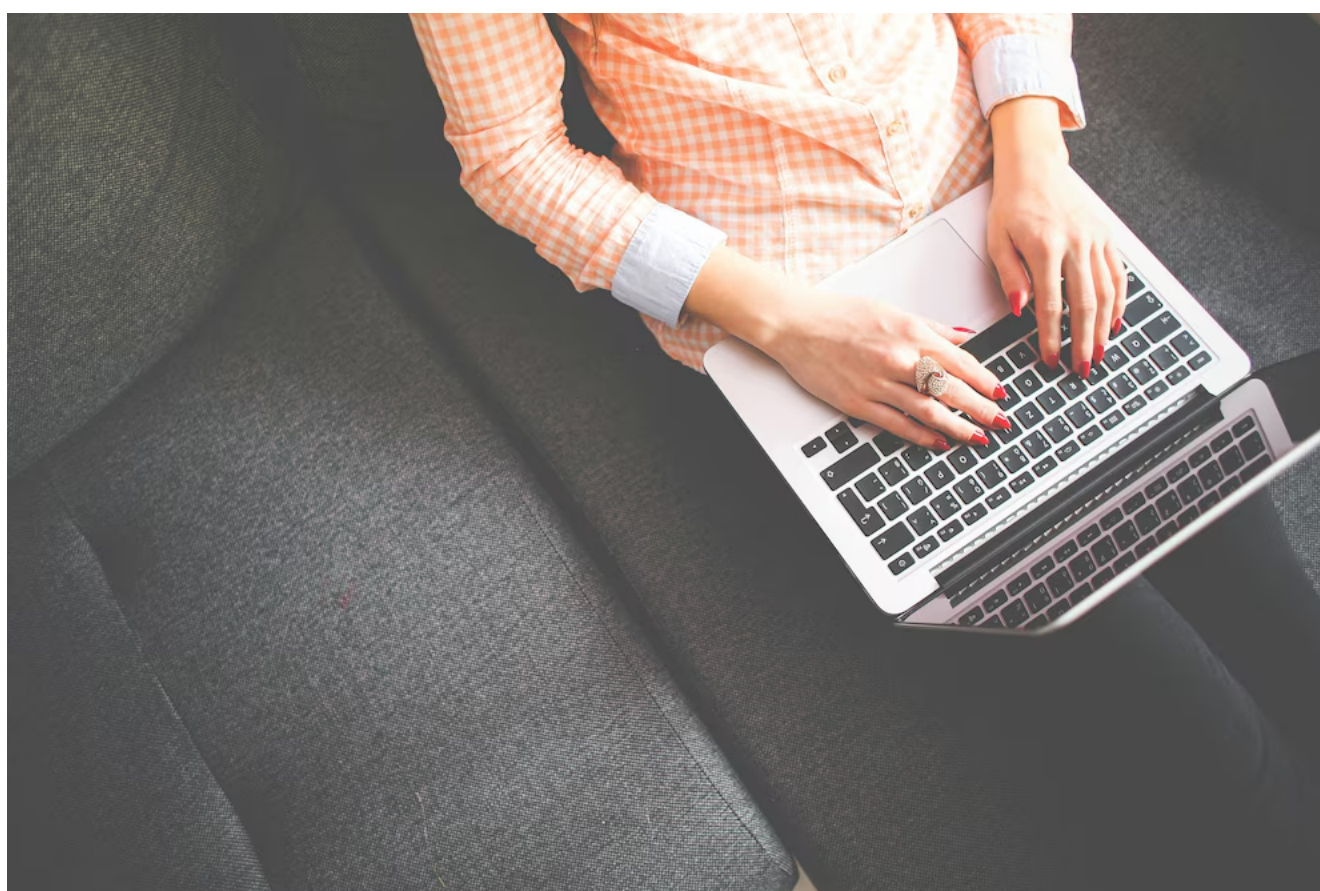


# El trabajo free-lance en una nueva era: qué perfiles se buscan en el mundo y cómo manejan sus dólares los argentinos

24/05/2026



El mapa del trabajo cambió. Lo que durante décadas fue una forma marginal de ganarse la vida –trabajar por cuenta propia, sin patrón fijo ni oficina– se volvió una de las modalidades laborales de mayor crecimiento en el mundo. Hoy hay cientos de millones de freelancers activos en el planeta, en perfiles cada vez más diversos. Para muchos argentinos, es una vía de acceso a ingresos en moneda dura que el mercado local no puede ofrecer.

