



RELATÓRIO ESTRATÉGICO · SETEMBRO DE 2026

O Reset do Trabalho

O Freel é a solução estrutural para esse novo mercado.

Não é uma profissão em risco. É a arquitetura inteira do mercado de trabalho sendo reescrita — e o profissional liberal se tornando a unidade econômica dominante da próxima década.

Documento de posicionamento e convite a parceiros estratégicos
Profissionais liberais · MEI · Microempresas · Empresas individuais



Cinco números que definem a década

+170M / -92M

postos criados e deslocados até 2030. Saldo global positivo, mas com 22% de rotatividade estrutural.

Fórum Econômico Mundial, 2025

-19%

de emprego relativo para jovens de 22 a 25 anos em ocupações expostas à IA. Trabalhadores experientes: sem diferença.

Stanford Digital Economy Lab, ago/2026

1 em cada 4

trabalhadores no mundo está em ocupação com alguma exposição à IA generativa — e sobe para 1 em 3 em países ricos.

OIT / NASK, Working Paper 140, mai/2025

79,5%

de todas as empresas abertas no Brasil em 2026 são MEI. Pequenos negócios somam 97% dos novos CNPJs.

Sebrae / Receita Federal, 2026

+188%

de crescimento nas vagas brasileiras que exigem competências em IA em um único ano — de 63,3 mil para 182,3 mil.

PwC, Barômetro de Empregos de IA 2026



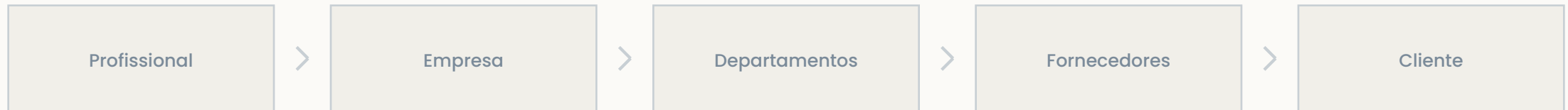
Não é o fim do trabalho. É o fim do trabalho intermediado.

A automação não elimina a demanda por competência — ela elimina as camadas que existiam apenas para organizar, empacotar e revender essa competência. O que sobra é a relação direta entre quem sabe fazer e quem precisa que seja feito.

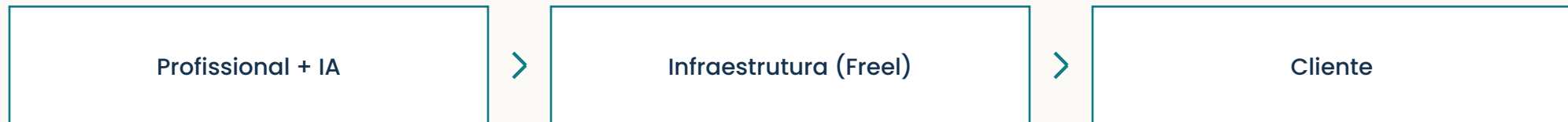
O profissional liberal não é o refugiado desse processo. É o formato de trabalho que ele favorece.

