

GUIA DO FREELANCER

para profissionais que querem trabalhar autônomo

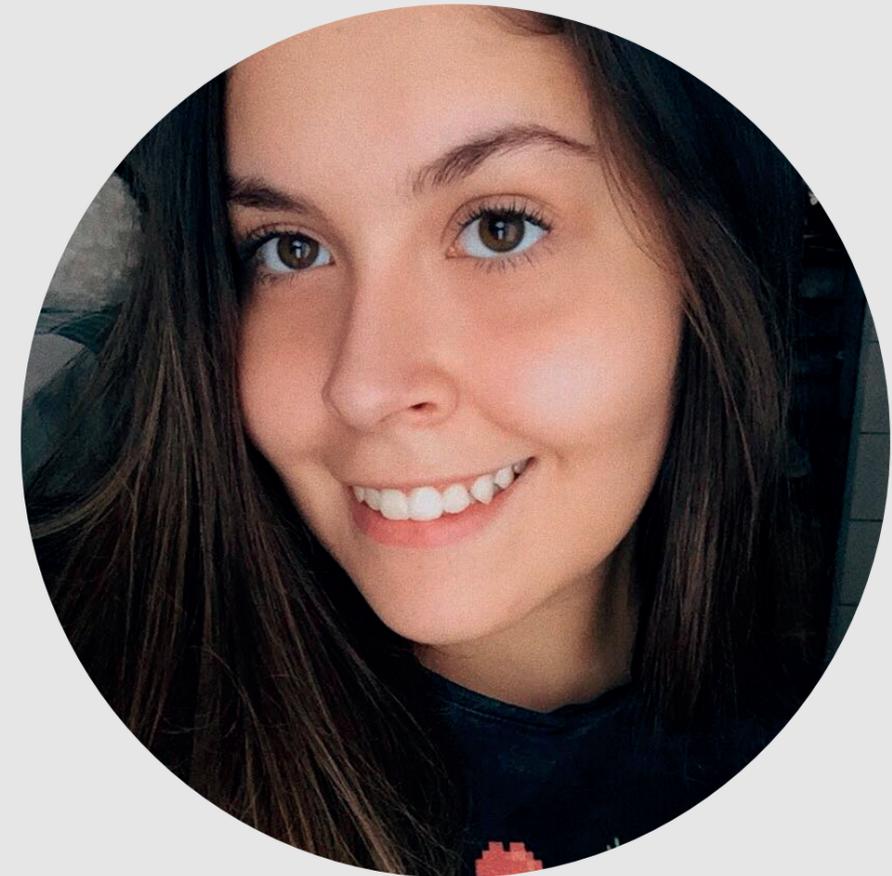


AUTORES



ANA OLESKI

Redação



MARLUCY SILVA

Design

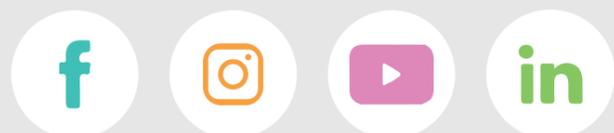
SUMÁRIO

Introdução.....	01
O que é freelancer?.....	02
Quais profissionais podem ser freelancers?.....	03
Vantagens e desvantagens de ser um freelancer.....	06
Como montar um portfólio.....	11
Como definir os preços dos serviços.....	15
Como fazer networking.....	18
Como organizar as finanças.....	21
Sites para quem quer começar.....	25
Como escolher o local de trabalho.....	33
Como se formalizar como freelancer.....	36

INTRODUÇÃO

Devido às novas condições de trabalho do país, muitas pessoas estão optando pelo modelo de trabalho **freelancer**. Algumas empresas utilizam esse tipo de contratação para realizar trabalhos muito específicos, pontuais ou ainda que necessitem de alguma função ou **habilidade** não encontrada na equipe fixa da organização.

Se você está com a intenção de iniciar uma carreira como **freelancer**, esse guia foi feito para você! Aqui, você encontrará todo o conteúdo necessário para organizar suas finanças, conseguir seus primeiros clientes e **oportunidades** de negócios, e também algumas dicas essenciais para que você consiga ter **sucesso** nessa empreitada profissional!



O QUE É FREELANCER?

O profissional que trabalha como **freelancer** ou autônomo é aquele que exerce sua **profissão** sem vínculo empregatício ou carteira assinada. Esse profissional é favorecido por questões tributárias e pela **facilidade** de conseguir trabalhos no ambiente digital, por isso a maioria dos casos é na área da comunicação e tecnologia da informação.