# Los perfiles más buscados: IA, datos y autonomía

En ese contexto global, ¿qué buscan las empresas? Desde Deel –plataforma especializada en contratación internacional– señalaron que los perfiles freelance más demandados para talento argentino son analistas de datos, desarrolladores de software, analistas de recursos humanos, gerentes de relaciones comerciales y desarrolladores de interfaz de usuario. Pero hay un fenómeno que sobresale por encima de todos: el crecimiento de la demanda de **perfiles vinculados a la inteligencia artificial**.

Según el último Reporte de Contratación Global de Deel, la demanda de **AI trainers** –profesionales que etiquetan datos, proveen comentarios y ayudan a perfeccionar los resultados de los sistemas de IA– creció un 283% en el último año. Es el rubro de mayor expansión dentro del mercado freelance global.

Al mismo tiempo, la contratación de talento argentino por parte de empresas del exterior creció un 25% en 2025. Pero el movimiento no es solo de afuera hacia adentro: también las empresas locales salieron a buscar talento más allá de las fronteras. “Durante el último año registramos un aumento del 43% en la cantidad de empresas y startups argentinas que empezaron a contratar talento fuera del país, ya sea para escalar sus negocios o para acceder a perfiles muy específicos que no encuentran localmente”, indicaron desde Deel.

“Lo que antes era territorio exclusivo de las grandes corporaciones hoy está al alcance de cualquier empresa: las pymes y startups argentinas son cada vez más protagonistas de esta tendencia, contratando principalmente talento en **Colombia, Brasil y México**”, agregaron.

En cuanto a las tarifas, el escenario es desigual. Según los expertos, las compensaciones para roles operativos y

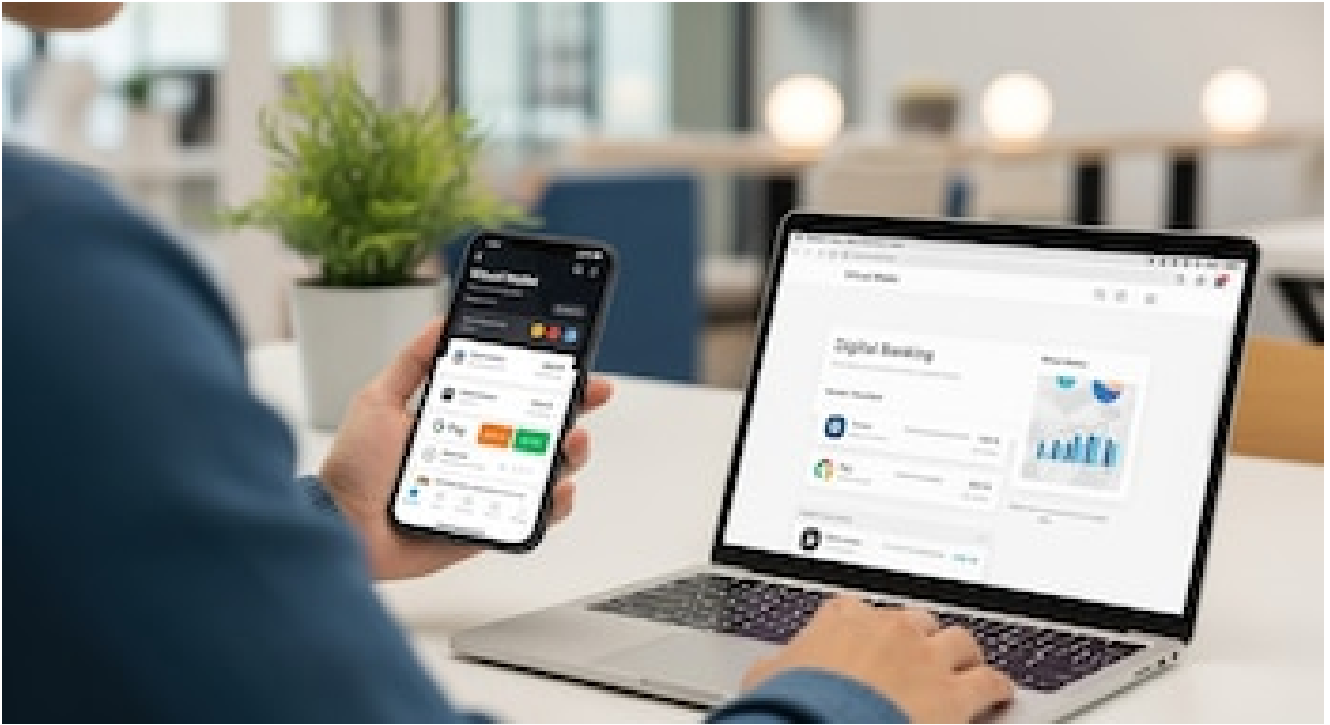
estratégicos crecieron en mercados emergentes como **América Latina**. Los perfiles vinculados a IA y desarrollo de software enfrentan una presión salarial al alza, producto de la alta demanda y la escasez de talento especializado. Los puestos junior, en cambio, atraviesan un panorama más competitivo: las empresas priorizan experiencia, certificaciones técnicas y capacidad de trabajo autónomo.