Cinco elos viram um

MODELO TRADICIONAL



MODELO DESINTERMEDIADO



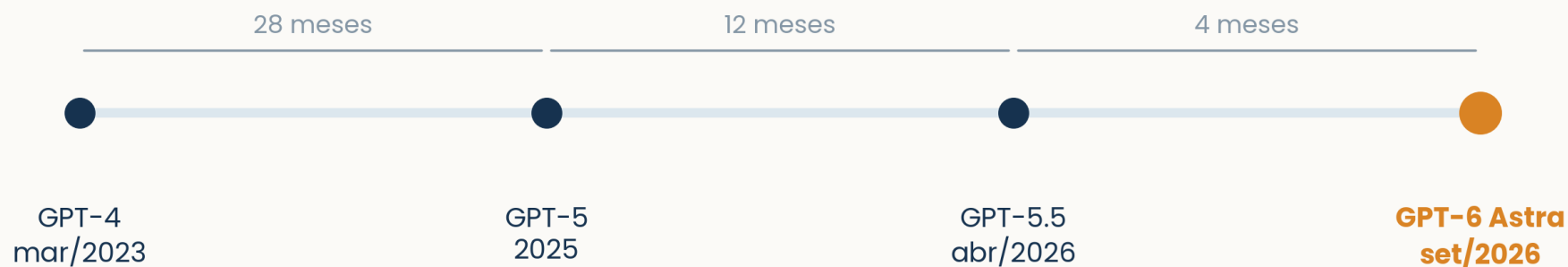
Cada elo removido era uma folha de pagamento. É por isso que o saldo de empregos pode ser positivo e, ainda assim, milhões de funções específicas desaparecerem.

O que os dados realmente mostram

Antes da narrativa, os números. Cinco leituras que mudam a conclusão de quase todo mundo que fala sobre IA e emprego.



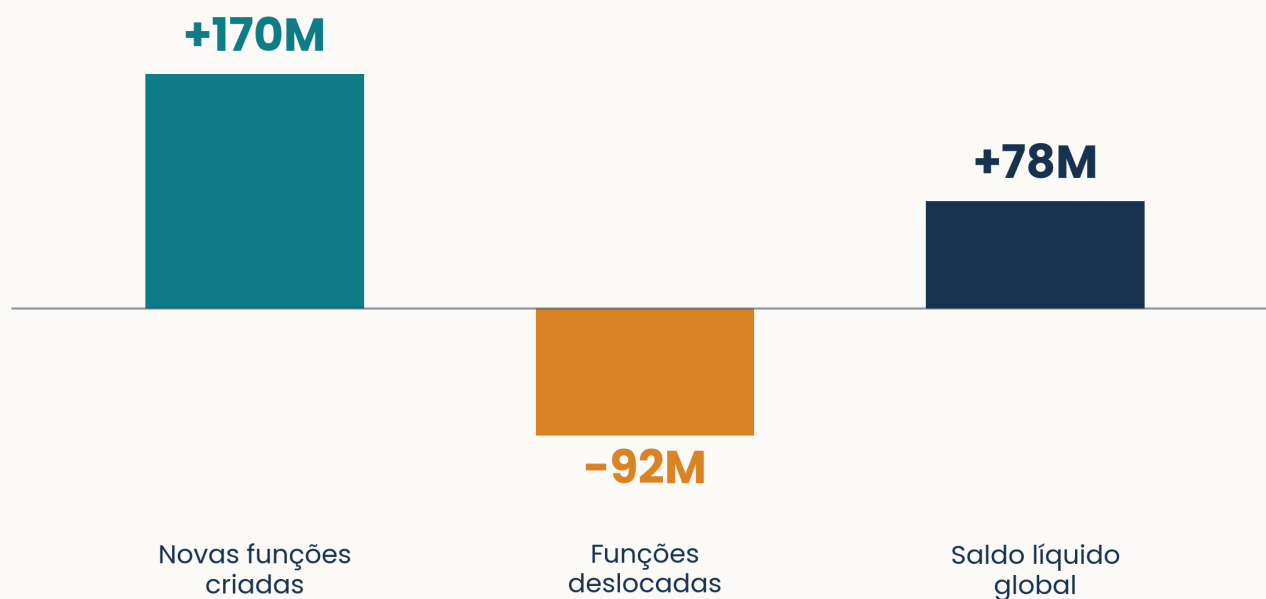
A curva de capacidade ficou vertical



Em 3 de setembro de 2026 a OpenAI lançou o GPT-6 Astra. Greg Brockman, presidente da empresa, declarou que o modelo pode vir a ser visto como a chegada da AGI — uma afirmação da companhia, não um consenso técnico. O que importa para negócios é outro: o ciclo de reinvenção encurtou de anos para meses.

