

## REPORTAGEM DE CAPA

Perdeu o emprego e está com dificuldade de recolocação? O mercado de profissionais freelancers pode ser uma saída. Saiba como se comportar diante dessa nova realidade

# PLANEJAMENTO E AUTOMOTIVAÇÃO

LILIAN MONTEIRO

Já se imaginou como freelancer? Saiba que é uma das alternativas mais aquecidas no mercado de trabalho diante do desemprego em massa. A decisão de se virar por conta própria, oferecer sua expertise sendo você o patrão é uma decisão cada vez mais presente na vida de milhares de brasileiros. Sebastián Siseles, diretor internacional do *Freelancer.com*, destaca que as pessoas que decidem trabalhar sob essa modalidade podem se gabar da liberdade de que gozam, ou reclamar da carga de trabalho exigente. Cada trabalho, seja por projeto ou de tempo integral, depende da área e da empresa para a qual a pessoa trabalha, mas há certas coisas que podem ser esperadas para aqueles que estiverem considerando ser autônomos.

“O trabalho freelance não é para todos. Tornar-se independente depois de muitos anos trabalhando como empregado pode significar uma mudança rápida para a qual você deve estar preparado. Portanto, antes de tomar essa decisão, tenha em mente que ela exige planejamento e automotivação. Depende de obter o próximo trabalho, trabalhando horas suficientes para pagar as suas próprias despesas médicas e incidentais, além de buscar o crescimento profissional. No entanto, a independência e a capacidade de desenvolver suas habilidades em um ritmo mais rápido podem ser financeiramente e pessoalmente gratificantes”, destaca Siseles.

Para sobressair e ser um freelancer de destaque, Sebastián Siseles acredita que é fundamental, salvo urgências e exceções, definir metas, calendários e cumpri-los. “Não se deixar distrair porque trabalha em casa. Seja rigoroso, metódico e responsável. É essencial ser muito comunicativo com o contratante, porque são pessoas que podem estar em outro país ou cidade. Portanto, profissionalismo, pontualidade e comunicação são os pilares fundamentais para ser bem-sucedido.”

Sebastián revela sete dicas importantes. A primeira é escolher a área de competência corretamente, um único nicho e que lhe agregue valor. Em seguida, tente posicionar-se fortemente na sua área e não expandir para todos os segmentos. Depois, imponha seus próprios padrões pessoais de trabalho, esforçando-se para estar sempre à frente e superar seus concorrentes. Evite as ofertas que soem muito promissoras ou boas demais para ser verdade. Não tenha medo de dizer “não” para projetos questionáveis. Ele ainda recomenda: “Não se candidate para tudo. Seja seletivo. Como um profissional independente, sinta-se livre para escolher os seus clientes. E, claro, faça valer seu trabalho, familiarize-se com preços ou custos correntes para evitar que você seja enganado ou induzido a trabalhar por baixo custo. E, por fim, mantenha-se atualizado, fazendo cursos dentro da área de sua competência”.

**COMO COMEÇAR?** E quem nunca atuou como freelancer? Como entrar no mercado? Como se oferecer? Como ser procurado? De acordo com Sebastián Siseles, o início pode ser o cadastramento gratuito no *Freelancer.com*. “Uma vez ativada a conta, você pode construir um perfil, o que leva apenas alguns minutos, com informações sobre as atividades que realiza, e expor seu portfólio. Sugerimos incluir todas as informações que sejam relevantes para chamar maior atenção dos empregadores e, assim, poder ter acesso e visualizar as ofertas de projetos que são postadas diariamente no site. Você pode se candidatar livremente para tudo o que quiser.”