Existem casos de profissionais liberais que trabalham por um

tempo específico para empresas ou pessoas, mas a maioria das vezes, oferecem seus serviços em casa, coworkings, cafés e qualquer lugar com acesso a internet e conforto necessário para realizar sua atividade.

Essa é uma opção excelente para as pessoas que não têm conseguido encontrar um emprego e querem se recolocar no mercado, seja pelo **desejo** de mudar de área ou por conta da crise.



QUAIS PROFISSIONAIS PODEM SER FREELANCER?

Pode se tornar um **freelancer** todo profissional que tenha conhecimento específico e profundo nas práticas, ferramentas e recursos necessários para exercer sua função de forma **independente**. Mas, por atuar sozinho, não basta ser bom apenas

em sua especialidade. Vale atentar-se que o profissional freelancer precisa de um perfil **multidisciplinar**: precisa entender bem sua profissão mas também saber como lidar com os clientes, cuidar da parte administrativa, gerir seu dinheiro, e mais.



Entre as **especialidades** mais comuns no mercado de trabalho **freelancer** estão:



- Arquitetura;
- Design digital;
- Design gráfico;
- Direção de arte;
- Edição de vídeos;
- Eventos;
- Fotografia;
- Gerenciamento de projetos;
- Ilustração;
- Jornalismo;
- Marketing;
- Marketing Digital;
- Mídias Sociais;
- Moda;
- Motion;
- Pesquisa;
- Planejamento de comunicação;
- Produção de vídeo;
- Programação;
- Redação;
- Revisão de textos;
- SEO;
- Tradução.



Mas não se **engane**, existem muitos outros profissionais que podem ser **autônomos** ou liberais, como por exemplo professores, dentistas, engenheiros, etc.



VANTAGENS E DESVANTAGENS DE SER UM FREELANCER

Apesar de parecer uma **excelente** alternativa para alguns profissionais, trabalhar como freelancer tem seus pontos positivos e também os negativos. É necessário pesar cada um para seguir nesse caminho. Alguns dos pontos positivos de ser **freelancer** são:



• **Contatos:** Oportunidade de fazer contato com vários **profissionais** e empresas diferentes, afinal quanto mais clientes você tem, melhor! Mesmo se você perder algum deles, isso não vai comprometer tanto em seu orçamento. Essa **variedade** também faz com que você dificilmente sofra de tédio, como no caso de funcionários que passam dias fazendo as mesmas coisas;



• **Horários flexíveis:** Você pode se organizar para trabalhar e ao mesmo tempo ter tempo para fazer suas coisas: estudar, fazer exercícios, passar mais tempo com a família, etc. Se você resolver trabalhar como **home office**, isso melhora ainda mais, pois não precisará sofrer com trânsito e estresse.



• **Experiência:** Você ganhará muito mais experiência e poderá recheiar seu **currículo** quando começar a trabalhar como **freelancer**. Sem falar no aprendizado que você irá acumular em pouco tempo, pela diversidade de atividades que terá de realizar. Para um profissional que está começando agora, isso é um diferencial para aprender, evoluir e adquirir uma **bagagem cultural**.



Porém, nada é perfeito, não é mesmo? Trabalhar como freelancer também possui suas **desvantagens** e **pontos negativos**, entre eles:

• **Instabilidade financeira:** Talvez um dos pontos que mais pesem na hora de começar uma carreira como **freelancer** seja a instabilidade financeira. Pode acontecer de em um mês você ganhar muito dinheiro e no outro quase nada. Você também não poderá contar com férias **remuneradas**, décimo terceiro, ou plano de saúde da **empresa**.

• **Vai ficar mais sozinho:** Ninguém vai chegar à sua mesa e dizer que você já pode ir embora, pois seu **horário** já deu. Você precisará saber quando é a hora de parar sozinho. Além disso, se você for uma pessoa muito **comunicativa**, pode se sentir um pouco mais solitário por não ter colegas para conversar durante o **expediente**.



