SURPER

GUÍA GRATUITA · SURPER · EDICIÓN NOVIEMBRE 2026

Emprende en remoto: de cero a tu primer cliente en 30 días

Si llevas semanas enviando currículums a ofertas «en remoto» sin respuesta, esta guía es para ti. No te vamos a prometer que te harás rico desde la playa. Te vamos a enseñar el camino más corto que conocemos para cobrar tu primer trabajo en remoto: elegir algo concreto que ya sabes hacer, ofrecerlo a quien lo necesita y conseguir que te digan que sí.

Índice

1. Empleo remoto, freelance o negocio propio
2. Inventario de habilidades vendibles
3. Tu oferta en una frase
4. Cuánto cobrar la primera vez
5. El escaparate mínimo
6. Los 3 primeros clientes
7. Cómo detectar ofertas y clientes falsos
8. Plan de 30 días y herramientas gratuitas

CAPÍTULO 01

Empleo remoto, freelance o negocio propio

«Trabajar en remoto» son tres caminos distintos. Mezclarlos es el error más común: buscas empleo con mentalidad de freelance, o te haces freelance esperando la estabilidad de un empleo.

	Empleo remoto	Freelance	Negocio online
Qué es	Trabajas por cuenta ajena para una empresa, desde casa.	Vendes tu tiempo y tu habilidad a varios clientes.	Vendes un producto o servicio que no depende solo de tus horas.
Ingresos	Fijos, desde el primer mes.	Variables. Puedes cobrar en semanas.	Inciertos al principio. Suelen tardar meses.
Qué te piden	Experiencia, CV, procesos de selección largos.	Resultados y muestras de trabajo, no títulos.	Capital, tiempo y aguante.
Riesgo	Bajo.	Medio: cuota de autónomo y clientes irregulares.	Alto.
Ideal si…	Ya tienes experiencia demostrable en un puesto.	Sabes hacer algo útil y necesitas ingresos pronto.	Ya facturas como freelance y quieres escalar.

> **Nuestra recomendación si empiezas sin experiencia:** combina dos cosas. Sigue buscando empleo remoto unas horas a la semana, pero dedica la mayor parte de tu energía a vender un servicio freelance pequeño. Un primer cliente te da ingresos, experiencia real y algo que enseñar en tu próxima entrevista.

Si quieres seguir buscando empleo, céntrate en los portales con filtro real de teletrabajo y en empresas que contratan en remoto. En nuestra web hermana tienes una comparativa de portales

de empleo remoto en español y un listado de empresas que contratan en remoto en España.

CAPÍTULO 02

Inventario de habilidades vendibles

Coge papel o abre una nota y haz tres listas. Dedícale 20 minutos, sin juzgar lo que escribes.

1. **Lo que he hecho en trabajos anteriores**, aunque no tenga nada que ver con lo digital: atender clientes, organizar agendas, llevar inventario, vender en tienda, cuidar personas, cocinar.
2. **Lo que me piden mis amigos y mi familia**: «¿me ayudas con el currículum?», «¿me haces un cartel?», «¿me traduces esto?», «¿cómo se configura esto?».
3. **Lo que sé usar**: idiomas, Canva, Excel, Instagram, TikTok, edición de vídeo en el móvil, WordPress, herramientas de IA.

Ahora busca cruces. Lo vendible suele estar donde se unen algo que sabes hacer y una herramienta que sabes usar. «Atención al cliente» + «inglés» = soporte por email para tiendas online que venden fuera.