Fontes: OpenAI (set/2026); CNBC. Intervalos aproximados entre lançamentos principais da linha GPT.

O saldo é positivo. E isso engana.



Saldo líquido de +78 milhões de vagas até 2030 — mas com 22% de rotatividade estrutural sobre 1,2 bilhão de postos formais.

O problema não é o volume de trabalho. É que quase um quarto dele troca de forma, de setor e de exigência ao mesmo tempo — e em cinco anos.

Fonte: World Economic Forum — Future of Jobs Report 2025 (1.000+ empregadores, 22 setores, 55 economias, 14 milhões de trabalhadores).

O choque não é setorial. É etário.

Emprego relativo vs. pares menos expostos à IA (base: 2022)

Jovens 22–25 anos
em ocupações expostas à IA

-19%



Trabalhadores experientes
nas mesmas ocupações

≈ 0%



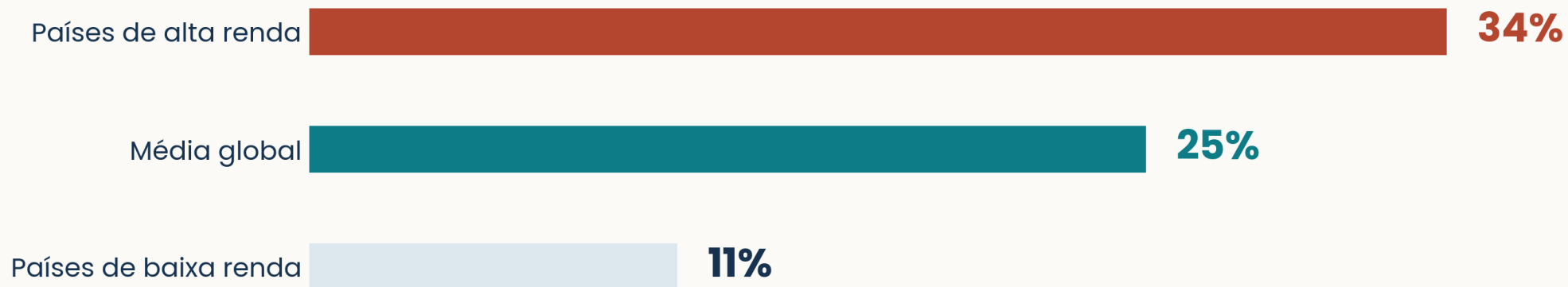
O ajuste acontece por redução de contratação, não por demissão — e se concentra em ocupações onde a IA substitui tarefas, não onde complementa. Onde a IA complementa, o emprego está estável ou subindo, sobretudo para quem tem experiência.

Leitura prática: o ativo escasso deixou de ser o diploma e passou a ser o repertório aplicado.

Fonte: Brynjolfsson, Chandar & Chen — “Canaries in the Coal Mine?”, Stanford Digital Economy Lab, revisão de agosto de 2026 (folha de pagamento ADP).

Quanto mais rica a economia, maior a exposição

% do emprego em ocupações com alguma exposição à IA generativa



A exposição à IA generativa é função da intensidade de conhecimento do trabalho, não do esforço físico. Por isso ela cresce com a renda do país: 11% do emprego em economias de baixa renda contra 34% em economias avançadas. Apenas 3,3% do emprego global está na faixa de exposição máxima — transformação, não substituição, é o desfecho mais provável.

Leitura desconfortável: a classe exposta é a classe profissional. Não é o trabalho manual que está na linha de frente.

Fonte: OIT e NASK — “Generative AI and Jobs: A Refined Global Index of Occupational Exposure”, ILO Working Paper 140, maio de 2025.

O Brasil já está dentro da curva

Vagas anunciadas no Brasil que exigem competências em IA



As vagas brasileiras que exigem competências em IA quase triplicaram em um único ano. E, no terceiro trimestre de 2025, quase 30 milhões de brasileiros — 29,6% da população ocupada — já estavam em profissões com algum grau de exposição à IA generativa.

