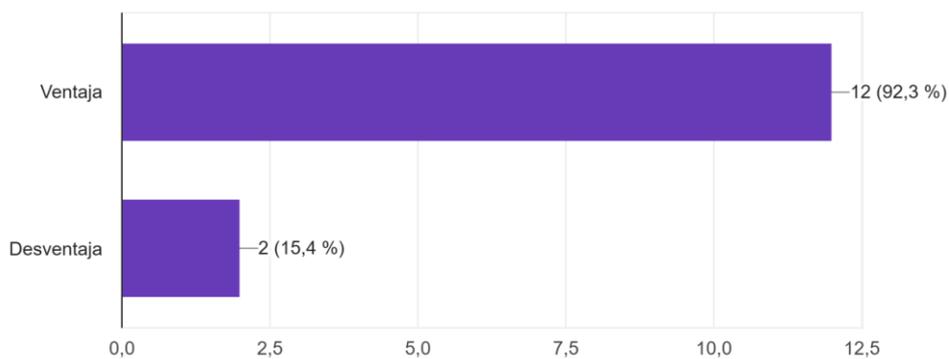
Constante aprendizaje y actualizaciones sobre mi habilidad específica y habilidades tecnológicas para seguir siendo competente

13 respuestas



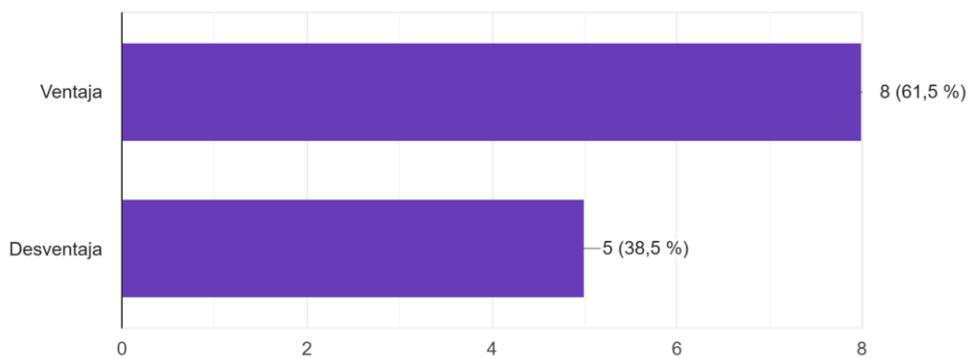
Elección de mi fecha de vacaciones costeada netamente por mi

13 respuestas



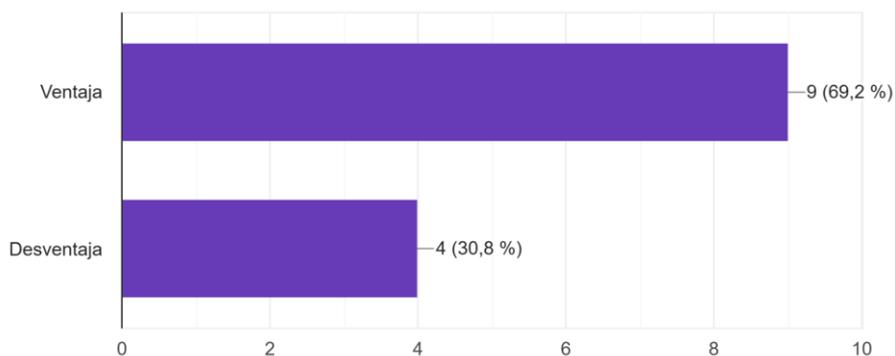
Elección de mi seguro médico costeado netamente por mi

13 respuestas



Trabajo en soledad

13 respuestas



Abarcando edades de 25 a 37 años aproximadamente, un 53% de los encuestados lleva al menos entre 2 y 3 años trabajando como freelancers en plataformas como SoundBetter, Upwork, Airgigs, Workana y LinkedIn. Fiverr es la más elegida por los freelancers en este momento, con un 76% de preferencia entre los encuestados.

Algunos de los motivos de esta elección laboral incluyen el impulso de “ser su propio jefe”, trabajar en sus propios tiempos de manera remota, elegir sus proyectos, obtener ganancias en USD, la exposición global o simplemente seguir el ejemplo de un conocido. Se observa que la mitad de los freelancers encuestados obtiene sus ingresos únicamente de estas plataformas, mientras que la otra mitad lo considera como un ingreso extra. No se denota descontento con la forma en que están diseñadas las interfaces ni preocupaciones por barreras generacionales o tecnológicas. La adaptación depende más de la edad de cada freelancer o cliente.

