



FL369 STUDIO

Libertad laboral en la era IA

El trabajo cambió. Las reglas cambiaron. Esta es la guía para quien ya decidió construir.

FL369
STUDIO

BIENVENIDA

*"Este no es un número sobre IA. Es un número sobre
lo que la IA hace posible: salir."*

EDICIÓN 01 • 28 PÁGINAS

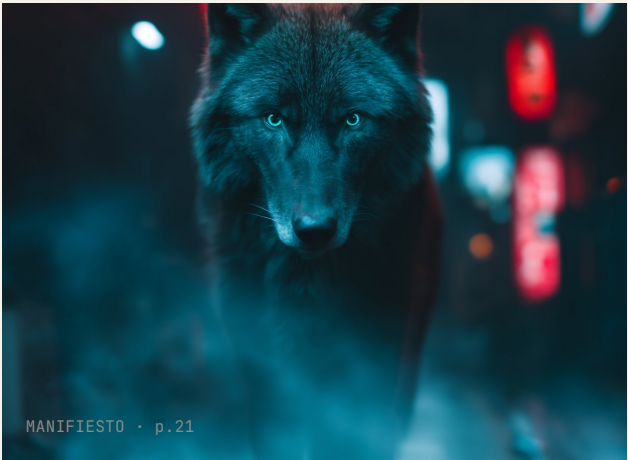
fl369studio.webflow.io

N.º 01

Edición 01

05	<i>Editorial del director</i>	05
07	El nuevo contrato laboral	07
11	Ensayo visual: Anatomía de la cadena	11
13	Dirigir IA no es usar IA	13
17	Perfil: Un estudio, un sistema, una persona	17
20	5 movimientos que redibujando el trabajo creativo	20
21	Manifiesto	21

Director creativo: Diego Alexander Rojas Clavijo
Textos: Fiodor · Diseño editorial: Medici · FL369 Studio



Lo que nadie te dijo sobre la IA y el trabajo

01

No estamos viviendo el fin del trabajo. Estamos viviendo el fin de excusas para no ser libre.

DIEGO ALEXANDER ROJAS CLAVIJO
Fundador, FL369 Studio



Ideas que se escriben a velocidad de pensamiento.

Hay una conversación que se repite. Aparece en LinkedIn, en los podcasts de tecnología, en las reuniones de empresa donde alguien pegó un gráfico de McKinsey en la pared. La conversación dice: la IA va a destruir empleos.

Ese miedo es real. Pero está mirando en la dirección equivocada.

Lo que la IA está destruyendo no son los empleos. Está destruyendo las excusas. Las barreras de entrada que justificaban no construir nada propio. El tiempo que faltaba. El equipo que no teníamos.

Esas excusas se están disolviendo en tiempo real. Y en su lugar aparece algo más incómodo: la pregunta de qué hacés con esa libertad recién adquirida.

"La IA no cambió la convicción de que el trabajo freelance es soberanía. La aceleró."

En FL369 llevamos seis años construyendo desde la convicción de que el trabajo freelance es soberanía. No un plan B. Es un sistema de vida que te exige más creatividad, más disciplina y más carácter que cualquier estructura corporativa.

Hoy un creador con criterio puede hacer el trabajo de un equipo de cinco. No porque la IA sea mágica —no lo es— sino porque la IA amplifica a quien sabe dirigirla.

Este número de Creando el Futuro existe para hacer esa diferencia visible.

Aquí exploramos la capa conceptual: por qué ciertas personas prosperan en este momento y otras quedan atrapadas haciendo más de lo mismo con mejores herramientas.

El sistema laboral que conocíamos funcionaba sobre una premisa simple: cambia tiempo por dinero, en la cantidad y el horario que alguien más decide. Esa premisa nunca fue neutral. Fue una estructura de poder presentada como orden natural.

Los acuerdos se renegocian.

Creando el Futuro es nuestra forma de documentar esa renegociación en curso. Publicamos diez veces en porque el territorio cambia deprisa y porque la profundidad importa tanto como la velocidad.