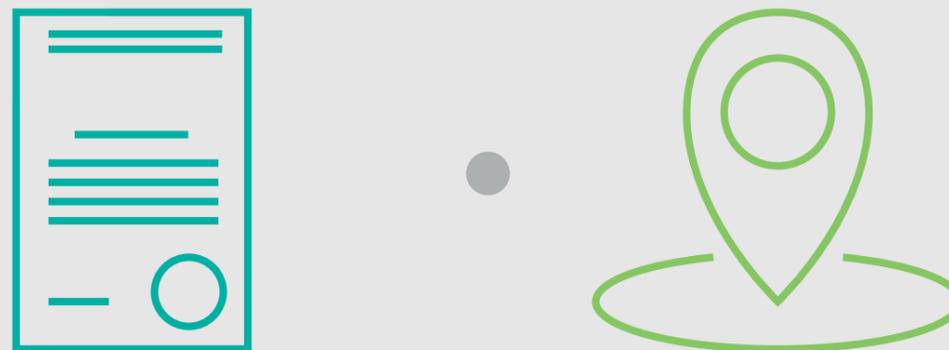
• **Pagamentos:** Outro ponto que você deve ficar atento é referente a sua remuneração. Isso porque algumas empresas exigem que você tenha empresa aberta e receba como pessoa jurídica. Para isso, você precisará de um CNPJ ativo como MEI, que explicaremos mais à frente nesse ebook. É necessário ficar atento a essas informações antes de aceitar um job.

Porém, com um bom planejamento financeiro e gestão do seu tempo é possível driblar todas essas barreiras.



PASSOS PARA COMEÇAR A SER UM FREELANCER

Se você **chegou** até aqui e está interessado em começar uma carreira como **freelancer**, saiba que existem algumas coisas que são **indispensáveis**. Sua carreira começa no portfólio, mas até o local em que você escolhe trabalhar **importa**.



COMO MONTAR UM PORTFÓLIO

O primeiro passo na vida de um **freelancer** é um bom **portfólio**. Mas afinal, o que é um portfólio? É uma coleção de trabalhos realizados por uma empresa ou profissional, que demonstra sua capacidade na área.

Ele serve para **impressionar** qualquer cliente, pois apresentará os seus últimos projetos, e eles serão o principal item a ser analisado na hora de contratar seus serviços.

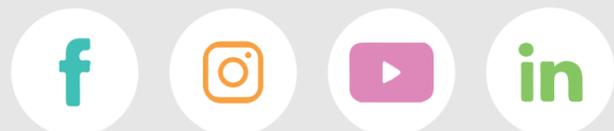
LEMBRE-SE: Portfólio não é a mesma coisa que um currículo!

Ele **funciona** mais como uma **"vitrine"** das suas criações, e é uma ótima forma de mostrar na prática as suas **capacidades**.



Muitas pessoas podem pensar "como montar um portfólio se estou começando agora?". Uma das estratégias que os **freelancer** utilizam quando estão iniciando é criar clientes fictícios para produzir os chamados materiais fantasmas. Além disso, você pode também:

- **Oferecer** seus serviços para amigos e familiares;
- Usar **projetos universitários** relevantes no portfólio quando estiver começando;
- Contatar uma **ONG** e perguntar se precisam de ajuda;
- Descobrir se há títulos ou certificados especiais para **profissionais** da sua área;
- Praticar e nunca parar de aperfeiçoar suas **habilidades**.

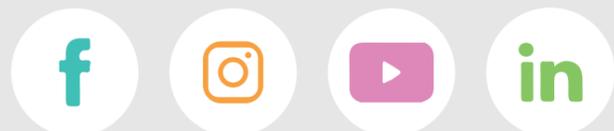


Existem algumas **plataformas** para que você possa desenvolver e apresentar um portfólio, mas as mais comuns são **físico e digital!**

• **Portfólio Físico**

Antigamente, era comum ver pessoas andando com pastas e papeladas para procurar um emprego. Porém, com o advento da internet, essa cena é muito rara, e dificilmente você precisará ter uma versão impressa do seu **portfólio**. Mas, caso precise, saiba que não há segredos para a criação desse

modelo! Basta que você selecione os seus **melhores trabalhos**, imprima cada um deles e leve-os até a entrevista. Deixe as peças organizadas de forma que não seja nada complicado mostrá-las aos entrevistadores. E por fim, carregue tudo em um **envelope** ou uma pasta para que elas não se sujem e nem estraguem.



•Portfólio Digital

A popularização da internet fez com que tudo passasse a ser compartilhado digitalmente, e isso criou a necessidade de digitalizar o portfólio. Alguns meios atuais de mostrar os trabalhos mais conhecidos são os PDFs e as plataformas online.

Os PDFs são geralmente enviados por e-mail como anexo, e é um formato padrão adotado para diversos processos, como emissão de notas fiscais online, ebooks, etc.

