

Universidad Del Valle de Guatemala

Facultad de Ingeniería. Ingeniería en Ciencias de la Computación y Tecnologías de la Información.

Corte de proyecto No. 1

Mendoza, Eric. 15002

Custodio, José R. 15220

Calderón, Carlos. 15219

Brolo, Gabriel. 15105

Proyecto presentado para el curso de: ANÁLISIS DE SISTEMAS, sección 10.

08/02/2017

**Proyecto: Freelanceros**

**Resumen**

Hoy en día, el término freelancer se atribuye a aquellas personas cuya actividad consiste en realizar trabajos autónomos con tareas determinadas, para terceros que soliciten sus servicios, quienes les abonan su retribución en función del resultado obtenido y cuya peculiaridad es que no se contrae obligación de continuar la relación laboral más allá del encargo en cuestión. En la actualidad, se acostumbra cada vez más a adquirir los servicios de “freelancers” en todo tipo de organizaciones, PYMES y micro-PYMES, ya que no es necesario contratar al personal por un tiempo prolongado, sino que solamente para una tarea en específico.

Tomando en cuenta lo anterior, resulta que puede llegar a resultar difícil para cualquier entidad contratar los servicios de un freelancer si no se sabe en dónde buscar y/o cómo asegurarse de la experiencia del freelancer. Por esto mismo, se propone el desarrollo de una aplicación/portal en dónde los profesionales guatemaltecos (exclusivamente) puedan ofrecer sus servicios de freelancing y que, además, el público en general que desee los servicios pueda realizar una contratación vía el portal.

**Introducción**

Es pertinente definir que el proyecto no está destinado a desarrollarse para una entidad, empresa u organización; es un proyecto de innovación y emprendimiento del equipo de trabajo previamente mencionado. Asimismo, es necesario definir primero el área de realización del proyecto. Se tiene propuesto trabajar con el mercado guatemalteco de freelancers solamente, a manera de reducir el amplio mercado de competencia que existe fuera de Guatemala.

Existen servicios como freelancer.com o Workana, que ya proveen el medio de contratación de freelancers vía internet. Sin embargo, como en el caso de Workana, el mercado de freelancers que se trabaja se reduce a áreas de trabajo como:

* IT y programación
* Diseño y multimedia
* Marketing y Ventas
* Redacción y contenidos
* Soporte administrativo
* Ingeniería
* Finanzas, administración y legales

Con freelanceros, se ofrece la oportunidad de aportar más freelancers de distintas áreas de trabajo, contando con un conjunto amplio de objetivos que definen el proyecto.

**Objetivos Generales**

* Proveer una vía de acceso rápido a información de freelancers en Guatemala.
* Ser un medio útil para darse a conocer y proveer servicios, desde una perspectiva de freelancer.
* Considerar un mercado de freelancing que implemente diversas y extensas áreas de trabajo; no reducir el mercado de clientes que pueden dar a conocer sus servicios.

**Objetivos específicos**

**Alcance del proyecto**

Con freelanceros, se busca que las entidades guatemaltecas inviertan menos tiempo en la búsqueda de profesionales que llenen sus expectativas para un trabajo en específico, para el cual no lo necesitarán contratar por un período extenso de tiempo, además de proporcionar toda la información de manera centralizada.

Asimismo, se busca mejorar la exposición de freelancers en el mercado guatemalteco, tomando en cuenta que actualmente en Guatemala puede resultar difícil dar a conocer sus servicios dado la falta de una entidad que centralice la información y la muestre al público de forma rápida y eficaz, vía un portal web u aplicación que facilite este proceso.

**Design thinking**

**Brief**

Mercado de freelancers en Guatemala; el proceso que se lleva a cabo para encontrar freelancers y contratarlos, así como el proceso que se lleva a cabo para ofrecer servicios a las entidades guatemaltecas.

**Empatía**

Perfiles de personas que estarían interesadas en el uso de *FreeLanceros*:

* Freelancer.
* Entidad/organización/persona en busca de un servicio específico.

**Definición**

* Entrevistas aquí
* Mapa de empatía
* Insights

**Modelación del negocio**

**Descripción del negocio**

Actualmente la forma en la que un freelancer puede vender su trabajo es dándose a conocer de persona en persona con su trabajo. Por ejemplo, una serie de pasos general que se seguirían serían los siguientes:

1. Ofrecer sus servicios a un conocido
2. Ser contratado por conocido
3. Realizar el trabajo para el conocido
4. Esperar a que otras personas observen el trabajo realizado para ser recomendado
5. Ser contactado por otra persona que observó su trabajo realizado

**Modelo de casos de uso del negocio**

**Descripción de los casos de uso del negocio**

**Diagrama de actividades de cada caso de uso del negocio**

**Diagrama de objetos del negocio**

**Reglas del negocio**

* Generales
* Por cada caso de uso