Diego Alexander Rojas Clavijo

Fundador • FL369 Studio



PORTADA

El nuevo contrato laboral

Las reglas del trabajo cambiaron. Nadie organizó una reunión para avisarte.

El contrato viejo

Hubo un contrato. Nunca fue escrito en papel, pero era real: estudias, te empleas, asciendes, te jubilás. Ese contrato está roto. No lo rompió la IA — lo erosionó la digitalización, lo aceleró la pandemia, y la IA lo remató.

El primero: las habilidades que aprendés duran toda tu carrera. Falso desde hace tiempo, pero ahora urgente.

El segundo: la empresa como unidad económica natural. La corporation del siglo XX fue una solución eficiente a un problema de coordinación que ya no existe.

El tercero: la lealtad como estrategia. Hoy ese capital se deprecia más rápido que nunca.

Lo que emerge

El nuevo contrato no tiene nombre definitivo. "Gig economy", "economía del creador", "trabajo líquido" — ninguno captura completamente lo que está pasando. Todos apuntan a lo mismo: la unidad económica fundamental se desplaza de la organización al individuo.

No sos un empleado buscando estabilidad. Sos un sistema buscando proyectos donde aplicar tu ventaja específica.

La IA transforma esta ecuación: comprime las habilidades genéricas y amplifica las específicas de quien sabe dirigirla.

La ventaja específica

En el nuevo contrato, el capital central es la ventaja específica: qué podés hacer tú, en tu intersección particular de habilidades, que nadie más puede hacer exactamente igual.

Un estrategia que entiende de verdad cómo funciona una categoría de mercado, más IA, produce trabajo que antes requería un equipo de consultores.

DATO

73%

de independientes reportan más autonomía que en empleo tradicional — McKinsey 2025

→ *Dirigir IA* · p.13

→ *Perfil* · p.17

→ *Tendencias* · p.20

"La ventaja específica más el multiplicador de la IA redefine qué significa ser valioso en ."

Implicaciones para el independiente

Especialización profunda. Los genéricos pierden. El mercado tiene hambre de quien domina una intersección específica.

Construcción de sistema. Un freelance que vende tiempo por horas es más vulnerable que uno que vende resultados a través de un sistema propio.

Visibilidad estratégica. En el nuevo contrato, la visibilidad es responsabilidad tuya. No significa estar en todas partes — significa ser encontrado por las personas correctas.

"Las herramientas cambiaron. El mapa todavía no."

El error más común: usar las herramientas del nuevo contrato con la mentalidad del viejo. Usar IA para hacer más trabajo de la misma forma, más rápido. No para rediseñar qué trabajo hacés y cómo lo entregás.



3×

más productivo: capacidad media de un profesional con IA bien dirigida vs. equipo tradicional.

La silla Eames: diseño que resiste el tiempo. La ventaja específica también.

El nuevo contrato laboral no es una promesa de facilidad. Es una promesa de libertad, con toda la responsabilidad que implica. Para quien ya eligió esa libertad, el trabajo es aprender a operar en sus términos.

PRÓXIMOS ARTÍCULOS

Dirigir IA no es usar IA
p.13 · Inteligencia Artificial

Un estudio, un sistema, una persona
p.17 · Perfil

5 movimientos que redibujando el trabajo creativo
p.20 · Tendencias

Anatomía de la cadena

El sistema que nos organizó también nos limitó. La ciudad de noche: infraestructura de poder visible desde el aire.



Geometría y fuerza. El toro como metáfora del
mercado: formas angulares, masa imponente, dirección
inevitable.

— Serie escultórica digital, FL369

Dirigir IA no es usar IA

Todos tienen acceso a las mismas herramientas. La diferencia está en quién sabe qué pedirle.



La habilidad de construir contexto correcto antes de pedir cualquier cosa.

