

Curso gratis de *freelance*: cómo ganar dinero desde casa

4 h 2 min · 9 módulos · publicado en noviembre de 2025 · imparte: Humberto Cabaña, Adrián Sáenz

Vídeo completo y gratis: <https://www.youtube.com/watch?v=23SoaBJWgMM> · Página del curso:

<https://skilio.com/cursos-gratis/trabajar-desde-casa/>

Este curso gratis enseña cómo ganar dinero trabajando desde casa como freelance, es decir, vendiendo tus servicios por internet a clientes de cualquier país. Lo imparte Humberto Cabaña, diseñador y desarrollador web con unos diez años como freelance. Dura 4 horas y 2 minutos y cubre cómo cobrar, qué servicio ofrecer, tu marca, tu web, el primer cliente y los pagos.

Qué aprenderás

- **Decidir si el freelance encaja contigo.** Ventajas, desventajas y las tres cualidades que pide este trabajo: responsabilidad, organización y resiliencia.
- **Calcular cuánto cobrar.** Cobrar por proyecto, por hora, por valor o de forma recurrente, con una calculadora de gastos para fijar tu mínimo.
- **Elegir qué servicio ofrecer.** Cruzar lo que sabes hacer, lo que disfrutas y lo que el mercado pide, e investigar nichos con ChatGPT.
- **Crear tu marca como freelance.** Propuesta única de valor, nombre, colores, tipografías y un logo sencillo hecho con ayuda de la IA.
- **Montar tu portafolio web.** Contratar hosting y dominio, crear la web con un constructor visual y adaptarla al teléfono, sin programar.
- **Conseguir y cobrar al primer cliente.** Proyecto semilla, red de contactos, errores que evitar, anticipo, contrato y formas de recibir pagos internacionales.

Temario, con el minuto de cada módulo

1. Introducción

Adrián explica qué es un freelance, una persona que vende sus servicios a varios clientes en lugar de trabajar para una sola empresa, y presenta a Humberto Cabaña, diseñador y desarrollador web con unos diez años como freelance. Cuenta, por transparencia, que Humberto ha trabajado para él en la marca y la web de Skilio. Humberto repasa el temario: entender si este trabajo es para ti, fijar precios, elegir servicio, crear tu marca y tu web, conseguir el primer cliente y un reto de 30 días.

04:39 2. Qué es un freelance

Un freelance trabaja de forma independiente y ofrece sus habilidades a distintos clientes. Humberto explica por qué este modelo gana peso: la inteligencia artificial está cambiando muchos empleos, sobre todo los repetitivos, y internet permite trabajar para clientes de cualquier país. Repasa las ventajas, como elegir con quién trabajar y cobrar por el valor que aportas y no solo por las horas. También las desventajas: ingresos que cambian de un mes a otro y cierta soledad. Recomienda no dejar tu empleo de golpe, sino probar primero. Cierra con las tres cualidades que necesitas: responsabilidad, organización y resiliencia.

21:51 3. Cómo se gana dinero como freelance

El centro del negocio es el cliente y su problema: cuando lo resuelves, le generas valor y tú cobras una parte. Humberto insiste en perder el miedo a hablar de dinero y explica cuatro formas de cobrar: por proyecto, por hora, por el valor que generas, que es su favorita, y de forma recurrente, con servicios como mantenimiento o soporte. Para cada una da una fórmula orientativa, casi siempre a partir de tu coste de vida más un margen. Defiende especializarse, porque permite tener menos clientes que paguen mejor, y recuerda que los clientes sensatos no buscan el precio más bajo, sino reducir su riesgo. Termina con una calculadora de gastos que te da tu mínimo.

