

Modelo FlexWork N.º 006

(N.º v.01 – 05/09/01)

Promoção do Arranque de Empresas Lideradas por Mulheres Através do FlexWork

Balanceando o início de actividade empresarial com os compromissos familiares

Este é um de uma série de 'modelos' concebidos para ilustrar modelos de trabalho flexível. É desenhado para ser utilizado por consultores como recurso de trabalho na actividade de prestação de serviços às PME's que investigam a possibilidade de utilização do trabalho flexível, ou cujo desenvolvimento pode beneficiar pela consideração de utilização do trabalho flexível.

Preparado para o FlexWork por: Interaction Design Ltd., UK. <http://www.i-d.co.uk>
Mais materiais FlexWork disponíveis em <http://www.flexwork.eu.com>

Modelo FlexWork N.º 006 (N.º v.01 – 05/09/01)

Promoção do Arranque de Empresas Lideradas por Mulheres Através do FlexWork

Balanceando o início de actividade empresarial com os compromissos familiares

1. Sumário

Este modelo descreve o caso de uma empresária que iniciou o seu próprio negócio através da utilização de práticas de trabalho flexível de modo a combinar a vida profissional com os compromissos familiares. As características de alguns casos individuais foram combinados para formar um modelo genérico, que cobre uma vasta gama de temas com objectivos meramente descritivos. Todos os nomes e localizações foram alterados.

2. Fundamentação e Audiência – Alvo

Este modelo ilustra como o trabalho flexível pode facilitar o crescimento de um negócio de raiz com o mínimo de risco / investimento. O modelo é relevante para as mulheres que retornam ao mercado de trabalho e que desejam conjugar a carreira com a maternidade (a trabalhar por conta de outrem ou em nome individual), e para as pessoas que desejam iniciar um pequeno negócio por conta própria.

As práticas de trabalho flexível têm uma série de benefícios para mães trabalhadoras (ou outras com responsabilidades de prestação de cuidados pessoais):

- O horário flexível pode reduzir a necessidade de apoio às crianças se estas estiverem na escola
- Pode-se retirar tempo para determinados compromissos, performances escolares, etc. e recuperar esse tempo mais tarde
- O sucesso é julgado mais pela performance exibida do que pelo tempo dispendido no escritório – desde que os prazos definidos sejam mantidos e os projectos bem sucedidos, o n.º de horas gastas a trabalhar não são monitorizadas.

O uso do trabalho flexível para o início de um negócio por conta própria tem os seguintes benefícios:

- O investimento requerido é mínimo neste caso em termos de equipamento, pessoal necessário e instalações
- A utilização de tecnologia pode reduzir os encontros face-a-face e assim aumentar-se a eficiência cortando no tempo e nos custos das deslocações
- A dimensão da empresa pode ir sendo ajustado em função da procura do mercado – custos fixos podem ser facilmente reduzidos durante os períodos de baixa actividade.

3. Cenário de Utilização pelo FlexWork

3.1 Antecedentes Históricos

A Helen Prentice tinha trabalhado durante alguns anos como artista gráfica para uma empresa que produzia brochuras, panfletos e concepção de imagem corporativa para grandes empresas. Um ano após ter dado à luz a sua primeira criança, voltou a trabalhar a tempo inteiro. Conseguiu obter uma vaga para o dia inteiro num infantário local para a sua filha. Quando engravidou da segunda criança, sentiu que as exigências de um trabalho a tempo inteiro e as tentativas de estar tempo suficiente e de qualidade com a sua filha eram demasiadas, pelo que decidiu fazer uma

criança – um filho, estava a atingir a idade de ir para a escola, a Helen começou a pensar em voltar a trabalhar. Inquiriu junto do empregador anterior e nalgumas companhias semelhantes. Porém, não havia grandes alternativas às posições a tempo inteiro que lhe colocaram à disposição – das 9h às 17h30. A Helen achou que este tipo de compromisso seria muito stressante e iria limitar o tempo que conseguiria passar com as suas crianças. Teria que empregar diariamente uma ama – para deixar as crianças na escola e ir buscá-las ao fim do dia. A Helen chegou à conclusão que as suas crianças ainda eram demasiado jovens para lidar bem com esta situação.