Hay una confusión que se repite: se trata el uso de herramientas de IA como si fuera una habilidad homogénea. Como si abrir ChatGPT y escribir un prompt pusiera a todo el mundo en el mismo punto de partida.

No es así. Usar IA significa ejecutar acciones básicas con una herramienta. Dirigir IA significa entender qué puede hacer, qué no puede, cuándo confiar en su output y cómo construir workflows donde amplifica en lugar de sustituir el criterio humano.

La distancia entre los dos no es técnica. Es conceptual.

"La IA trabaja con lo que le das. Contexto pobre, output pobre. Contexto rico, el output salta varias categorías."

La habilidad más escasa

La habilidad que más diferencia a quienes prosperan con IA es saber construir el contexto correcto antes de pedir cualquier cosa. Ese trabajo previo es completamente humano: claridad sobre el problema, conocimiento del campo, criterio sobre qué es bueno.

La IA no te da ese criterio. Amplifica el criterio que ya traés.

IA: FORTALEZAS REALES

- Variaciones a partir de criterio claro
- Síntesis de información compleja
- Tareas repetitivas en proceso definido
- Interlocutor que fuerza claridad

IA: LÍMITES REALES

- Criterio en contexto específico
- Memoria real de proyectos
- Juzgar si algo es verdad
- Ideas nuevas sin buen input

Los 3 perfiles frente a la IA

¿Cómo operarás con las herramientas de inteligencia artificial?

PERFIL 01

Escéptico pasivo

Reconoce que la IA existe pero no la integra. Cree que "su trabajo es diferente" o que los primeros resultados eran mediocres.

Riesgo:

Pierde ventaja competitiva cada trimestre sin saberlo

PERFIL 02

Adoptante de superficie

Usa IA para tareas puntuales. Ve mejoras marginales. Sigue con la misma estructura de trabajo de siempre, solo con nuevos shortcuts.

Ilusión:

Se autopercibe como usuario avanzado

PERFIL 03 • HORIZONTE

Arquitecto de sistema

Rediseñó su forma de trabajar con la IA como componente estructural. La usa para hacer cosas que antes no podía, a la escala que antes no alcanzaba.

Resultado:

Opera como equipo de tres con criterio de diez

La mayoría de los profesionales creativos están en el perfil dos. El salto al tres no es técnico – es conceptual.

Las consecuencias prácticas

Los servicios describibles en outputs estandarizados —textos genéricos, imágenes básicas, análisis repetitivos— van a ser presionados a la baja porque la IA los hace accesibles.

Los servicios que requieren criterio, contexto y responsabilidad sobre el resultado —estrategia, dirección creativa, consultoría especializada— mantienen o aumentan su valor porque la IA amplifica a quien los ofrece.

Dirigir como habilidad de diseño

Dirigir IA es una habilidad de diseño. Diseñas el sistema de trabajo, el contexto que alimenta la IA, los puntos de control donde aplica tu criterio, el proceso de revisión y refinamiento.

Como toda habilidad de diseño, se aprende haciendo. El precio de entrada es la disposición a rediseñar tu forma de trabajar en lugar de simplemente adoptar herramientas.

PREGUNTA PARA ESTA SEMANA

"¿En cuál de los tres perfiles te reconocés honestamente?"

La respuesta honesta es el primer paso hacia el arquitecto de sistema.



PERFIL

Un estudio, un sistema, una persona

Cuando el estudio es también el producto, la identidad
no es un extra — es la estrategia.

Hay una categoría de trabajo que los sistemas de clasificación laboral todavía no saben dónde poner. No es exactamente una empresa. No es exactamente un freelance. No es exactamente un creador.

La categoría más cercana es estudio. Un espacio de trabajo que es simultáneamente identidad personal, infraestructura productiva y propuesta de valor.

La decisión que lo define todo

El punto de partida es elegir construir una entidad en lugar de simplemente vender servicios. Vender servicios como individuo significa que cada conversación de ventas empieza de cero. Construir una entidad significa que hay algo más grande que vos que acumula reputación.