Los freelancers encontraron beneficios significativos, como vender sus servicios en áreas donde son realmente buenos, expandirse y tercerizar trabajo para generar ganancias en dólares americanos, y estar visibles 24/7 en el exterior. Además, recomiendan encarecidamente a otros músicos profesionales intentar trabajar en estas plataformas.

En cuanto a las ventajas y desventajas, no se observa una preferencia clara en el método de trabajo; a la mayoría le resulta indiferente postularse en proyectos o que el cliente los contacte. El trato con personas de todo el mundo, la responsabilidad total, el constante aprendizaje, la libre elección de trabajos y manejo de tiempos, y la elección de las fechas de sus vacaciones son fuertes ventajas que los freelancers encuentran en estas plataformas.

Por otro lado, las desventajas incluyen la falta de tranquilidad respecto al seguro médico, incertidumbre económica mensual y el trabajo en soledad constante. Aunque algunos prefieren trabajar solos, la realidad es que en algún momento los seres humanos necesitamos interacción social.

MODELO DE ENCUESTA A MÚSICOS EX FREELANCERS

6/3/25, 12:30 p.m.

Encuesta Ex-Freelancer

Encuesta Ex-Freelancer

La siguiente encuesta tiene como finalidad la recopilación de datos, análisis y resultados para la próxima incorporación en el desarrollo de mi tesina.

Es de gran ayuda tu sinceridad y tiempo para ayudarme a culminar mi carrera de Licenciatura. Encontrarás preguntas de múltiple elección y momentos de libre redacción, muchas gracias de antemano. Atentamente, Denisse Ferrara.

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. Nombre y Apellido *

2. Edad *

Selecciona todos los que correspondan.

- 18-25
 26-33
 34-44
 +45

3. ¿Entre qué año/s experimentó el mundo del freelancing? *

Selecciona todos los que correspondan.

- 2012-2014
 2015-2017
 2018-2019
 2020-2022
 2023-2024

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 12:30 p.m.

Encuesta Ex-Freelancer

4. ¿Durante cuanto tiempo vendió sus servicios? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Menos de 3 meses
- Menos de 6 meses
- 1 año
- 2 años
- 3 años
- 4 años
- + 5 años
- + 10 años
- +15 años
- + 20 años

5. ¿En qué o cuáles plataformas se registró e intentó vender sus servicios como músico profesional? **Seleccione** *

Selecciona todos los que correspondan.

- Fiverr
- UpWork
- SoundBetter
- Freelancing.com
- Airgigs
- Workana
- Otro: _____

6/3/25, 12:30 p.m.

Encuesta Ex-Freelancer

6. ¿Cuáles fueron las barreras, problemas, desventajas que impidieron que siga siendo freelancer? **Marque la/s que corresponda** *

Selecciona todos los que correspondan.

- Una mala reseña.
- Trato o maltrato con cliente/s.
- La plataforma no contiene a los vendedores, mas bien a los compradores.
- Los impuestos y porcentajes que la/s plataformas se quedan.
- No era lo mío, simplemente dejé de elegirlo.
- Me aburrí.
- Dificil conversión de mis USD a Pesos en Argentina, mucha restricción, no supe como .
- Fue dificil entender y manejar la interfaz de la plataforma.
- No pude estar al tanto de las nuevas tendencias y novedades tecnológicas, como el implemento de la IA, etc.
- No obtuve mensajes de clientes o no concursé a algún llamado de trabajo.
- No es negociable vender mis ideas creativas.
- Dificil comunicación mediante traductor, barrera lingüística.
- Abuso de algunos clientes, estafas, etc.
- Frustración, ansiedad, estrés.
- Falta de tiempo para crear un óptimo perfil competente
- Poco conocimiento de marketing
- Otro: _____

7. ¿Esta plataforma fue tu ingreso principal por ese lapso de tiempo? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Fue mi fuente de ingresos principal
- Ingreso extra

8. ¿Volvería a vender sus servicios en alguna plataforma digital? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Si
- No
- Tal vez

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 12:30 p.m.