Em vez disso começou a pensar em começar a trabalhar a partir de casa como freelancer. Ela e o marido tinham investido num PC multimédia com ligação à Internet e ela tinha-se mantido actualizada quanto aos principais desenvolvimentos tecnológicos e novas versões ao software que utilizava. Embora não tivesse realizado trabalho comercial durante algum tempo, tinha cuidado das suas competências desenhando posters, convites e bilhetes para eventos teatrais. Porém, já tinham passado seis anos desde que tinha deixado de trabalhar e tinha pouca confiança na sua capacidade de ser bem sucedida. Após algumas conversas com o marido, a Helen decidiu frequentar alguns cursos numa escola local e no centro de aconselhamento de negócios enquanto o filho se encontrasse no infantário.

Durante o ano seguinte a Helen frequentou uma série de cursos de formação. O primeiro curso consistiu numa introdução à Internet numa escola local para se familiarizar com a tecnologia mais recente. Também frequentou um curso sobre ‘Desktop Publishing’ porque calculava que com esta competência podia alargar a sua oferta de serviços a clientes. Adicionalmente, frequentou seminários de um dia promovidos pelo centro local de aconselhamento aos negócios em como iniciar a actividade, preparar um plano de negócio, finanças e marketing para pequenas empresas. Após este período de formação, sentiu-se muito mais confiante a iniciar uma actividade por conta própria.

Desenvolveu um plano de negócio e foi falar com o seu gestor de conta bancária acerca da possibilidade de obter um pacote de financiamento ao seu negócio. Descobriu que não necessitaria de investir muito de início. Possuía quase todo o equipamento necessário e um espaço no qual podia trabalhar. Necessitava de dispendir algum dinheiro em consumíveis e na publicidade e promoção do seu negócio.

Uma vez o filho mais novo acostumado à rotina escolar, a Helen iniciou a actividade com a marca ‘Prentice Graphics’. Desenhou o seu próprio logotipo e elaborou uma série de panfletos e cartões acerca da sua oferta de serviços.

3.2 A Promoção e a Oferta de Serviços

A Helen decidiu disponibilizar uma vasta gama de serviços de modo a conseguir capturar trabalhos de pequena e de grande dimensão. Os serviços prestados iam desde a concepção de CV’s, cartões de visita pessoais e corporativos, papel pré-impreso, panfletos, brochuras e literatura promocional. Começou a promover os seus serviços pela colocação de cartões em quadros de compra e venda (como os que se encontram com frequência nos supermercados), falando a conhecidos e amigos e distribuindo os panfletos nas PME das redondezas. Colocou anúncios em revistas produzidas localmente e planeou anunciar no jornal local assim que tivesse alguns trabalhos em carteira.

3.3 Organizando-se em Casa

A Helen tinha à sua disposição um PC multimédia com ligação à Internet. Possuía uma variedade de pacotes de software que eram adequados para os *outputs* que queria produzir (Adobe Photoshop Microsoft Word Microsoft Excel Adobe Illustrator Quark Express) e para

facilitar as comunicações (Internet Explorer, Outlook Express). Também possuía uma impressora a laser de boa qualidade e um digitalizador plano de documentos. Para a comunicação com clientes usava um telefone com atendedor de chamadas e um telefone celular (para quando estava em deslocamentos). Após alguns meses de trabalho, decidiu investir numa segunda linha telefónica para usar como linha para o contacto com os cliente e para acesso à Internet e ao correio electrónico.

O computador e os periféricos respectivos tinham sido instalados na sala de jantar – uma sala que só era usada aos fins-de-semana – a família tomava as refeições na cozinha durante os dias úteis. A Helen decidiu utilizar o equipamento onde este já se encontrava. Adquiriu um armário para servir de arquivo e de ficheiro de documentos e um conjunto de prateleiras para o armazenamento de materiais e trabalhos em curso. Sentia que era importante arrumar tudo ao final do dia de modo a que a sala fosse utilizável e as crianças não tivessem acesso aos seus materiais de trabalho.

A Helen fez uma pesquisa a empresas locais de impressão e descobriu uma com a qual se sentiu à vontade para trabalhar. Como era uma pequena empresa independente, estava disponível para aceitar trabalhos de reduzida dimensão e entregá-los normalmente em 24 horas. Decidiu ainda que seria mais barato e útil construir uma relação com uma empresa gráfica do que usar os serviços de diferentes empresas.