O detalhe que quase ninguém cita: todos os quartis de exposição registraram queda no número de vagas entre 2024 e 2025.

A demanda por IA cresce dentro de um mercado que contrata menos. Os dois movimentos são simultâneos.

Fontes: PwC — Barômetro de Empregos de IA 2026 (1 bilhão de anúncios de vagas, seis continentes; recorte Brasil); FGV IBRE com base na PNAD Contínua, 3T/2025.



Onde encolhe e onde cresce

Em retração

- Funções administrativas e de escritório
- Entrada de carreira em tecnologia e suporte
- Atendimento e triagem padronizados
- Produção de conteúdo genérico
- Intermediação de informação sem contexto

Em expansão

- Especialistas em IA e dados
- Engenharia de software sênior e de sistemas
- Segurança da informação
- Cuidado, saúde e educação presenciais
- Serviços que exigem confiança e responsabilidade

O padrão é consistente: recua o que é replicável e mediado por processo; avança o que depende de julgamento, responsabilidade legal, presença e relação — atributos de pessoa, não de estrutura.

Não é uma profissão. É a camada de entrada.

O erro mais comum é perguntar qual profissão acaba. A pergunta certa é qual parte de cada profissão foi para a máquina — porque a resposta é a mesma em todas elas.



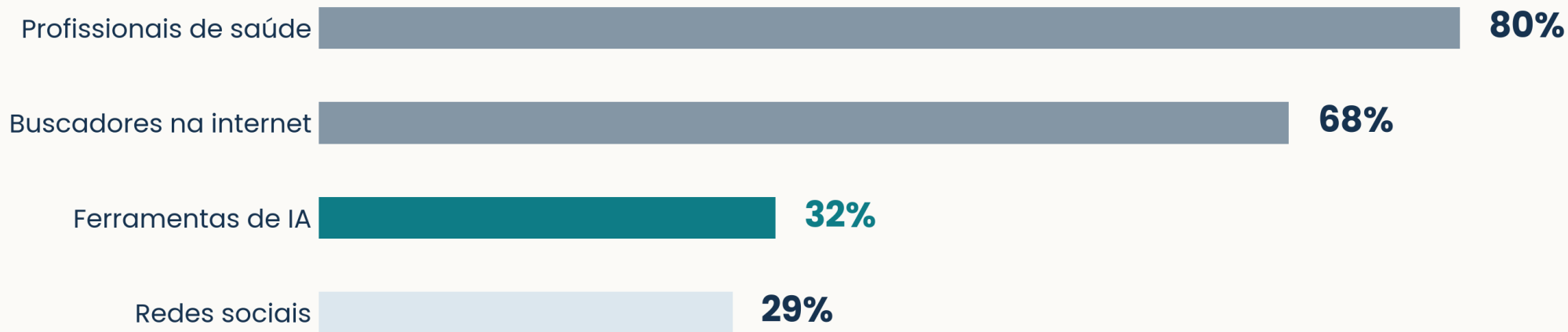
A mesma coisa está sendo retirada de todas elas

PROFISSÃO	O QUE A IA JÁ ABSORVEU	O QUE PERMANECE HUMANO
Saúde	Triagem de sintomas e leitura inicial	Diagnóstico e responsabilidade
Direito	Pesquisa de jurisprudência e minutas	Estratégia e representação
Contabilidade	Classificação e conciliação	Planejamento e defesa fiscal
Educação	Explicação e exercício	Orientação, avaliação e vínculo
Marketing e design	Primeira versão de peça e texto	Posicionamento e direção criativa
Suporte e atendimento	Dúvida de primeiro nível	Exceção, conflito e retenção

A IA não está tomando profissões. Está tomando a camada de entrada de todas elas — exatamente o degrau onde se formava a próxima geração. É por isso que o choque aparece primeiro nos jovens de 22 a 25 anos, e não nos experientes.