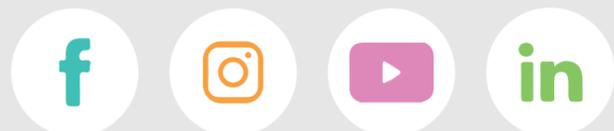
Já nas plataformas online, você faz upload de seus trabalhos. As mais utilizadas são o Behance, DeviantArt, Wix, Wordpress, Cargo Collective, Dribbble e Medium.



COMO DEFINIR OS PREÇOS DOS SERVIÇOS

Assim que você já tiver **experiência** e um bom portfólio, estará pronto para estabelecer o preço do seu trabalho. Porém, uma das maiores dificuldades dos **freelancer** é exatamente definir quanto cobrar do cliente. Até porque, quando sobra trabalho disponível na internet, muitos deles

pagam muito mal. Mas, a menos que você esteja montando seu **portfólio** ou fazendo freelancer por diversão, não aceite trabalhar por centavos. Existem várias formas de precificar os seus serviços e, para isso, vários **fatores** devem ser levados em conta.



1. **Baseado em Custo:** consiste em fixar um **percentual** de lucro diante dos custos que você teve para disponibilizar o serviço;

2. **Baseado na Concorrência:** definição dos preços do serviço observando a concorrência e como outros **freelancers** têm praticado essa cobrança;

3. **Baseado na Oferta/Demanda:** observando a oferta e demanda dos seus serviços, atentando-se ao **diferencial** em comparação ao mercado;

4. **Baseado no Valor Agregado:** se você realiza um serviço de alto valor agregado, que seja exclusivo e mais ninguém consiga **realizá-lo**, você consegue pedir um preço mais alto.

Mesmo que surjam diversas **oportunidades** para você, não aceite um preço muito abaixo que desvalorize seu tempo, esforço e dedicação para realizar um serviço. Muito menos estipule **preços exorbitantes** que não se ajustem ao que você está oferecendo. Vale lembrar que você pode e muitas vezes deve **adaptar** seu preço de acordo com o projeto e com o cliente. Claro que você deve ter em mente o valor médio para cada tipo de serviço,

mas mantenha uma conversa com o potencial cliente para entender sobre o projeto, e sobre as **expectativas** que ele tem para seu trabalho. Assim, você conseguirá fazer um **orçamento justo** para você e para o contratante. Além disso, também evita que você caia em furadas, de demandas complexas, demoradas e que comprometem seu tempo em um **orçamento** abaixo do valor.

COMO FAZER NETWORKING

O **networking** é um termo que causa um pouco de medo em muitos **freelancers**, que pensam que criar uma rede de contatos se limita à coffee breaks, cartões de visita e ter de falar com desconhecidos. Mas não se esqueça que para conseguir **novos trabalhos** e conseguir vender mais o seu serviço, é necessário ter contatos.

Acredite: isso é muito mais fácil do que parece, pois querendo ou não você já possui uma rede, que são seus amigos, colegas de faculdade, de trabalho e **familiares**. Agora você só precisa

saber como selecionar as pessoas certas para conseguir as melhores oportunidades.

Você pode estar pensando "**como posso fazer isso se sou muito tímido?**". Ou mesmo se não tem a cara de pau de sair abordando as pessoas por aí? Bem, existem algumas maneiras de se **conectar** às pessoas que importam e expandir sua rede.



•Divulgue seu trabalho

Espalhe bem a **notícia** e não deixe sua nova carreira passar despercebida. Avise os amigos, familiares e qualquer outra pessoa que você está fazendo esses serviços.

Quanto mais pessoas souberem **exatamente** o que você faz e que está trabalhando como **freelancer**, maiores as chances de você conseguir um novo job. Construir as suas próprias referências irá ajudá-lo a criar uma boa **reputação**. Nunca subestime o poder do boca a boca!

•Reencontre os amigos

Você ainda mantém contato com as pessoas que fizeram **faculdade** com você ou que trabalharam em empresas anteriores? Provavelmente não, mas elas podem oferecer **oportunidades** valiosas para você como clientes ou como parceiros de negócios.

Procure essas pessoas nas redes sociais para retomar o contato e aproveite que elas já fazem parte da sua rede pessoal para passá-las também para a **profissional**.



•Participe de eventos

Não há jeito, um dos modelos mais tradicionais de **networking** e que continua sendo uma das melhores maneiras de conhecer pessoas ainda é participar de **feiras e eventos**.

Escolha eventos voltados para a sua área, pois além de se aperfeiçoar e adquirir conhecimentos, você pode "trocar cartões" com outros profissionais.