12 servicios que se pueden vender sin título universitario

Servicio	Quién lo compra	Qué necesitas
Asistente virtual (agenda, email, gestiones)	Autónomos y pequeñas empresas saturadas	Organización y un buen nivel escrito
Atención al cliente por email o chat	Tiendas online	Paciencia, buena redacción e idiomas si los tienes
Gestión de redes sociales	Comercios y negocios locales	Canva, criterio visual y constancia
Edición de vídeos cortos (Reels, TikTok)	Creadores, clínicas, inmobiliarias	CapCut o similar y oído para el ritmo
Subtítulos y transcripción	Podcasts, formadores, YouTubers	Ortografía impecable

Servicio	Quién lo compra	Qué necesitas
Traducción y revisión de textos	Webs y tiendas que venden fuera	Dominio real de dos idiomas
Diseño de piezas en Canva	Negocios sin diseñador	Gusto y plantillas bien hechas
Gestión de fichas en marketplaces	Vendedores de Amazon, Etsy o Wallapop Pro	Paciencia y orden
Hojas de cálculo e informes	Pymes con datos desordenados	Excel o Google Sheets a nivel medio
Redacción de textos y fichas de producto	Tiendas online y blogs	Escribir claro y sin faltas
Captación de reseñas y gestión de la ficha de Google	Restaurantes, clínicas, talleres	Trato con el cliente y método
Evaluación y etiquetado de datos para IA	Plataformas que entrenan modelos	Atención al detalle y buen nivel de idioma

> **Elige solo uno.** El error típico es ofrecer «de todo un poco». Un servicio concreto se entiende, se recuerda y se recomienda. Ya ampliarás.

CAPÍTULO 03

Tu oferta en una frase

Tu oferta tiene que caber en una frase que cualquiera entienda a la primera. Usa esta fórmula:

> Ayudo a [tipo de cliente concreto] a [resultado que les importa] con [tu servicio] en [plazo o formato].

Ejemplos:

- «Ayudo a **peluquerías de mi ciudad** a **llenar huecos de agenda** con **12 publicaciones al mes en Instagram**».
- «Ayudo a **tiendas online pequeñas** a **contestar a sus clientes en menos de 4 horas** con **atención por email de lunes a viernes**».
- «Ayudo a **fisioterapeutas** a **conseguir pacientes desde Google** con **la gestión mensual de su ficha y sus reseñas**».

Fíjate en que ninguna dice «soy community manager». Habla del cliente y de lo que gana, no de tu título.

Empaqueta la oferta

Convierte el servicio en un paquete con precio cerrado. A un cliente pequeño le asusta «cobro 25 € la hora» porque no sabe cuántas horas serán. Le tranquiliza «12 publicaciones al mes, diseñadas y programadas, 290 €».

CAPÍTULO 04

Cuánto cobrar la primera vez

Cobrar poco no te da más clientes: te da peores clientes y te quema. Calcula tu precio mínimo con números, no con miedo.

Cálculo rápido (ejemplo orientativo)

Lo que quieres ganar limpio al mes	1.500 €
Reserva para IRPF (aprox. 15-20 % de lo que ganas)	300 €
Cuota de autónomo (con tarifa reducida el primer año)	80-90 €
Herramientas, internet, gestoría	80 €

Total que necesitas facturar (sin IVA)	**≈ 1.970 €**
Horas facturables reales al mes (de 160 trabajadas, la mitad se va en buscar clientes y gestiones)	80 h
Tu precio mínimo por hora	**≈ 25 €/h**

Con ese mínimo, el paquete de 12 publicaciones al mes, si te lleva unas 11 horas, debería costar como poco 275-300 €. Redondea hacia arriba y nunca bajes de tu mínimo para «conseguir el cliente». Si necesitas ser más barato al principio, quita entregables, pero no rebajes tu hora.

Lo legal, en corto (España):

- Si vas a facturar de forma habitual, tienes que darte de alta en Hacienda (modelo 036) y en el régimen de autónomos de la Seguridad Social (desde Importass).
- Los nuevos autónomos pueden pagar una cuota reducida (tarifa plana) durante el primer año. En 2025 eran 80 €/mes. Comprueba la cuantía vigente en Importass antes de darte de alta.
- Por norma general, tus facturas llevan IVA (21 %) y, si facturas a empresas o profesionales en España, retención de IRPF (15 %, o 7 % los tres primeros años de actividad).
- Circula la idea de que «si no llegas al salario mínimo no hace falta darse de alta». No es una norma general: sale de algunas sentencias concretas. No te arriesgues: pregúntalo a una gestoría.