Encuesta Ex-Freelancer

9. ¿Lo recomendaría a otros músicos profesionales?

Selecciona todos los que correspondan.

- Sí
- No
- Tal vez

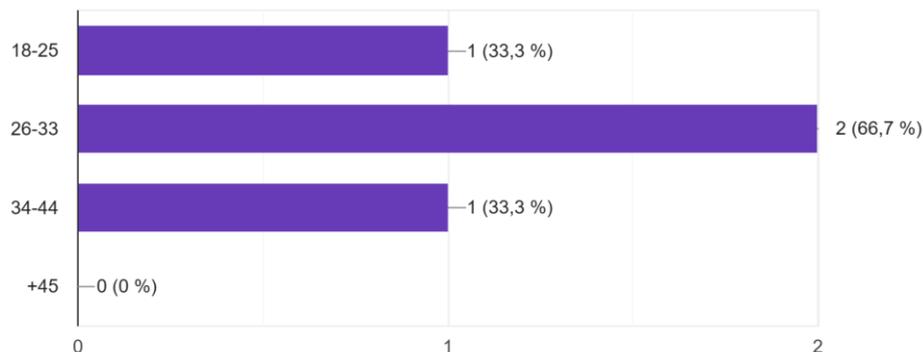
Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

GRÁFICOS Y ANÁLISIS - Encuestas Músicos Ex Freelancers

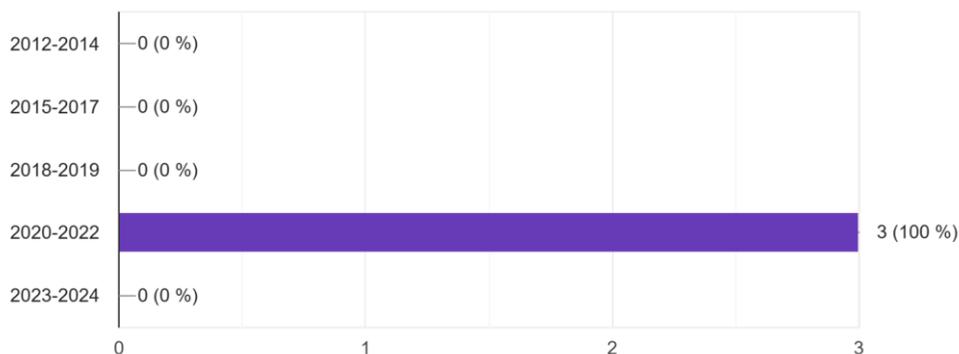
Edad

3 respuestas



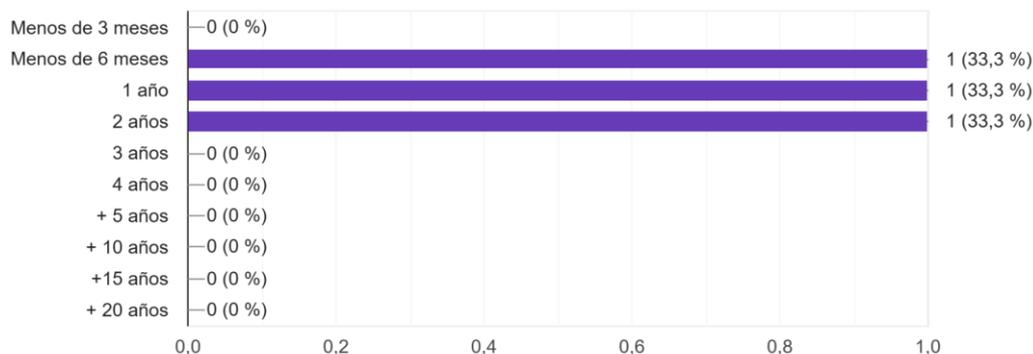
¿Entre qué año/s experimentó el mundo del freelancing?

3 respuestas



¿Durante cuánto tiempo vendió sus servicios?