•Grupos do Facebook

Existe uma **infinidade** de grupos na rede social para as mais diversas funções, e com alguns minutos de busca você encontrará um para se **conectar** com profissionais da sua área. Existem grupos para trocar informações e conhecimentos, e também grupos de freelancers onde você pode divulgar ou conseguir um trabalho **interessante**.

Fique atento às publicações desses grupos, porque muitas vezes essas pessoas podem estar pedindo por dicas ou avaliações de suas criações. Por meio dos comentários, você pode ajudá-las e mostrar o seu **valor**.

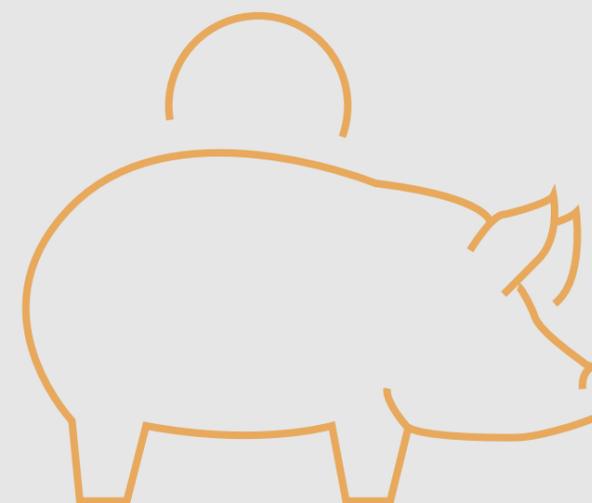


COMO ORGANIZAR AS FINANÇAS

Só porque você não terá um **salário fixo** isso não significa que você possa sair por aí gastando tudo. Muito pelo contrário, nesses casos que a **organização** financeira é mais necessária ainda!

Entre uma correria e outra, trabalhos e mais tarefas, fica bem difícil organizar as finanças. Mas se você não controlar isso, poderá acabar o mês no negativo. Com **planejamento** e **disciplina**, é possível ter a estabilidade de um

emprego fixo, mas com a possibilidade de ainda aumentar o seu salário todo mês. Não fique no vermelho, guarde uma graninha e planeje suas finanças se quiser ser **freelancer**.



•Planejamento

O primeiro passo para cuidar das suas **finanças** é tendo um bom planejamento. Analise quanto você ganhou nos últimos meses e faça uma projeção de quanto você ganhará ou quer ganhar nos próximos.

Assim, você poderá estabelecer alguns objetivos e metas para **alcançar**, por exemplo: para poder fazer a viagem tão esperada, você precisará fazer quantos trabalhos e arrecadar quanto de dinheiro para realizar esse **sonho?**

•Orçamento

Em seguida, monte um **orçamento** para conhecer todos os seus gastos. Para isso, coloque em uma planilha todas suas despesas fixas, ou seja, aquelas que você não pode evitar, como aluguel, prestação do carro, contas da casa, gastos com alimentação, transporte etc. Depois, inclua também todas as **despesas extras**, que são aquelas que podem ser cortadas ou diminuídas caso necessário. São elas a compra de roupas, lazer, e mais.



•Economia

Quando se trabalha como **freelancer**, não se tem um salário fixo, por isso é imprescindível que você economize e evite gastos **supérfluos**. Compre apenas aquilo que precisa e viva de acordo com o seu padrão de vida, não exagere nos gastos e não terá surpresas depois!

Os pequenos gastos diários, como lanches de rua e comprinhas no mercado podem

ser armadilhas para o **planejamento financeiro**. No final do mês, somados, podem se transformar num montante que você poderia não ter gasto.

Uma ótima **estratégia** é pesquisar os preços antes de decidir comprar qualquer coisa. Isso ajuda você a entender também se realmente precisa daquilo ou se pode esperar.



•Reserva Financeira

Não deixe para pensar no futuro depois! Se você planeja trabalhar como **freelancer** em tempo integral, é importante manter uma reserva financeira. Isso porque, como dissemos, a **instabilidade financeira** do freelancer ainda é algo que assusta muitos.

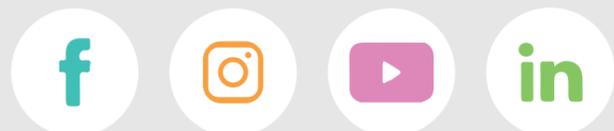
Especialistas indicam que o ideal para começar é manter uma reserva de um ano de despesas pagas. Imagine só ficar sem trabalho e, conseqüentemente, sem dinheiro para pagar suas contas?