La entidad necesita nombre, voz, estética, sistema. Necesita activos que se acumulen en el tiempo.

Los sistemas que importan

Sistema de captación: cómo los clientes correctos llegan a vos, con expectativas ya calibradas.

Sistema de producción: qué proceso seguís desde el briefing hasta la entrega. Ese proceso es parte de lo que vendés.

Sistema de conocimiento: cómo capturás lo aprendido en cada proyecto para que el siguiente sea mejor. Este es el sistema que más diferencia a estudios que crecen.

En , la IA no es una herramienta más en el stack. Es funcionalmente parte del equipo. El modelo se vuelve dinámico: núcleo fijo más red de colaboradores específicos para proyectos específicos.

Para el mercado independiente, la visibilidad no es marketing tradicional. Es parte del producto. Un estudio que publica su perspectiva con regularidad durante dos años construye un activo de confianza que ninguna campaña publicitaria puede comprar.

"Un estudio sin perspectiva propia no es un estudio. Es un proveedor con logo."

Lo que el modelo exige

El modelo de estudio unipersonal no es para todo el mundo. Exige tolerancia real a la incertidumbre de ingresos. Exige disciplina para trabajar sin estructura externa. Exige tomar decisiones en todos los niveles sin tener a quién delegar cuando estás cansado.

Y exige algo más difícil de nombrar: tener algo real que decir.

FL369 Studio, en el País Vasco, ilustra cómo funciona el modelo en la práctica: marca reconocible, sistema editorial, producción con IA integrada, visibilidad estratégica consistente.

Seis años de construcción. Una sola dirección: soberanía creativa y económica.

FL369 • DATOS

2019

Año de fundación

1

Persona en el núcleo

10

Números en

País Vasco, España.
fl369studio.webflow.io

Perfil elaborado como caso de estudio con base en materiales de FL369 Studio. Narrado en tercera persona por criterio editorial.

5 movimientos que están redibujando el trabajo creativo

Señales del ecosistema IA con consecuencias directas en tu forma de trabajar.

01 Los modelos de lenguaje se vuelven agentes

La distinción entre "el modelo responde" y "el modelo actúa" se está cerrando. Los agentes ejecutan tareas multi-paso, usan herramientas, toman decisiones dentro de un proceso.

02 La generación de imagen alcanza uso profesional

Las herramientas ya compiten con fotografía de stock en calidad y velocidad. El diferencial humano se desplaza hacia la dirección: qué mostrar, con qué significado, en qué contexto.

03 Los costos de producción colapsan

Lo que antes costaba días de equipo ahora cuesta horas de un creador con IA. Presiona los precios de servicios estandarizados y libera espacio para quien articula el valor del criterio.

04 La especialización de modelos aumenta

Ya no hay un solo modelo óptimo para todo. Hay modelos para código, imagen, audio, video, razonamiento. Saber cuándo usar cada uno es parte de la competencia del arquitecto de sistema.

05 La identidad de marca resiste

Cuando la producción técnica se homogeneiza, la identidad de marca se vuelve el diferencial más importante. Las marcas con voz reconocible son más difíciles de reemplazar, no menos.



**No trabajamos
para el sistema.
Construimos
el nuestro.**

La libertad laboral no es un beneficio que alguien te concede.

Es una arquitectura que diseñás.

El trabajo del creador independiente en no es más fácil.

Es más posible.

Más posible significa que las barreras técnicas y económicas que antes cerraban ciertos caminos están cayendo. Lo que queda son las barreras internas: claridad, disciplina, criterio, disposición a construir algo real.

Esas barreras no las resuelve la IA.

Las resolvés vos.

NOSOTROS DOCUMENTAMOS ESE PROCESO.
CONSTRUIMOS EL SISTEMA QUE TE HACE LIBRE.

FL369

STUDIO

*"Construimos el sistema
que te hace libre."*

fl369studio.webflow.io

@fl369studio

PRÓXIMO NÚMERO

Edición 02

HumanOS