3 respuestas

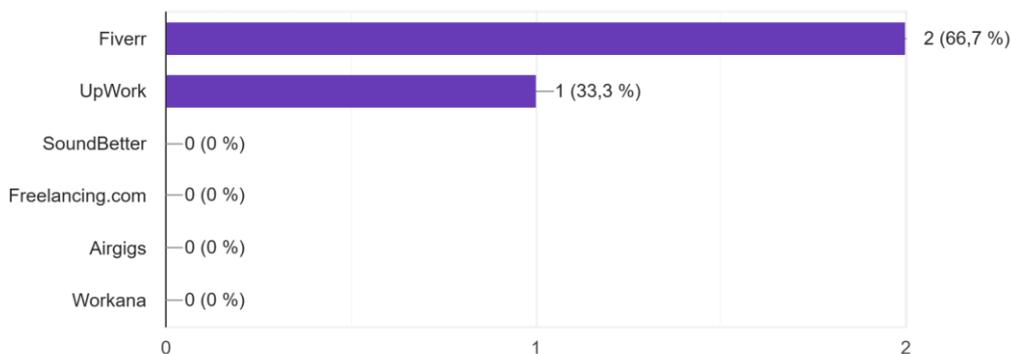


"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

¿En qué o cuáles plataformas se registró e intentó vender sus servicios como músico profesional?

Seleccione

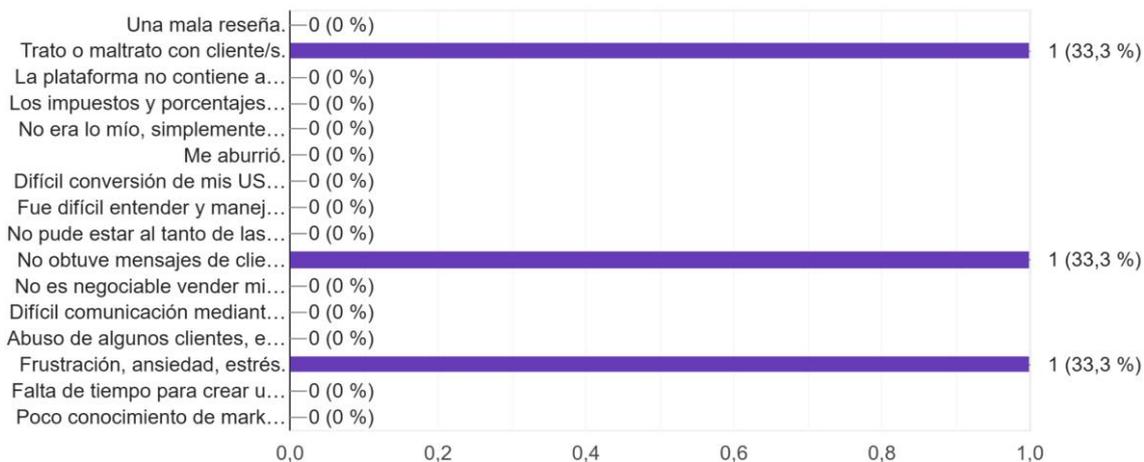
3 respuestas



¿Cuáles fueron las barreras, problemas, desventajas que impidieron que siga siendo freelancer?