Esta guía no es asesoramiento fiscal. Cada caso es distinto: confírmalo con una gestoría antes de emitir tu primera factura.

CAPÍTULO 05

El escaparate mínimo

Antes de hablar con nadie, prepara lo mínimo para que, cuando te busquen, encuentren algo que inspire confianza. No hace falta una web perfecta para empezar. Hace falta esto:

- [ ] **Tres muestras de trabajo.** Si no tienes clientes, hazlas tú: rediseña los posts de un negocio real (sin publicarlos en su nombre), edita un vídeo de ejemplo, traduce una página. Explica en una línea qué problema resolvía cada una.
- [ ] **Un perfil profesional** (LinkedIn o Instagram, según dónde esté tu cliente) con tu frase del capítulo 3 como titular, una foto en la que se te vea la cara y un enlace a tus muestras.
- [ ] **Una página sencilla** con tu oferta, el precio o «desde», las muestras y un botón para contactarte. Para empezar sirve una página gratuita de Notion, Canva Sites o Carrd.
- [ ] **Un email con tu nombre**, nada de «chicaguay1998@...». Un Gmail con nombre y apellido es suficiente para empezar.

> Cuando ya tengas los primeros clientes, una web propia con tu dominio te hace parecer más profesional y te ayuda a cobrar más. Es justo uno de los servicios que hacemos en Surper, pero no es el primer paso. El primer paso es vender.

CAPÍTULO 06

Los 3 primeros clientes

Los primeros clientes casi nunca llegan solos. Hay que salir a buscarlos. Estos son los tres canales que mejor funcionan cuando empiezas, por orden.

1. Tu red cercana (la más rápida)

Haz una lista de 50 personas: familia, antiguos compañeros, amigos con negocio, el bar de abajo, tu fisio. No les pidas trabajo. Cuéntales qué haces y pídeles que piensen en alguien.

> Hola, [nombre]. Te escribo porque he empezado a [tu servicio] para [tipo de cliente]. Por ejemplo, [resultado concreto].
> ¿Conoces a alguien con un negocio al que le pueda venir bien? Para los tres primeros lo hago a precio de lanzamiento a cambio de una reseña sincera.
> ¡Gracias de antemano!

2. Mensaje directo a negocios concretos

Elige 20 negocios de tu tipo de cliente. Mira lo que hacen y detecta una mejora concreta. Escribe un mensaje corto y personal, nunca un copia y pega masivo.

> Hola, [nombre del negocio]. He visto que [observación concreta: no publicáis desde junio / no contestáis las reseñas de Google / vuestra web no tiene precios].
> Me dedico a [tu servicio] para negocios como el vuestro. Os he preparado [una muestra gratuita: 3 posts / respuestas a 5 reseñas] para que veáis cómo quedaría.
> ¿Os la envío? Si no os interesa, no pasa nada, no insisto.

Respeta siempre las normas: escribe a direcciones o perfiles profesionales, uno a uno, y si alguien te dice que no, no vuelvas a insistir.

3. Plataformas freelance

Malt, Workana, Fiverr o Upwork te ponen delante de clientes que ya quieren contratar, a cambio de una comisión y de mucha competencia. Úsalas como complemento, no como único canal. Tres consejos:

- Crea un perfil muy específico (tu frase del capítulo 3), no «hago de todo».
- Contesta rápido y con una propuesta personalizada que demuestre que has leído el proyecto.
- Cuando un cliente repita, ofrécele seguir trabajando con un contrato mensual.