47:43 4. Qué servicios ofrecer como freelance

Humberto separa las habilidades técnicas, como diseñar o programar, de las blandas, como comunicar o negociar, y explica que necesitas las dos. Para elegir servicio propone un triángulo: lo que se te da bien, lo que disfrutas y lo que el mercado demanda, porque algo que nadie pide no es un negocio. Recomienda mirar qué se ofrece en plataformas freelance como Upwork, Workana, Fiverr o Malt. Después rellena en directo un test de autoevaluación que sugiere caminos según tu perfil e investiga con ChatGPT, incluida su función de investigación profunda, si un nicho tiene demanda. Si te interesa vender servicios en esa plataforma, el canal tiene un curso para ganar dinero en Fiverr.

01:15:19 5. Tu marca como freelance

Con el nicho claro, toca diferenciarte. Humberto explica la propuesta única de valor, una frase que dice qué haces, para quién y qué resultado consigue. Analiza por qué compramos a una persona y no a otra, y aclara que una marca no es solo un logo: es lo que la gente recuerda de ti. Después crea en directo su marca con Brand GPT, un asistente de ChatGPT preparado para el curso, y con un cuestionario de cimientos de marca. Elige el nombre, define la identidad verbal, que es cómo hablas, y la visual: colores y tipografías de Google Fonts. Genera un logo con IA, lo retoca a mano y recomienda comprobar que no se parece a otros. Para profundizar, el canal tiene un curso de marca personal.

02:19:52 6. Cómo crear un portafolio web

Humberto explica la web con una comparación: el hosting es el terreno, el dominio es la dirección y la web es la casa. Contrata ambos en Hostinger, patrocinador del canal, y usa su constructor de webs con inteligencia artificial para generar una primera versión a partir de una descripción de tu servicio. Recorre la interfaz, edita el encabezado, el menú y las secciones, y vuelca los textos que ha preparado antes con ChatGPT. Explica la jerarquía visual, que consiste en guiar la mirada para que lo importante destaque, crea imágenes con IA y ajusta la versión para teléfono. Cierra con la función de ChatGPT para estudiar y aprender cualquier tema. El canal tiene también un curso para crear una página web profesional.

03:18:15 7. Cómo conseguir tu primer cliente

El primer cliente es el más difícil y el que más debes cuidar. Humberto propone un proyecto semilla, un primer trabajo que te sirve como caso real, y buscarlo primero en tu red de contactos, porque, para él, no hay marketing más poderoso que el boca a boca. También habla de plataformas freelance y de anuncios con un problema muy claro. Anima a aprender lo mínimo de inglés para trabajar con más clientes. Insiste en la honestidad, en ver a los clientes como personas y en cumplir plazos y entregas. Repasa los errores más comunes, como tener miedo a hablar de dinero, rendirte tras varios «no», depender de un solo canal o no definir el alcance del proyecto. Recomienda pedir un anticipo y firmar un contrato.

03:48:43 8. Cómo recibir los pagos

Humberto repasa las formas de cobrar: transferencia bancaria con factura, neobancos y plataformas de pago internacional como PayPal, Stripe o Wise, que se abren desde casi cualquier país. Con las criptomonedas pide prudencia: hay estafas y pueden dar problemas al declarar, así que recomienda consultarlo antes con un contador. Después da unas bases para vivir como freelance: un colchón de emergencia de varios meses de gastos, separar las finanzas personales de las del negocio, automatizar el ahorro y organizarte con herramientas como Notion.

03:53:46 9. Cómo aumentar las ventas

La última parte trata de crecer. Humberto explica cómo pasar de freelance a una pequeña agencia: aprender a delegar, documentar tus procesos para no improvisar y colaborar con expertos de otras áreas. Recomienda diversificar los ingresos, combinando proyectos con servicios recurrentes como mantenimiento o asesorías, y reinvertir parte de lo que ganas en formación y herramientas. Cuenta su caso: empezó en diseño y añadió desarrollo web porque sus clientes lo pedían. Cierra con una reflexión sobre la inteligencia artificial: lo fácil se automatizará, así que conviene usar estas herramientas para ir un paso más allá.

Preguntas frecuentes

¿Cómo ganar dinero trabajando desde casa?