A IA virou o terceiro balcão da saúde

% de adultos que buscaram informação de saúde em cada canal (12 meses)



Entre quem usou IA para saúde, 84% ainda procurou um profissional. Mas 14% deixaram de procurar um atendimento que fariam — cerca de 14 milhões de adultos só nos EUA. A profissão não desapareceu: o ponto de entrada mudou de lugar.

Fontes: KFF Tracking Poll on Health Information and Trust (fev-mar/2026, n=1.343); West Health-Gallup (out-dez/2025, n=5.660); Pew Research Center (jun/2026, n=3.488).

A IA divide o mercado em duas vias

A PwC analisou mais de um bilhão de anúncios de vagas em seis continentes e encontrou um padrão claro: a IA profissionaliza algumas funções e democratiza outras. As duas não vão para o mesmo lugar.

Profissionalizadas

Exigem mais julgamento, contexto e responsabilidade. A IA aumenta o valor de quem já domina o ofício.

2x mais rápido em crescimento de vagas

+42% a mais na alta salarial

Ninguém escolhe em qual via sua profissão cai. Mas cada um escolhe em qual via se posiciona dentro dela — e essa escolha se faz com especialização, processo e reputação, não com esforço.

Democratizadas

Ficam acessíveis a quem não é especialista. A barreira de entrada cai — e o preço cai junto com ela.

2,5x mais chance de as novas tarefas dependerem de empatia, julgamento e criatividade

O termo correto é AGI — e essa distinção protege sua autoridade

AGI

Artificial General Intelligence. Sistema capaz de executar qualquer trabalho economicamente relevante no nível de um humano. É o termo usado por OpenAI, DeepMind, Anthropic e pela literatura acadêmica.

CGI

Computer-Generated Imagery. Termo consolidado de computação gráfica. Não existe “Comprehensive General Intelligence” na literatura técnica — usar o termo em material comercial entrega desconhecimento ao leitor qualificado.

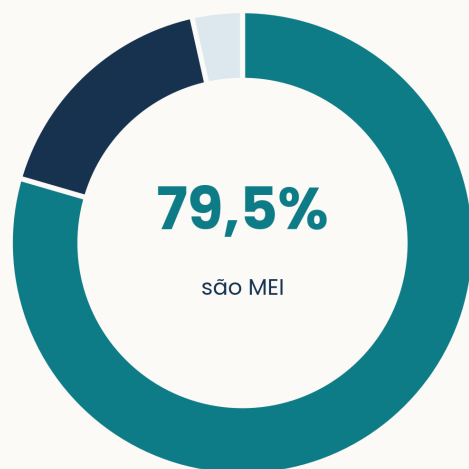
Por que isso importa comercialmente: seu público inclui empresários que checam. Um acrônimo inventado no slide 3 desqualifica os 20 slides seguintes — inclusive os que estão certos. Precisão é ativo de posicionamento.

A resposta estrutural

Se o trabalho está sendo desintermediado, a unidade econômica que sobrevive é a menor unidade capaz de entregar valor completo. No Brasil, ela já tem CNPJ.



Oito em cada dez empresas abertas no país são de uma pessoa só



11,5 milhões

de MEIs com registro ativo — mais de 90% em operação real, contra 72% em 2019.

3,6 milhões

de novos negócios abertos entre janeiro e julho de 2026, crescimento de quase 14% sobre 2025.

96,7%

dos novos CNPJs do período são pequenos negócios (MEI, ME e EPP).