Más allá de las habilidades técnicas, las empresas también piden otro tipo de competencias. “Hoy las empresas valoran cada vez más perfiles que puedan integrarse de manera eficiente a equipos distribuidos y trabajar con foco en resultados”, dijeron desde Deel, que identificó como atributos clave la adaptabilidad para trabajar con equipos multiculturales, el dominio del inglés, la comunicación efectiva –tanto sincrónica como asincrónica–, la proactividad y la gestión del tiempo.

## **Cómo cobran los argentinos: del SWIFT a las stablecoins**

Si el mercado de trabajo freelance se globalizó, el sistema de cobro tuvo que seguir el mismo camino. Para los argentinos, esa ecuación tiene una complejidad adicional: las restricciones cambiarias y la inestabilidad monetaria convirtieron la pregunta de cómo cobrar en algo tan importante como la pregunta de cuánto cobrar.

**Sebastián Siseles**, CEO de Vesseo –plataforma orientada a la gestión de dólares digitales–, describe un ecosistema que se diversificó de forma acelerada. “Hoy el esquema es mucho más diverso que hace unos años. Los freelancers combinan múltiples herramientas: desde cuentas internacionales y plataformas como **Payoneer** o **PayPal**, hasta billeteras digitales que les permiten recibir directamente en dólares digitales”, señaló.



Stablecoins como USDC y USDT ganan terreno entre los freelancers argentinos como forma de cobro, por la velocidad y flexibilidad que ofrecen frente a las transferencias bancarias tradicionales. (Imagen Ilustrativa Infobae)

Asimismo, detalló que una parte creciente de los trabajadores independientes ya elige cobrar en criptomonedas o stablecoins, con **USDC** y **USDT** entre las principales opciones, “por la velocidad y flexibilidad que ofrecen”.

Siseles identifica tres grandes categorías que conviven en el mercado actual. Las transferencias bancarias internacionales –Swift, ACH– siguen siendo relevantes para ciertos volúmenes, aunque con menor flexibilidad. Las plataformas de pago global como Payoneer o PayPal mantienen un uso extendido por su integración con marketplaces y clientes del exterior. Y las billeteras digitales y soluciones basadas en dólares digitales ganan terreno de manera sostenida. “Lo que estamos viendo no es un reemplazo total de un método por otro, sino una transición hacia esquemas más flexibles y diversificados”, resumió.

El año 2026 trajo cambios en ese ecosistema. “Hubo dos cambios clave”, explicó Siseles. “Por un lado, avances regulatorios

que dieron más margen a los freelancers para cobrar desde el exterior, lo que ordenó parte del ecosistema. Por otro, un cambio tecnológico y cultural: hoy existen más herramientas que permiten cobrar y operar directamente en dólares digitales sin necesidad de pasar por el sistema bancario tradicional”.

