

Sebastián Castro

Sebastián Castro llegó al teletrabajo buscando maneras de sobrellevar la crisis de 2002

A mediados de la década del 90, Sebastián Castro entraba al mundo del diseño gráfico con una metodología autodidacta. Sus intereses reales estaban depositados en lo que tiene que ver con la programación pero fue el diseño quien lo introdujo en el mercado laboral. En 1995, Sebastián diagramaba las páginas de Trato Hecho (La Gaceta) y sobre fines de ese año comienza también a ser diseñador de una agencia publicitaria.

“En 1999 cierra la agencia donde trabajaba hacía más de 3 años. Comienzo a dar clases en diferentes institutos. Estudio diseño web y programación web por mi cuenta. En el 2002 comienzo a trabajar para Innova haciendo teletrabajo y en 2003 comienzo a realizar trabajo a distancia para Estados Unidos”, explica Sebastián.

Primer Teletrabajo: InNova es una empresa dedicada a la Planificación Estratégica en Marketing, y desarrolla tareas de apoyo en comunicación para empresas y ONGs de España, Francia, Italia, México y Uruguay. En esta primera experiencia, Sebastián diseñó desde Uruguay páginas web para distintas partes del mundo.

Este primer ciclo de trabajo a distancia, significó para este uruguayo realizar varias páginas web para 4 países. Si bien no había una precio único, Sebastián cobraba un promedio de 200 dólares por página. Pero ahí no termina la historia.

Segundo Teletrabajo. En 2003 y antes de cumplir sus 30 años, Sebastián ingresa a una empresa americana dedicada a **desarrollar aplicaciones web para distintas organizaciones del negocio del petróleo** en todo el mundo. Específicamente, Sebastián está a cargo del desarrollo del software (Developer Manager) y, desde el año pasado, es partner de la empresa. Esto implica realizar teletrabajos constantemente, los cuales se basan en algunas herramientas técnicas creadas por él.

“Generalmente los trabajos los colgamos en una extranet y los clientes acceden a través de usuario/contraseña. Actualmente he desarrollado una potente herramienta de workflow (aquellas que buscan automatizar procesos empresariales) que nos permite manejar desde el trabajo del empleado, pasando por la supervisión de un líder de proyecto, hasta el cliente final. Tenemos tres categorías bien definidas: worker/leader/customer. Cada uno se loguea al sistema y puede monitorear en tiempo real todo el proceso de elaboración”, cuenta Sebastián refiriéndose a la metodología de trabajo que tiene en la empresa y que presupone el trabajo a distancia de todas las partes.

Quitando todo lo técnico y específico que tiene el teletrabajo de este uruguayo, la herramienta básica de comunicación sigue siendo el tradicional correo electrónico, al que en este caso se le suma los foros privados a través de la herramienta de workflow.

Aunque las ganancias dependen del trabajo de cada mes, esta experiencia de teletrabajo le genera a Sebastián un promedio de **5.000 dólares anuales** que cobra a través de un giro bancario.

“El teletrabajo es el 100% de mi trabajo actual. Actualmente no podría pensar en el mercado interno”.
Sebastián Castro

Anécdota

La primera entrevista que tuve con mi actual jefe (CEO de la empresa) fue en el “Che Montevideo”. Recuerdo que éramos 6 personas hablando inglés. Dos americanos incluyendo a mi jefe y 4 uruguayos. Mi nivel de inglés no era muy bueno y aunque tuvimos un diálogo bastante fluido me di cuenta que necesitaba mejorar. Este año volvió a Uruguay y tuve otra entrevista. Cuando la traductora empezó a traducir mi jefe la interrumpió y le dijo: “No hace falta que traduzcas todo... Sebastián habla tanto inglés como yo español”. ¡Y no fue poco! Mi jefe habla bastante español. A todos los que quieran hacer teletrabajo para Estados Unidos les aconsejo que tengan un buen nivel de inglés.

 teletrabajo

NET  GATE®
es internet