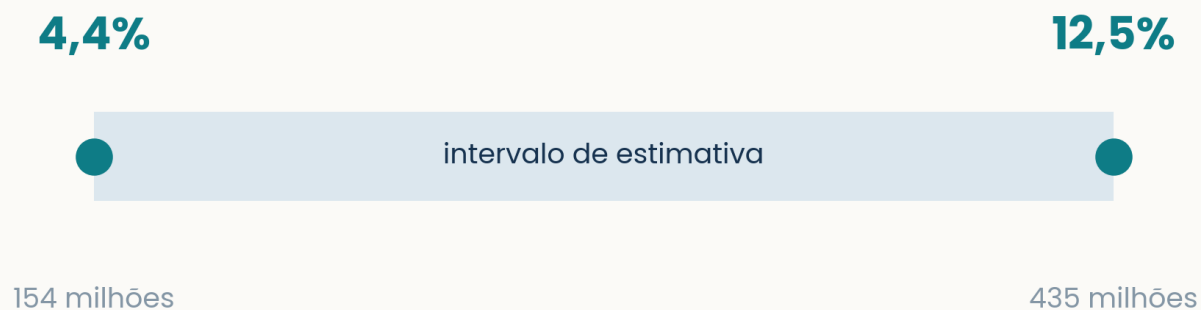
6 em cada 10

vagas formais no Brasil estão em pequenos negócios, segundo o Sebrae.

Fontes: Sebrae com base na Receita Federal (2026); Agência Sebrae de Notícias; Agência Brasil. Distribuição: MEI 79,5% · ME 17% · EPP 3,5%.

154 a 435 milhões já vivem de plataforma

Trabalhadores em plataformas digitais como % da força de trabalho global



A amplitude do intervalo não é fraqueza do dado — é o sintoma. Não existe consenso metodológico porque a categoria “trabalhador independente” está sendo redefinida em tempo real. Pesquisas dos EUA convergem em torno de 36% a 38% da força de trabalho com alguma atividade independente.

Alerta de rigor: estimativas de mercado sobre “economia freelance” variam até 4x entre fontes. Cite intervalos, nunca um número único.

Fontes: World Bank (trabalho em plataformas online); McKinsey American Opportunity Survey; Upwork Freelance Forward.



Por que o indivíduo com IA vira a unidade competitiva

01 O custo de coordenação caiu a quase zero

A empresa existia para reduzir custo de transação. Quando a IA executa coordenação, documentação e controle, a vantagem de escala da estrutura encolhe.

02 A alavanca migrou de headcount para sistema

Um profissional com processos e agentes bem desenhados entrega o que exigia um time de quatro a seis pessoas há três anos.

03 A confiança não é automatizável — ainda

Responsabilidade técnica, assinatura, licença e reputação continuam ancoradas em pessoas físicas e jurídicas identificáveis.

04 O mercado passou a comprar resultado, não hora

Contratos por projeto e por entrega favorecem quem tem custo fixo baixo e velocidade alta.

As cinco camadas de quem lidera em vez de ser substituído

1. Posicionamento

Um problema específico, um público específico, um resultado mensurável.

2. Processo

O trabalho documentado antes de ser automatizado. Sem isso, IA só acelera o caos.

3. Sistema

Ferramentas, agentes e automações operando dentro do processo — não em volta dele.

4. Estrutura formal

CNPJ, contrato, emissão, cobrança e conformidade fiscal funcionando sem atrito.

5. Distribuição

Canal próprio de aquisição. Quem depende só de indicação não escala e não precifica.

As camadas são sequenciais. Pular a segunda é o erro mais caro e mais comum.

O que é trabalho do profissional e o que é infraestrutura

1. Posicionamento	Profissional	Nenhuma plataforma define seu nicho por você.
2. Processo	Profissional	Documentar o próprio método é trabalho intransferível.
3. Sistema	Independência operacional	Site, IA de atendimento, agenda, WhatsApp, portfólio.
4. Estrutura formal	Independência financeira	Organização da operação comercial e das receitas.
5. Distribuição	Independência comercial	Geração de oportunidades, CRM, follow-up, reputação.

Dizer com clareza o que a plataforma não resolve é o que separa infraestrutura de promessa. As camadas 1 e 2 continuam sendo do profissional — e é justamente por isso que quem as constrói primeiro captura o valor das outras três.



As três independências

O Freel reúne em uma base operacional única o que hoje está espalhado em seis a dez ferramentas distintas — cada uma com sua assinatura, sua curva de aprendizado e seu ponto de falha.