Sebastián lembra que é importante escolher uma área de habilidade, um nicho de sua competência e ir agregando valor para receber mais e melhores propostas de trabalho e aumentar o seu preço. “O trabalho mais



Sebastián Siseles, diretor internacional do *Freelancer.com*, alerta que é preciso estar preparado para encarar o novo desafio

## PERSONAGEM DA NOTÍCIA

FILIPE PIGNOLATO  
DESIGNER GRÁFICO

## Maior demanda

ARQUIVO PESSOAL



“Trabalho desde 2008 na minha área, mas comecei a carreira como freelancer. Nessa trajetória, meus trabalhos como autônomo me levaram a ser contratado em agências de publicidade, gráficas e TV. Hoje, estou há quase um ano numa empresa de TI. Como designer, preciso ser versátil e atuar em vários segmentos da internet e publicidade. Entendo que o profissional liberal é uma tendência e a demanda cresce porque mesmo as grandes empresas optam por contratar um freelancer para trabalhos pontuais, porque sai mais barato para ela. A demanda aumentou. Às vezes, mesmo que o profissional cobre mais caro, no total o custo será menor. A procura também cresceu diante de pessoas que começam a empreender (criação de logo, vídeos, identidade visual, desenvolvedor de redes sociais), já que, sem conhecimento, o risco de fazer sem um profissional pode gerar um impacto negativo antes mesmo de começar o negócio.”



FONTE: SEBASTIÁN SISELES, DIRETOR INTERNACIONAL DO *FREELANCER.COM*

ARQUIVO PESSOAL



A consultora de carreira Patrícia Augusta de Alvarenga afirma que positividade é a alma do negócio

## É preciso ter atitude

Com experiência de anos em gestão de pessoas e na área de recursos humanos, Patrícia Augusta de Alvarenga, consultora de carreira e professora de RH do Centro Universitário Una, explica que a principal característica para quem, desempregado, decide atuar como freelancer é “resgatar a autoestima, saber que é competente e traçar novo rumo no que for melhor”. Por isso, é fundamental dominar e ter segurança no que tem de atributos, hobbies, o que sempre desejou fazer e que agora pode ser a oportunidade.

O maior problema, avisa Patrícia Alvarenga, é que muitos profissionais demoram ou não aceitam que não voltarão a ter emprego formal. Daí a importância de manter ou resgatar a autoestima. Com ela em dia, a especialista conta que é preciso saber das habilidades: sabe vender em um estande? Costura? Domina a fotografia? Gosta de cuidar das pessoas? “A hora é de sobrevivência. Conheço um engenheiro que adora churrasco e passou a oferecer churrasco gourmet para sua rede de networking. No começo, cobrava só pela carne, mas pedia indicação de clientes, até de empresas. Outra pessoa que sempre trabalhou, mas amava fazer as unhas, passou a desenvolver a função e o hobby se tornou centro financeiro da família. E uma manicure que atende em condomínio cria uma rede de clientes.”

De acordo com Patrícia Alvarenga, no atual cenário, os profissionais terão de ter no portfólio de sete a 10 carreiras. E justifica: “Uma arquiteta não conseguia emprego, fez design de moda e também não encontrou. Decidiu por cursos de cabeleireira, penteado, maquiagem, alongamento de cílios, sobrancelha com pigmentação e agora a renda vem dos fins de semana, quando é contratada para festas e casamentos”. A professora enfatiza que o mercado oscila demais e a área de serviço é a que dá mais oportunidade como freelancer. Ela lembra que o freelancer requer um perfil empreendedor e que o profissional pense como empresa, faça planilha de custo e tenha agenda controlada para estar disponível ao mercado.

Se não conseguir pensar em nada para oferecer como freelancer, se chegar a essa conclusão, certamente vai pensar em algo que consiga vender de terceiros. “Conheço uma pessoa que comprou estoque de pano de prato de uma loja. O pano custava R\$ 8 cada, ela conseguiu por R\$ 6 e revendeu por R\$ 10. Como não sabia vender, pediu para a vizinha e deu percentual sobre o lucro.” Ou seja, há saída.

No entanto, Patrícia Alvarenga reforça que a postura determinante é a autoestima. “Sem ela, nada feito. O profissional não terá empatia e, sem sorriso, não adianta. O cliente perceberá que você não está ali por vontade própria. E, às vezes, sem perceber, você vai começar a reclamar. Pense e siga em frente, confie em você. Se o freelancer for o caminho, é preciso se estruturar diante da nova realidade.”

ARQUIVO PESSOAL