Sin embargo, los problemas estructurales persisten. Los costos y tiempos de las transferencias internacionales tradicionales siguen siendo un obstáculo: comisiones elevadas y demoras de varios días. La conversión de moneda y las restricciones cambiarias obligan a los freelancers a tomar decisiones poco eficientes sobre cuándo y cómo ingresar esos fondos al país. La fragmentación del sistema genera fricciones cotidianas. “Muchos freelancers terminan usando varias plataformas a la vez para poder cobrar, convertir y gastar su dinero”, señaló Siseles.

## Qué hacer para entrar al mercado

Para quienes buscan insertarse en este mercado, el punto de partida es entender que la competencia también es global. Un freelancer argentino compite con pares de **Colombia, México o Francia** para acceder a las mismas posiciones, especialmente en roles técnicos. Desde Deel lo plantearon con claridad: “Las oportunidades ya no dependen únicamente del lugar donde vive una persona, sino de las habilidades que pueda ofrecer y de cómo logre posicionarse profesionalmente.”



El dominio del inglés es el requisito de acceso al mercado internacional. (Freepik)

En ese marco, las áreas de formación más estratégicas son **tecnología, inteligencia artificial y análisis de datos**. El inglés sigue siendo el requisito de acceso al mercado internacional. Y la especialización en nichos de alta demanda –antes que la amplitud generalista– es lo que permite diferenciarse y sostener tarifas competitivas.

Los datos globales confirman esta lógica. Según un informe de websiteplanet en base a datos de Statista, Payscale, Edelman y otras fuentes de renombre, el 70% de los freelancers a tiempo completo participó en algún tipo de formación en los últimos seis meses, frente al 49% de los trabajadores tradicionales. Y el 93% de ellos considera que esa capacitación en habilidades específicas fue más útil para su trabajo que la educación universitaria formal.

El resultado, para quienes logran consolidarse, va más allá del ingreso. Según un relevamiento de Upwork, el 77% de los

freelancers a jornada completa cree que mejoró su equilibrio entre vida laboral y personal desde que trabaja de forma independiente. **El 51% va más lejos: afirma que ninguna suma de dinero los haría volver a un empleo tradicional.** Son números que hablan, también, de un cambio de mentalidad que el mercado laboral argentino –y global– todavía está procesando.

## Los ingresos y la competencia global

Los ingresos varían según el sector. Un relevamiento que tomó datos de 170 países sitúa la **tarifa promedio global en torno a los 21 dólares por hora.** Pero la brecha entre sectores es significativa: los gestores de proyectos son los mejor pagos, con una media de alrededor de 30 dólares la hora, mientras que los perfiles administrativos se ubican en el extremo opuesto, con cerca de 11 dólares por hora. Entre esos extremos se distribuyen la mayoría de los freelancers: el 57% gana menos de 16 dólares por hora, y solo el 14% supera los 32 dólares.



La tarifa promedio global de los freelancers ronda los 21 dólares por hora, pero la brecha entre sectores es amplia. (Composición fotográfica)

En este mercado, la experiencia pesa más que la educación

formal. Según websiteplanet, los freelancers con título universitario o técnico perciben en promedio unos 21 dólares por hora, mientras que quienes tienen posgrado llegan a 26 dólares. Pero los que completaron solo la educación secundaria alcanzan una media de 24 dólares, por encima de los graduados universitarios. Lo que el mercado premia, en definitiva, es el historial de trabajo y la reputación construida cliente a cliente.

La geografía de la demanda también tiene su lógica. Según datos de Payoneer, el 36% de los clientes de freelancers se concentra en **América del Norte**, el 27% en **Europa** y el 11% en **Latinoamérica**. Esto tiene una implicancia directa para los trabajadores independientes: las tarifas que pueden cobrar tienden a estar alineadas con el costo de vida del país del cliente, lo que convierte al mercado norteamericano y europeo en el destino más codiciado para quien quiera maximizar sus ingresos.

Fuente: Infobae