Marque la/s que corresponda

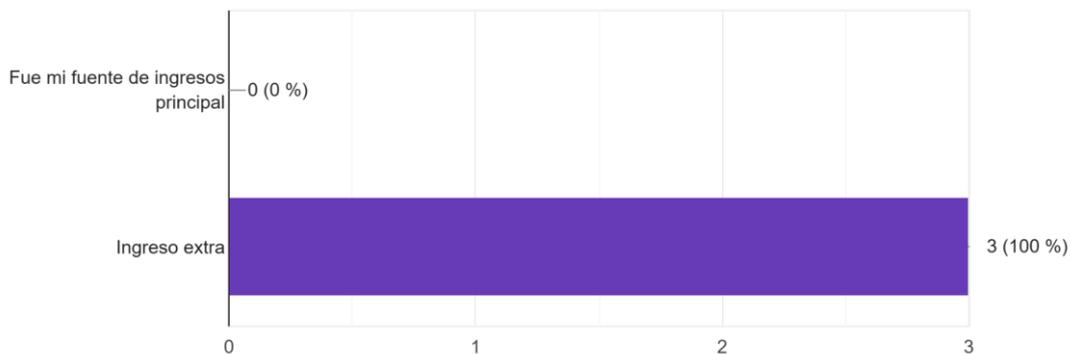
3 respuestas



"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

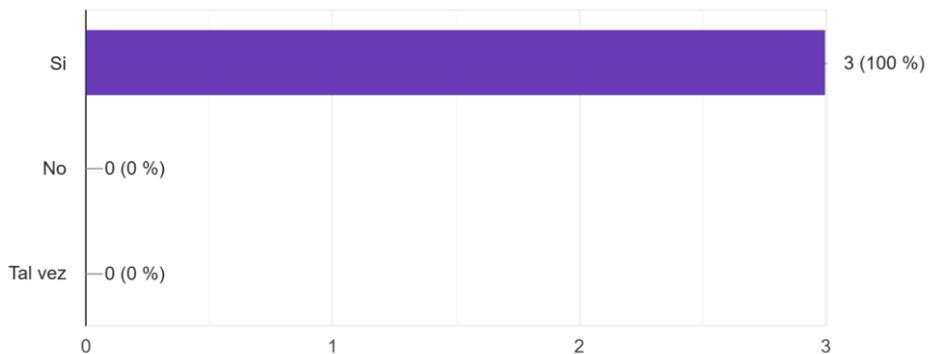
¿Esta plataforma fue tu ingreso principal por ese lapso de tiempo?

3 respuestas



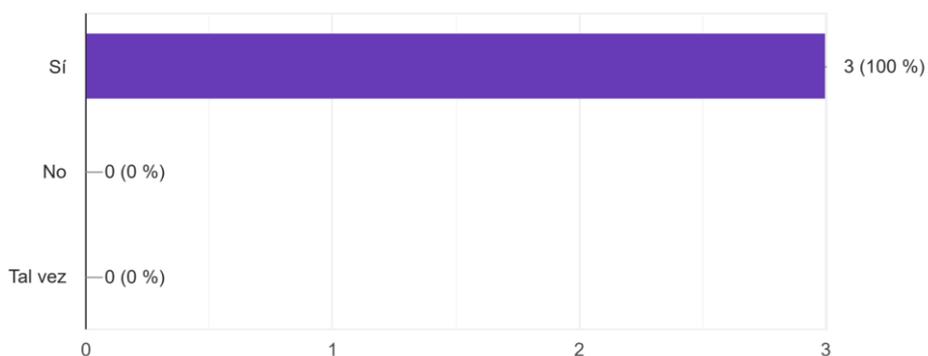
¿Volvería a vender sus servicios en alguna plataforma digital?

3 respuestas



¿Lo recomendaría a otros músicos profesionales?

3 respuestas



EXPERIENCIA CURSO INTRODUCTORIO AL FREELANCING (CON FIVERR)

Con el fin de evaluar procesos y experiencias para obtener datos actuales de la investigación, se realizó un taller gratuito con una duración de dos horas reloj denominado “*Curso introductorio al freelancing orientado a músicos profesionales*”.

Este mismo tuvo un flyer que se difundió a partir del día 20 de septiembre del 2024 durante todos los días hasta el día del curso mediante redes sociales personales y en páginas de Facebook oficiales de la Universidad Nacional de Cuyo.

El **objetivo del curso** fue incursionar a nuevos músicos curiosos por la novedad en el mundo del freelancing para que puedan experimentar y lograr conocer las posibilidades y oportunidades que las plataformas digitales actuales ofrecen a los músicos profesionales, así como también las ventajas y desventajas de este.

Dictado el día 05 de octubre de 2024 a través de la plataforma Google Meet, el curso estaba específicamente orientado a músicos profesionales y no amateurs. El proceso de inscripción fue a través de un formulario de Google donde los aspirantes debían colocar sus datos como: nombre, apellido, edad, mail y profesión.

En la descripción del formulario se pidió especial importancia y compromiso con el curso, ya que los datos serían fundamentales para los resultados de la presente investigación. Se pidió como único requisito la creación de un GIG luego de la experiencia del curso con un plazo de 1 o 2 semanas.

Hasta el día 05 de octubre hubo 14 músicos inscriptos, de los cuales 9 se conectaron contando con la presencia de mi directora de tesis Lic. Paula Ledaca. Una vez dictado, el día 30 de octubre comencé un seguimiento cuidadoso por mail esperando algún tipo de retroalimentación y actualizaciones en el mismo, se les preguntó amablemente por sus avances y posibles dificultades y luego les pregunté por su número de teléfono para un seguimiento aún más cercano vía WhatsApp. A través de esta aplicación, a todos los inscriptos se les ofreció mi asistencia exclusiva, gratuita, remota y/o en persona.