Operacional

- Site e presença digital
- IA e atendimento 24h
- Agenda e organização
- Portfólio profissional

Comercial

- Geração de oportunidades
- CRM e gestão de leads
- Follow-up e conversão
- Reputação e avaliações

Financeira

- Estrutura de cobrança
- Organização da operação
- Ampliação de fontes de receita
- Gestão por objetivos

[Antes de circular: marcar em cada item se está disponível hoje ou em roadmap.]

O caminho: 90 dias e 12 meses

0 – 30 DIAS

Fundação

- Definir um problema, um público e um resultado mensurável
- Formalizar ou regularizar a estrutura jurídica
- Documentar os três processos que mais consomem tempo

31 – 90 DIAS

Sistema

- Automatizar os processos documentados — nessa ordem
- Padronizar proposta, contrato e cobrança
- Publicar conteúdo técnico de forma recorrente

4 – 12 MESES

Escala

- Precificar por resultado, não por hora
- Construir carteira recorrente e reduzir dependência de indicação
- Delegar ou automatizar tudo que não exige seu julgamento

Prazo realista de maturidade: 12 a 18 meses para operação estável. Quem começa em 2026 chega maduro antes da saturação do modelo.

O custo de esperar não é linear

A tecnologia está disponível para todos ao mesmo tempo. A vantagem, não. Ela pertence a quem acumula processo, base de clientes e reputação antes que a categoria vire commodity.

Agora — 2026

- Categoria pouco disputada
- Precificação por valor
- Cliente ainda não compara
- Reputação se constrói barata

2027 – 2028

- Categoria reconhecida
- Entrada de players maiores
- Comparação de preço começa
- Custo de aquisição sobe

Depois

- Padrão consolidado
- Disputa por preço
- Diferenciação exige nicho estreito
- Quem chega tarde compra tráfego

Hipótese estratégica, não projeção metodológica: o intervalo de 24 meses é estimativa baseada em ciclos de adoção anteriores — SaaS, marketplaces e digitalização contábil.

O convite aos parceiros

A tese só se realiza com capilaridade. Quem já tem relacionamento com esse público está a uma decisão de distância de liderar a categoria na sua praça.



Um mercado que já existe e ainda não tem padrão

11,5 mi

MEIs ativos no Brasil

Mais de 90% em operação real.

3,6 mi

novos negócios em 2026

Somente entre janeiro e julho.

79,5%

dos novos CNPJs são MEI

A categoria não é nicho — é a norma.

O público existe, é enorme e cresce em ritmo de dois dígitos. O que não existe é uma infraestrutura digital padrão para ele. Hoje o profissional liberal monta sua operação com seis a dez ferramentas soltas, ou simplesmente não monta — e trabalha por indicação até a indicação secar.

A oportunidade para o parceiro não está em vender software. Está em ocupar a posição de quem estruturou a operação de milhares de profissionais na sua região ou no seu setor antes que isso virasse óbvio.

Quem é o parceiro estratégico

Contabilidades e escritórios contábeis

Já atendem MEI e ME em volume e detêm a relação de confiança. A estrutura digital é justamente a lacuna que eles não conseguem entregar hoje.

Associações, sindicatos e conselhos profissionais

Precisam entregar valor recorrente ao associado. Infraestrutura operacional é benefício de filiação com uso semanal, não anual.

Consultores, mentores e educadores de negócio

Vendem método e transformação. Faltam as ferramentas para o aluno executar o que aprendeu — e é aí que o resultado se perde.

Agências, integradores de IA e automação

Atendem PMEs por projeto. Ganham um produto recorrente para a base pequena que não sustenta um projeto sob medida.

Representantes e operadores regionais

Capilaridade em praças fora do eixo Sul-Sudeste, onde a formalização cresce mais rápido e a concorrência estruturada é menor.