> **El número que importa:** cuenta conversaciones, no mensajes enviados. Si mantienes 50 conversaciones reales sobre tu servicio en 4 semanas, lo normal es que salga al menos un cliente. Si no sale ninguno, el problema suele estar en la oferta (capítulo 3) o en a quién se la ofreces, no en ti.

CAPÍTULO 07

Cómo detectar ofertas y clientes falsos

El trabajo remoto atrae estafas porque mucha gente lo busca con prisa. Desconfía si ves alguna de estas señales:

1. Te piden dinero para empezar: formación, material, «alta en la plataforma» o un kit.

2. La entrevista es solo por Telegram o WhatsApp, con alguien que no da su nombre completo ni el de la empresa.
3. El sueldo es muy alto para un puesto que no pide nada.
4. Te ofrecen recibir y reenviar paquetes o dinero a través de tu cuenta. Puede ser blanqueo, y el responsable acabarías siendo tú.
5. Te pagan por adelantado más de lo acordado y te piden que devuelvas la diferencia.
6. Te piden tus contraseñas, fotos de tu DNI por delante y por detrás sin contrato, o el código de un SMS.
7. Tareas de «dar likes» o «valorar productos» que pagan poco al principio y luego te piden que deposites dinero para «desbloquear» tus ganancias.
8. La empresa no existe en internet más allá de la propia oferta.

Ampliamos con casos reales en cómo detectar una oferta de trabajo remoto fraudulenta. Si te han estafado, guarda las pruebas y denúncialo en la Policía o la Guardia Civil. También puedes llamar al 017, la línea gratuita de ayuda en ciberseguridad de INCIBE.

Con clientes reales: pide siempre un 50 % por adelantado en los primeros trabajos y deja por escrito, aunque sea en un email, qué entregas, en qué plazo y por cuánto.

CAPÍTULO 08

Plan de 30 días y herramientas gratuitas

Semana 1 · Decide

- [ ] Elige tu camino principal (capítulo 1).
- [ ] Haz el inventario de habilidades (capítulo 2).
- [ ] Elige un solo servicio y un solo tipo de cliente.

Semana 2 · Oferta

- [ ] Escribe tu frase con la fórmula del capítulo 3.
- [ ] Calcula tu precio mínimo y crea un paquete cerrado (capítulo 4).
- [ ] Haz tus tres muestras de trabajo.

Semana 3 · Escaparate

- [ ] Actualiza tu perfil profesional con la frase y las muestras.
- [ ] Monta tu página sencilla con oferta, precio y contacto.
- [ ] Prepara tu lista de 50 contactos y 20 negocios objetivo.

Semana 4 · Clientes

- [ ] Escribe a tu red (10 al día).
- [ ] Manda 20 mensajes personalizados con muestra gratuita.
- [ ] Crea un perfil en una plataforma freelance y presenta 5 propuestas.
- [ ] Apunta cada conversación en una hoja: quién, cuándo, qué respondió y próximo paso.

Herramientas gratuitas para empezar

- **Canva** (plan gratuito): diseño de muestras, posts y tu página con Canva Sites.
- **CapCut**: edición de vídeo corto desde el móvil o el ordenador.
- **Notion** o **Google Docs**: portfolio y página sencilla.
- **Google Sheets**: tu hoja de seguimiento de contactos y tus cuentas.
- **Google Calendar** con página de reservas: para que los clientes te reserven una llamada.
- **Gmail** con tu nombre y una firma profesional.

¿Quieres que revisemos tu caso juntos?

En la auditoría 1:1 con Alessandro Panaro, fundador de Surper, revisamos tus habilidades, definimos tu oferta y tu precio, y decidimos por dónde vas a conseguir los primeros clientes. Sales con tu plan de 30 días por escrito.

Ver la auditoría 1:1

Guía elaborada por Surper (surper.es) · info@surper.es · Contenido informativo, no constituye asesoramiento fiscal, legal ni laboral. Datos revisados en noviembre de 2026; las cuotas y los tipos pueden cambiar, así que comprueba siempre la información oficial.