Se adjuntan imágenes de todo el proceso hasta el final de esta.

Flyer oficial

The flyer features a vertical gradient background from light orange at the top to pink at the bottom. On the left side, there are three circular icons: a green circle with a white 'fi' logo, a green circle with a white 'Up' logo, and a colorful circular logo with segments in yellow, orange, red, purple, blue, and green. The main text is centered and reads: 'CURSO INTRODUCTORIO *al* FREELANCING' in white, with 'FREELANCING' in a larger, bold font. Below this, it says 'ORIENTADO A MÚSICOS PROFESIONALES' in a smaller, pink font. To the right of the icons, the event details are listed: 'SÁBADO 5 DE OCTUBRE' and '17hs' in pink, followed by 'Disertante: DENISSE FERRARA' in pink. Below that, it says 'Duración: 2 horas', 'Google meet', and 'Inscripción GRATUITA por Google forms' in white. At the bottom right, there is a pink phone icon followed by the number '+54 2613412171' in white. A thin white line swirls across the top and bottom of the flyer.

CURSO
INTRODUCTORIO *al*
FREELANCING
ORIENTADO A MÚSICOS PROFESIONALES

fi

Up

SÁBADO 5 DE OCTUBRE
17hs
Disertante:
DENISSE FERRARA

Duración: 2 horas
Google meet
Inscripción GRATUITA
por Google forms

+54 2613412171

MODELO DE INSCRIPCIÓN AL CURSO MEDIANTE “GOOGLE FORMS”

6/3/25, 1:10 p.m.

CURSO INTRODUCTORIO AL FREELANCING (FIVERR)

**CURSO INTRODUCTORIO AL
FREELANCING (FIVERR)****Leer por favor :)**

En marco del proyecto de investigación que estoy llevando adelante para la escritura de mi Tesis de licenciatura, organizo este curso gratuito orientado exclusivamente a músicos profesionales que deseen emprender y conocer en profundidad el mundo del freelancing.

Quienes se inscriban asumen el compromiso de registrarse y publicar al menos un "GIG" (servicio musical comercial) para así comenzar el ciclo lo antes posible. Tendrás el plazo de una semana para la creación del mismo, pero mientras más temprano lo hagas, más probables serán las oportunidades de tener pronto resultados.

Será una jornada grupal y on-line que durará 2 horas reloj vía **GOOGLE MEET**. El mismo será gratuito con el fin de incentivar a nuevos músicos para que conozcan las nuevas herramientas y/o tendencias digitales del mercado laboral musical.

FECHA Y HORA DEL CURSO: Sábado 05/10/2024. Desde las 17hs hasta las 19hs (Con probabilidad de extensión en el momento de la sección "preguntas".

Luego del curso, se dejará un canal de comunicación abierto y se propondrá un segundo encuentro de seguimiento individual en noviembre para que así, puedas darme tu devolución/resultados sobre tu experiencia en Fiverr.

Al inscribirte, me brindas el permiso para usar tu experiencia en mi proyecto final de tesis y además el consentimiento de la grabación en tiempo real del curso. Muchas gracias de antemano :)

¡Bienvenido y éxitos colega!

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. Correo *

2. Nombre completo *

<https://docs.google.com/forms/d/11ybZeHCBLd8dliCaatalNVmuksc-Pxhullq9I-LQCbc/edit>

1/2

"Impacto y Potencial de las Plataformas Digitales para Músicos Freelancers en la Era Tecnológica"

6/3/25, 1:10 p.m.

CURSO INTRODUCTORIO AL FREELANCING (FIVERR)

3. **Correo electrónico:** Por el mismo se te enviarán dos enlaces, el primero es la * invitación a la llamada. El segundo es la invitación al registro de Fiverr (no registrarse antes)

4. **Especialidad musical Ejemplo: Pianista**

5. ¿Cómo te enteraste del curso? :)

Marca solo un óvalo.

