**1. Contextualización del Proyecto**

**1.1 Antecedentes:**

En Colombia, la economía freelance ha crecido significativamente en los últimos años, impulsada por la flexibilidad laboral y la necesidad de las empresas de contratar talento especializado de manera eficiente. Sin embargo, muchos freelancers aún enfrentan retos relacionados con la formalización de sus actividades, el acceso a servicios de pago, y la visibilidad de sus perfiles.

Además, las **plataformas freelance internacionales** como Upwork o Freelancer.com no siempre están adaptadas al contexto colombiano en términos de idioma, cultura, medios de pago, y necesidades específicas del mercado local. Esto deja una brecha que puede ser aprovechada por una plataforma enfocada en freelancers y clientes colombianos, brindando una solución más localizada y adaptada a sus expectativas.

**1.2 Estado del Arte:**

En Colombia, las plataformas locales de trabajo freelance aún están en desarrollo. Existen iniciativas como **SoyFreelancer.com**, que está enfocada en conectar a freelancers colombianos con empresas locales e internacionales. Sin embargo, sigue existiendo una dependencia de plataformas extranjeras que no siempre permiten pagos en moneda local o que exigen comisiones elevadas.

Además, los freelancers en Colombia suelen tener dificultades para encontrar clientes que valoren su trabajo y paguen tarifas justas. Por su parte, los clientes enfrentan problemas al intentar contratar freelancers debido a la falta de confianza en los servicios y en los métodos de pago. En este sentido, se requiere una plataforma que facilite la interacción segura entre ambos, optimizando tanto la oferta como la demanda.

**2. Descripción del Problema**

**Freelancers en Colombia enfrentan los siguientes problemas:**

1. **Dificultades para formalizar su trabajo**: Muchos freelancers no tienen acceso a herramientas para facturar o gestionar sus finanzas de manera eficiente.
2. **Acceso limitado a medios de pago locales**: Muchas plataformas internacionales no ofrecen opciones de pago en pesos colombianos ni utilizan métodos de pago locales como PSE.
3. **Falta de visibilidad**: Los freelancers en Colombia, especialmente fuera de las grandes ciudades, tienen dificultades para llegar a clientes potenciales.
4. **Tarifas bajas o no competitivas**: Los clientes muchas veces esperan pagar menos por servicios freelance, lo que desvaloriza el trabajo de los profesionales.

**Clientes en Colombia enfrentan los siguientes problemas:**

1. **Falta de confianza en freelancers**: Al no contar con sistemas de verificación adecuados, algunos clientes temen contratar a freelancers debido a la falta de seguridad en los pagos y la calidad del servicio.
2. **Dificultad para encontrar talento local especializado**: Muchos clientes no encuentran freelancers con las habilidades específicas que necesitan, especialmente en áreas rurales o menos conectadas digitalmente.
3. **Comisiones elevadas**: Las plataformas freelance internacionales imponen comisiones que pueden encarecer los servicios y desincentivar a los clientes locales.

**3. Objetivos Específicos**

Por cada inconveniente identificado, se plantean los siguientes objetivos para Colombia:

1. **Facilitar la formalización del trabajo freelance**: Proveer herramientas para facturación electrónica y gestión financiera dentro de la plataforma.
2. **Ofrecer medios de pago locales**: Integrar métodos de pago como PSE, transferencias bancarias en pesos colombianos, y servicios de pago en efectivo como Efecty.
3. **Aumentar la visibilidad de freelancers colombianos**: Crear un sistema que promueva los perfiles de freelancers colombianos, especialmente en áreas rurales.
4. **Garantizar tarifas justas**: Educar a los clientes sobre los precios de mercado y ofrecer comparaciones para garantizar que los freelancers reciban tarifas competitivas.
5. **Mejorar la confianza y seguridad en la plataforma**: Implementar sistemas de verificación de perfiles y calificaciones que garanticen la calidad del servicio.
6. **Conectar clientes con talento especializado local**: Implementar un sistema de búsqueda eficiente que facilite la conexión entre clientes y freelancers en Colombia según su ubicación y especialización.

**4. Justificación**

Este proyecto es crucial para el desarrollo de la economía freelance en Colombia. Actualmente, existen desafíos en la formalización del trabajo, el acceso a pagos locales y la visibilidad de los profesionales fuera de las grandes ciudades. Además, muchos clientes colombianos prefieren trabajar con freelancers locales, pero enfrentan barreras como la falta de confianza y la dificultad para encontrar perfiles especializados.

Al crear una plataforma específicamente diseñada para freelancers y clientes colombianos, se logra fortalecer el ecosistema laboral independiente, generando más oportunidades de trabajo justo y eficiente. Este proyecto también contribuirá a la formalización de la economía freelance, aumentando la seguridad y facilitando el crecimiento profesional de miles de trabajadores.

**5. Metodología**

**Cronograma de Actividades**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actividad** | **Duración** | **Responsable** |
| Análisis del mercado freelance en Colombia | 2 semanas | Equipo de investigación |
| Definición de requerimientos | 2 semanas | Equipo de desarrollo |
| Diseño del sistema (UI/UX) | 3 semanas | Diseñadores |
| Desarrollo del backend con pagos | 4 semanas | Desarrolladores |
| Desarrollo del frontend | 4 semanas | Desarrolladores |
| Pruebas y ajustes | 3 semanas | Equipo de QA |
| Lanzamiento y marketing en Colombia | 1 semana | Equipo de marketing |
| Semanas totales | 19 semanas |

**Presupuesto**

|  |  |
| --- | --- |
| **Concepto** | **Costo aproximado** |
| Desarrollo backend (integración local) | $48.000.000 COP |
| Desarrollo frontend (personalización) | $24.000.000 COP |
| Diseño de interfaz (UI/UX) | $16.000.000 COP |
| Integración de pagos locales (PSE, Efecty) | $12.000.000 COP |
| Pruebas y QA | $10.000.000 COP |
| Marketing y promoción en Colombia | $24.000.000 COP |
| Total | $134.000.000 COP |

**6. Desarrollo del Aplicativo**

El desarrollo del aplicativo se centrará en las necesidades locales de Colombia:

* **Backend**: Implementación de sistemas de pago locales como **PSE**, **Efecty**, y **transferencias bancarias** en pesos colombianos, para facilitar las transacciones dentro del país.
* **Frontend**: Un diseño adaptado al mercado colombiano, con un enfoque en **usabilidad** y **accesibilidad**, especialmente para freelancers de áreas rurales o menos conectadas digitalmente.
* **Sistemas de búsqueda**: Algoritmos de búsqueda optimizados para conectar a clientes con freelancers locales y especializados, con filtros por ubicación geográfica y habilidades específicas.
* **Seguridad y confianza**: Integración de sistemas de verificación de identidad y mecanismos de calificación para aumentar la confianza en las transacciones y los servicios prestados.