O que cada lado coloca na mesa

O Freel entrega

- Plataforma, hospedagem e infraestrutura técnica
- IA, automação e evolução contínua do produto
- Material comercial, treinamento e certificação
- Suporte técnico ao parceiro e ao cliente final
- Modelo de remuneração recorrente

[A definir antes da circulação]

Percentual de participação, exclusividade territorial ou setorial, prazo de vigência, meta mínima e condições de renovação.

O parceiro entrega

- Base de relacionamento e confiança já estabelecida
- Capilaridade regional ou verticalização setorial
- Contexto do setor e adaptação da oferta
- Onboarding e acompanhamento do profissional
- Retorno de campo para o roteiro de produto

Como avaliar essa parceria em 30 dias

SEMANA 1

Conversa de alinhamento

Entendimento do seu público, do seu modelo atual de receita e do encaixe da oferta.

SEMANA 2

Demonstração e acesso técnico

Avaliação da plataforma com um caso real da sua base, não com dados de vitrine.

SEMANA 3

Desenho comercial

Definição de participação, território ou vertical, metas e prazo de vigência.

SEMANA 4

Piloto com grupo controlado

Um grupo pequeno da sua base, com métricas acordadas antes de qualquer compromisso amplo.

Nenhum compromisso antes do piloto. Se o dado do piloto não sustentar, a conversa termina ali — e isso é parte do desenho.

Estruture agora. Lidere depois.

A janela de vantagem não está na tecnologia — ela está disponível para todo mundo. Está em quem organiza posicionamento, processo e estrutura antes que o mercado inteiro descubra que precisa fazer isso.

Freel — infraestrutura para profissionais liberais e empresas individuais

freel.com.br [inserir contato do time de parcerias]



Fontes

- World Economic Forum. Future of Jobs Report 2025. Genebra, jan/2025. — 170M criadas, 92M deslocadas, saldo +78M, rotatividade de 22%.
- Brynjolfsson, E.; Chandar, B.; Chen, R. Canaries in the Coal Mine? Six Facts about the Recent Employment Effects of AI. Stanford Digital Economy Lab, rev. ago/2026.
- OIT e NASK. Generative AI and Jobs: A Refined Global Index of Occupational Exposure. ILO Working Paper 140, mai/2025. — 1 em 4 trabalhadores expostos; 3,3% na faixa máxima; 11% (baixa renda) vs 34% (alta renda).
- KFF. Tracking Poll on Health Information and Trust: Use of AI for Health Information and Advice. Fev-mar/2026 (n=1.343).
- West Health-Gallup Center on Healthcare in America. Out-dez/2025 (n=5.660). — 25% já usaram IA para saúde; 14% deixaram de procurar atendimento.
- Pew Research Center. From Diagnoses to Treatments: Why Americans Use AI Chatbots for Health. Jun/2026 (n=3.488).
- Sebrae, com base na Receita Federal. Abertura de Pequenos Negócios no Brasil, 2026; Semana do MEI 2026. — 79,5% MEI; 96,7% pequenos negócios.
- World Bank. Trabalho em plataformas digitais: 154 a 435 milhões de pessoas (4,4% a 12,5% da força de trabalho global).
- McKinsey & Company. American Opportunity Survey; Upwork. Freelance Forward. — 36% a 38% da força de trabalho dos EUA com atividade independente.
- PwC. Barômetro de Empregos de IA 2026 (recorte Brasil, ago/2026). — Vagas com competências em IA: 63,3 mil (2024) para 182,3 mil (2025); 1,1% para 3,6% do total.
- FGV IBRE, com base na PNAD Contínua (3T/2025). — 29,6% da população ocupada brasileira em profissões com exposição à IA generativa.
- OpenAI; CNBC. Lançamento do GPT-6 Astra, 3 de setembro de 2026.

Dados consultados em setembro de 2026. Projeções para 2030 são estimativas metodológicas, não fatos. Estimativas de mercado sobre economia independente variam significativamente entre fontes.