- Por redes sociales
- Me lo compartió un conocido
- Boca en boca
- Otro: _____

6. ¡Por último! Contame brevemente sobre vos y por qué te interesa convertirte en freelancer: **¿Qué esperas en el futuro? ¡Muchas gracias y nos vemos pronto!**

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

<https://docs.google.com/forms/d/11ybZeHCBLd8dliCaalalNVmuksc-Pxhullq9l-LQCbc/edit>

2/2

CARACTERÍSTICAS DE LOS INSCRIPTOS

El curso introductorio atrajo la atención de un público mixto, compuesto por hombres y mujeres de entre 23 y 35 años interesados en adentrarse en el mundo del freelancing. Se enteraron del curso a través de redes sociales y por recomendaciones de amigos. Entre los inscriptos se encontró una gran variedad de músicos profesionales: guitarristas, bajistas, músicos que usan sintetizadores, bateristas y percusionistas, cantantes, vientos, productores musicales de mezcla y mastering, compositores y pianistas.

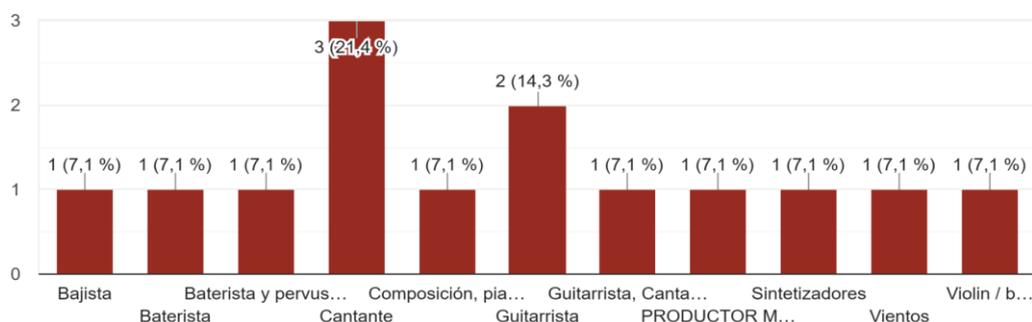
En el formulario de inscripción se les pidió a los participantes que proporcionaran un breve resumen de su interés en el curso. En general, la mayoría menciona tener una amplia experiencia con su instrumento y busca una remuneración económica “extra” ofreciendo sus servicios musicales profesionales, luego de años de estudio, esfuerzo y dedicación. Ven esta oportunidad como algo que finalmente les permitirá aprovechar todo su potencial.

El trabajo remoto desde cualquier lugar y la flexibilidad horaria son una fuerte atracción para ellos. Además, los interesados mencionan un gran interés en aprender sobre estas nuevas herramientas disponibles para todos los músicos profesionales, con el fin de ampliar sus perspectivas de trabajo.

GRÁFICOS

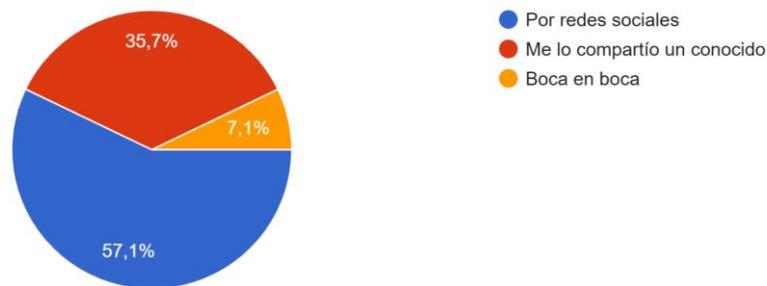
Especialidad musical Ejemplo: Pianista

14 respuestas



¿Cómo te enteraste del curso? :)

14 respuestas



Luego de un exhaustivo seguimiento, aunque se lograba percibir mucha emoción por este nuevo modelo de plataformas disponibles, lamentablemente, al día de la fecha, aun con toda mi ayuda y disponibilidad, ninguno de los inscriptos logró realizar la publicación de su GIG. A modo de conclusión, las razones más evidentes de este resultado fueron: falta de tiempo, falta de segmentación y autoconocimiento de lo que se quiere vender y lo que no se quiere vender, procrastinación por sentimiento de abrumo ante lo novedoso y nivel de competencia.

Pero no todo fue tan negativo, algunos participantes dieron su veredicto de que este proceso también les ayudó a conocerse más a sí mismos, ya que dieron cuenta de que no desean trabajar de manera online, algunos siguen prefiriendo el calor humano, el tacto y el afecto que la inteligencia artificial o la web nunca podrá proveer ni reemplazar. Tal vez lo tengan en cuenta en un futuro, pero por el momento no es su motor motivacional para querer emprender este mundo.