Una forma realista es trabajar como freelance: vendes un servicio, como diseño, edición o redacción, a clientes que encuentras por internet. El curso lo explica paso a paso: elegir el servicio, fijar el precio, presentarte con una marca y un portafolio web, conseguir el primer cliente y cobrarle. Requiere tiempo y constancia; no es dinero rápido.

¿Qué es un freelance y cómo funciona?

Un freelance es una persona que trabaja de forma independiente y vende sus servicios a varios clientes, en lugar de tener un solo empleador. Cobra por proyecto, por hora o con una cuota recurrente, y organiza su propio tiempo. Humberto explica en el curso que tiene ventajas, como elegir con quién trabajar, y desventajas, como que los ingresos cambian de un mes a otro.

¿Cómo trabajar desde casa sin experiencia?

El curso propone empezar por elegir una habilidad que puedas aprender o que ya se te dé bien, con un test de autoevaluación y una investigación con ChatGPT. Para tener algo que enseñar, recomienda un proyecto semilla: un primer trabajo, por ejemplo para alguien de tu entorno, que te sirva como caso real. Humberto aconseja no dejar tu empleo hasta comprobar que el servicio funciona.

¿Qué servicios freelance son los más demandados?

El curso no da una lista cerrada, porque la demanda cambia; enseña a investigarla. Humberto mira qué servicios se ofrecen y se valoran en plataformas como Fiverr o Upwork y pregunta a ChatGPT por las tendencias de cada nicho. En la investigación que hace en directo salían, por ejemplo, el marketing digital con inteligencia artificial y la automatización, pero recomienda cruzarlo con lo que sabes y disfrutas hacer.

¿Cuánto cobrar como freelance?

No hay una tarifa universal. Para saber tu mínimo, el curso da una fórmula orientativa: sumas tu coste de vida mensual y un margen, y lo divides entre las horas que puedes facturar al mes o entre los clientes que puedes atender. Con experiencia y casos de éxito, Humberto prefiere cobrar un porcentaje del valor que generas. Humberto incluye una calculadora de gastos para hacerlo y recuerda que los clientes sensatos no buscan el precio más bajo, sino a alguien que les resuelva el problema.

¿Cómo conseguir clientes freelance?

El primer cliente suele llegar por tu red de contactos, porque el boca a boca es el marketing más fuerte. Después puedes usar plataformas freelance o anuncios centrados en un problema muy concreto. Humberto insiste en tratar muy bien a ese primer cliente, no rendirte tras varios «no» y no depender de un solo canal para conseguir trabajo.

Glosario

Freelance

Persona que trabaja de forma independiente y vende sus servicios a varios clientes, sin un empleador fijo.

Horas facturables

Horas de trabajo que puedes cobrar a un cliente. No incluyen tareas como buscar clientes o administrar.

Ingreso recurrente

Pago que se repite cada mes por un servicio continuo, como mantenimiento, soporte o asesoría.

Nicho

Mercado o tipo de cliente concreto en el que te especializas, por ejemplo creadores de contenido.

Propuesta única de valor

Frase que resume qué haces, para quién y qué resultado consigue tu cliente, y te diferencia de otros.

Identidad visual

Conjunto de logo, colores y tipografías que hace reconocible tu marca.

Portafolio

Muestra de tus trabajos y servicios, normalmente en una web, para que los clientes confíen en ti.

Hosting y dominio

El hosting es el servicio donde se aloja tu web; el dominio es su dirección en internet.

Proyecto semilla

Primer trabajo, a menudo para alguien cercano, que te sirve como caso real para conseguir clientes.

Anticipo

Parte del precio que el cliente paga antes de empezar el proyecto, como garantía para ti.

Curso gratis del canal de YouTube de Adrián Sáenz · Skilio. Míralo completo, con el índice para saltar a cada módulo, en <https://skilio.com/cursos-gratis/trabajar-desde-casa/>