SITES PARA QUEM QUER COMEÇAR COMO FREELANCER



Existem alguns sites que auxiliam as pessoas que trabalham como **freelancers** a conseguir serviços e ganhar dinheiro em casa! Nós separamos alguns dos mais famosos para que você consiga fazer uma **renda extra**:



•Freelancer

O **Freelancer** é uma das maiores plataformas online no mercado para conseguir jobs. Com cerca de **14 milhões de usuários** entre empregados e freelancers de mais de 274 países, o site oferta grande quantidade de serviços.

As principais áreas são: desenvolvimento de sites, redação, design, engenharia, marketing, contabilidade, serviços jurídicos, tradução, processamento de dados e muito mais.

O site possui uma área interessante para **autopromoção**, onde o usuário pode realizar exames e provas práticas para atestar seus conhecimentos e competências.

Isso faz com que a capacitação seja adicionada ao perfil do usuário e aumentam as chances de conseguir clientes.

•We Do Logos

O site é voltado principalmente para os **designers**, em que as empresas solicitam pela criação de projetos de logo, papelaria, layout de sites, cartões de visita e muitos outros serviços.

Nele, os profissionais divulgam as **propostas de trabalho** e disputam pelas oportunidades por meio de concursos criativos. Os valores do serviço variam de acordo com o projeto em questão.



• Workana

Esse site é ideal para **freelancers** que estão buscando a renda extra de casa. São muitas as opções de serviços remotos que o Workana disponibiliza. Entre eles: aplicação mobile, traduções e conteúdo, desenho e multimídia, criação de website e muito mais! Aqueles que possuem **conhecimentos** do ambiente digital podem fazer ótimo uso deste site. Toda comunicação e negociação é feita através da plataforma, e é expressamente proibido fornecer qualquer dado de contato com o cliente. Para se ter uma ideia da gravidade, os

freelancers e clientes que trocarem dados podem ter suas contas deletadas e banidas da plataforma.

• Shoe Boxed

O Shoe Boxed é um pouco diferente dos outros sites que apresentamos. Nesse caso, ele não funciona para arranjar jobs, e sim para que você consiga se **organizar** nessa nova empreitada.

O aplicativo, que é todo em inglês, ajuda na **organização financeira** do profissional, como pagamentos, notas fiscais e outros documentos.



Com ele, você pode fazer a **digitalização e organização** de recebimentos e enviar relatórios das suas despesas. Além disso, é possível criar listas de contatos online para exportar para suas ferramentas de marketing e muito mais!

• **NearJob**

Com o NearJob, o usuário tem mais opções de filtrar e gerenciar quais **oportunidades** de trabalho são exibidas. Além de definir por sua área de atuação, é possível procurar com base na data de publicação

da oferta, **reputação do contratante** e até estabelecer um valor mínimo e máximo de pagamento, evitando que apareçam propostas absurdas.

Outras das **vantagens** da NearJob é o fato de ele não cobrar qualquer custo para o freelancer! Ao contrário do que acontece na maioria dos sites, onde o freela fica sem um percentual do valor do projeto e ainda tem que pagar uma mensalidade para ter o cadastro no site. Na NearJob, o **freelancer** não gasta um único centavo para ter acesso a toda a plataforma!



• Meu Redator

Revolucionando o mercado, o Meu Redator revela **oportunidades** para redatores e jornalistas que trabalham com produção de conteúdo. O software foi desenvolvido para empresas que necessitam desse serviço, mas não sabem onde procurar.

Nele, os profissionais podem ofertar propostas para produzir textos nas mais diversas áreas, que varia entre textos para blog, redes sociais, press releases, traduções, textos publicitários e outros formatos.

Basicamente, a plataforma funciona como um "Tinder" do mercado de **criação de conteúdo**. A empresa apresenta a linha de

texto, o formato e o valor disposto a pagar. Em seguida, ela recebe o trabalho feito pelas mãos de um profissional do determinado perfil.

• GetNinjas

O GetNinjas é uma **plataforma 360º** para ganhar uma renda extra. Nele, existem diversas categorias de serviços, que vão desde Informática, Assistência Técnica até Buffet para eventos. Mas se mesmo assim, nenhuma dessas atividades se encaixam no seu perfil, não se preocupe. Você também consegue freelas com serviços de edição de vídeos, design, redação e muito mais.



