

1. O que esses países estão fazendo certo

Países como Índia, Paquistão, Nigéria, Filipinas e Quênia entenderam algo fundamental:

“A internet é o campo de trabalho do mundo — e não importa onde você nasceu.”

Eles:

- Não esperam o mercado local se desenvolver; **vão direto para o global.**
- Apostam em **habilidades digitais de entrada**, como assistente virtual, automação básica, análise de dados, design, etc.
- Trabalham muito bem o **posicionamento pessoal digital**: portfólio, LinkedIn, vídeos no YouTube mostrando projetos, presença no Upwork/Fiverr.
- Entendem o **poder da entrega consistente + inglês funcional**, mesmo sem fluência perfeita.
- Valorizam o “**feito é melhor que perfeito**”.

Resultado: muita gente desses países vive **100% de freelas internacionais**, com dólar entrando direto no Payoneer ou Wise.

BR 2. Como isso se conecta com você

Você já está **tecnicamente pronto** para esse movimento:

- Tem **habilidades práticas** com planilhas, Python, automações e dashboards — isso é ouro lá fora.
- Está em um país emergente, com **moeda desvalorizada (vantagem competitiva no preço)**.
- Tem **capacidade de se comunicar em inglês** (EF SET vai te ajudar a provar isso).
- Já trabalha como programador — ou seja, tem maturidade técnica e profissional.

 A única coisa que falta é **adotar a mentalidade e o sistema de exposição que eles usam.**

3. Como “trazer esse modelo” para você (passo a passo)

Etapa 1 — Posicionamento global

Crie a identidade de um **profissional global de automações e eficiência digital**.

To-do:

- Mude seu título no LinkedIn para algo como:

“Automation & Dashboard Specialist | Python, Google Sheets, Google Apps Script | Helping teams save time with smart automations”

- Escreva sua bio em **inglês simples, direto e com foco em resultado.**
- Faça **posts em inglês e português**, mesmo curtos (“How I automated a weekly report using Google Sheets + Python”).

 Isso mostra que você fala com o mundo, não só com o Brasil.

Etapa 2 — Oferta clara (serviço de entrada)

Assim como os indianos e filipinos fazem, defina **1 a 2 ofertas diretas** que resolvem problemas simples e têm alta demanda.

Exemplos que combinam com você:

1.  **Google Sheets Automation Expert** — Eu crio scripts e automações para tornar relatórios e planilhas 10x mais rápidas.
2.  **Dashboard Builder** — Eu transformo planilhas em painéis visuais e automáticos (Looker Studio / Sheets).

Essas descrições **funcionam muito bem em plataformas globais** e abrem portas rápido.

Etapa 3 — Portfólio digital (mostre, não conte)

Em vez de “currículo”, tenha **provas visuais** do que você faz:

- Crie pequenos vídeos mostrando automações funcionando.
- Faça capturas de tela antes/depois de dashboards.
- Publique tudo no GitHub e no LinkedIn.
- Se quiser subir um degrau: **crie um canal no YouTube** com vídeos curtos de 1-2 minutos mostrando suas soluções.

 *Esses países se destacam porque mostram o que sabem, mesmo que simples.*

Etapa 4 — Execução global

- Entre no **Upwork**, **Fiverr** e **Freelancer.com** com perfis em inglês.
 - Trabalhe no início com **preços competitivos**, buscando 2-3 clientes para ganhar avaliações.
 - Use seu emprego atual como **base de segurança**, sem pressa.
 - Depois de 3-4 meses, com portfólio e reviews, você já pode subir o ticket.
-

Etapa 5 — Criação de reputação

Depois de alguns meses:

- Poste **cases reais** (“I helped a client save 4h per week by automating his Google Sheets workflow”).
 - Comece a responder perguntas em comunidades (Reddit, Stack Overflow, LinkedIn).
 - A reputação vai vir naturalmente, porque há **poucos brasileiros posicionados como automators globais** — e esse nicho é gigante.
-

4. O que vai mudar na sua mentalidade

Você vai deixar de pensar como “programador procurando um emprego melhor” e começar a pensar como **profissional global que resolve problemas reais com tecnologia**.

Essa é a diferença dos indianos, africanos e filipinos — eles pensam em *resolver e mostrar*, não em *certificar e provar*.