Para participar, basta se cadastrar no site e preencher o **portfólio**, com seus conhecimentos e experiências. A medida que você realizar os jobs e seus clientes forem avaliando positivamente, você sobe no ranking do site.

As melhores avaliações conseguem os melhores tramos, pois os clientes procuram geralmente pelos **profissionais** mais recomendados.

• **99freelas**

Muitas pessoas procuram profissionais para os mais variados trabalhos no 99freelas. A

maioria deles de serviços digitais, programação, design, marketing, etc...

O 99freelas é uma ótima opção para **ganhar dinheiro** em casa, pois todo o cadastro do site é gratuito e você não tem gasto nenhum para enviar as propostas para potenciais clientes.

Se o acordo for firmado e o cliente te contratar, a plataforma fica com 10% do valor total. Você só recebe o dinheiro depois de entregar o serviço e o cliente aprovar. Por isso, é **essencial** ter os pré-requisitos exigidos pelo cliente antes de pegar o job.



•Vinte Conto

Já o Vinte Conto é um site para **micro-serviços** a partir de R\$ 20. A maioria dos serviços, ou “Tarefas” (como são chamados no site), são oferecidos por esse valor inicial básico.

Porém, apenas o valor inicial deve custar esse preço; serviços mais complexos ou com prazos mais apertados podem cobrar valores mais altos, contanto que com a condição de ser a partir dos famosos vinte conto.

Ressaltamos que a **taxa de pagamento** do

site é de 12% sobre o valor recebido do serviço. Mas ainda assim, essa é uma ótima alternativa para ganhar **dinheiro** trabalhando de casa.

•Comunica Freelancer

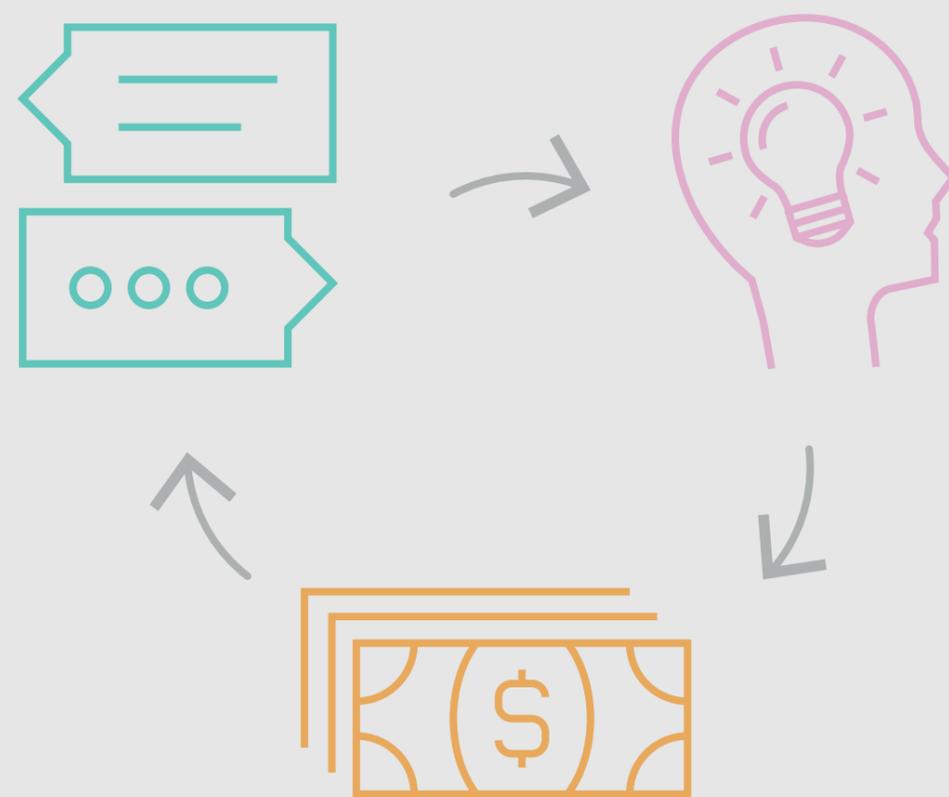
Assim como outros sites, o Comunica Freelancer também é um site nacional voltado aos **freelancers** das áreas de web designer, profissionais de comunicação, marketing, programação e tecnologia em geral.



O cadastro no site é **totalmente gratuito** e há a opção de conta premium também. Quem escolhe a versão paga conta com algumas **vantagens**, como um facilitador para fechar mais negócios.

Um dos grandes diferenciais do site é o

chat online, disponível tanto para os clientes quanto para os profissionais, permitindo um contato mais próximo antes do job e facilita para que toda **negociação** seja feita dentro da plataforma.



COMO ESCOLHER O LOCAL DE TRABALHO

É necessário pensar no **local ideal** para realizar seus serviços se você está para começar como freelancer. Isso porque você passará a maior parte do tempo ali. Para aqueles que se distraem com facilidade, um local adequado assegura o foco **necessário** para cumprir todos os prazos e não falhar nos compromissos assumidos.

•Trabalhar em casa

Se você não tiver de trabalhar necessariamente na empresa, você pode trabalhar da sua casa. Para isso, você deve separar um local **reservado** para focar completamente no serviço, de preferência bem iluminado e silencioso. Nesse espaço, você pode organizá-lo e

personalizá-lo da sua forma, e o mais importante é que você esteja **confortável**. A distração de trabalhar em casa é muito grande, próximo de familiares ou de televisões, celulares, etc. Porém, não há segredo, basta manter o foco e se **organizar** da mesma forma que aconteceria no seu escritório!



•Trabalhar em um coworking

Se você achar que na sua casa não está dando muito certo, você pode optar por um **coworking**. Se você não conhece o termo, saiba que o coworking é basicamente um modelo de trabalho que se baseia no **compartilhamento** de espaços e recursos de escritório.

Essa metodologia de trabalho leva em consideração a otimização de espaços de escritórios, alugando-os pelo tempo adequado para cada contratante. Sem a necessidade de toda a **burocracia** que um escritório próprio exige, e também sem desperdícios.

Para quem trabalha como freelancer, essa é uma **opção econômica** também em questão de infraestrutura, pois esses espaços geralmente incluem nos planos mensais acesso à salas de reunião, internet, energia elétrica, material de escritório, número de telefone próprio e até mesmo limpeza, manutenção e reparo do local.



•Trabalhar em ambiente externo

No começo, trabalhar home office pode ser muito **confortável** e **libertador**. Mas com o passar dos dias, você perceberá que trabalhar apenas em casa ou no escritório pode ser bem **desconfortável**. Sair um pouco da rotina e trabalhar em outros lugares é não apenas saudável como também necessário. Se por fim você viu que ainda assim não tem conseguido ser produtivo em nenhum

dos locais citados anteriormente, você pode optar por trabalhar em um café, espaços públicos ou qualquer outro lugar que você possa acessar seus equipamentos de trabalho.

Se você quer sair um pouco do **casulo** e respirar novos ares, procure locais em sua cidade que sejam reservados e que te proponham **novas experiências**.



COMO SE FORMALIZAR COMO FREELANCER

Como já dito, muitas empresas (geralmente as grandes) dão preferência a profissionais devidamente **legalizados**, pois podem emitir nota fiscal, além de a formalização remeter a uma maior **responsabilidade** e **qualidade** dos serviços prestados.

A melhor opção disponível para os profissionais que desejam começar como **freelancer** de forma regularizada é o **MEI** (Microempreendedor Individual). São diversas as categorias enquadradas como MEI, e os profissionais que optarem em formalizar o seu negócio nesse grupo têm diversos **benefícios**, como a obtenção de

CNPJ, aposentadoria, emissão de notas, empréstimos e muito mais.

Para poder aderir ao **MEI** o freelancer deve faturar no máximo R\$ 81.000 ao ano e não participar da sociedade ou ser titular de qualquer outra empresa. Um MEI pode ter apenas um funcionário, com salário mínimo ou piso da categoria.

O melhor **profissional** pra te orientar sobre a abertura de uma empresa é o **contador**. Ele vai te sugerir a melhor maneira de fazer isso de acordo com o tipo de serviço que você presta e sua faixa de faturamento anual.



ABERTURA SIMPLES

Nós, do **Abertura Simples**, podemos realizar todo esse processo por você, para que seu MEI seja aberto de forma **rápida, simples e segura**, sem dores de cabeça. Além disso, oferecemos diversos serviços adicionais aos parceiros que decidem formalizar-se como **freelancer** conosco.

Entre as diversas vantagens da **Abertura Simples** estão o atendimento humanizado, serviço de entrega e recolhimento de documentos e o preço justo.

Entre em **contato** com nossos representantes e abra seu MEI com o **Abertura Simples!**



Se você quer se formalizar como freelancer, abra seu MEI, o **Abertura Simples** pode te ajudar, acesse agora:

SAIBA MAIS