3.4 Trabalhando a partir de casa

Cada manhã a Helen iniciava o trabalho às 9h15m depois de ter levado as crianças à escola. Começava por ouvir as mensagens de telefone deixadas no atendedor de chamadas e ler o correio electrónico que tinham chegado desde o dia anterior. Fazia as chamadas telefónicas necessárias e calendarizava as reuniões, marcação de bilhetes para deslocamentos e as actividades de pesquisa que iria realizar quando longe de casa. O resto do tempo era gasto nos trabalhos encomendados e na execução de trabalho comercial para obter mais encomendas. Deixava de lado duas horas para as tarefas administrativas – tais como finanças, facturação e cobranças, pagamentos e envio de cotações. Cada dia terminava às 15h para ir buscar as crianças. Durante o dia tomava sempre o almoço durante um período nunca inferior a 60 minutos e fazia dois intervalos de 10 minutos cada um.

Rapidamente descobriu que embora os intervalos fossem essenciais, se iniciasse uma tarefa caseira era muito fácil passar muito tempo ‘longe do escritório’. Decidiu assim que todas as tarefas caseiras seriam sempre realizadas fora do horário normal de trabalho.

Após dois meses, a Helen chegou à conclusão que a parte mais difícil de trabalhar sózinha era a de manter um fluxo de trabalho regular. Por vezes ficava submergida de trabalhos urgentes, noutras, ficava praticamente sem nada para fazer. Decidiu tentar gastar mais tempo por semana na promoção da sua empresa e tentar obter mais trabalhos novos e calendarizar a sua realização de uma forma mais realista – nada de fazer promessas aos clientes que não se podiam cumprir quanto aos prazos de execução. Esperava que estes passos tornassem o seu trabalho mais distribuído no tempo de forma mais regular.

Ao fim de seis meses, Helen reviu o progresso da sua actividade. Tinha concluído um conjunto de projectos de diferentes dimensões e os clientes estavam satisfeitos com os *outputs*. Alguns dos trabalhos vieram da sua antiga empresa, o design de documentos pré-impressos para duas pequenas empresas e a concepção de uma colecção de posters para uma instituição de benemerência local. Por vezes teve dificuldade em cobrar o dinheiro pelo seu trabalho dentro do seu prazo de 14 dias. Normalmente a situação resolvia-se com uma 2ª via da factura e uma chamada telefónica.

Surgiram dois outros problemas. O primeiro, foi o de verificar que trabalhar em casa podia ser uma actividade muito solitária e por vezes ansiava pela confusão e algazarra da empresa onde tinha trabalhado. O segundo foi o de sentir que trabalhar dentro dos limites físicos da sala de jantar era limitativo – à medida que conseguia trabalhos maiores era cada vez mais difícil arrumar tudo no final do dia e estava a ficar sem espaço. Também começou a sentir-se cada vez mais ‘caseira’. Decidiu verificar se existiam grupos locais de contacto onde se encontrassem outras pessoas que trabalhassem em casa. Felizmente que o centro local de apoio aos negócios promovia sessões mensais para mulheres empresárias. A Helen tomou a decisão de encontrar-se com outras pessoas na mesma situação e adicionalmente fazer mais contactos.

O seu outro problema requeria uma solução mais drástica. Após conversar com a família, decidiram-se por converter a garagem num escritório. Com um investimento mínimo, a garagem podia transformar-se num escritório razoavelmente grande que podia ser reconvertido em garagem se alguma vez mudassem de casa. A Helen contratou um construtor independente para ajudar na conversão. Este fez todas as mudanças estruturais, colocou prateleiras e construiu superfícies para se poder armazenar todo o equipamento. A Helen ajudou com a decoração e com o soalho. Em menos de um mês o trabalho estava completo e a Helen tinha um novo escritório. Ficou bastante agradada com a separação da casa – entrava por uma porta lateral e por isso sentia que ‘ia para o trabalho’.

3.5 Desenvolvendo o Negócio

Após um ano de operação, Helen decidiu que era tempo de desenvolver o seu negócio. Estava interessada na possibilidade de utilização da interacção em tempo real via computador para aplicar a mais aspectos da sua actividade. Decidiu tentar das seguintes formas:

- Desenvolver o seu próprio sítio Web para promover o negócio e dar a potenciais clientes a oportunidade de contactá-la por correio electrónico.
- Enviar ficheiros directamente aos clientes (para os grafismos os papéis com a imagem corporativa, etc.) ou directamente para as gráficas.
- Explorar a oferta de um serviço de artes gráficas para design Web – alguns dos seus clientes tinham-lhe solicitado para produzir grafismos para os seus sítios Web e assim tomou consciência de mais um mercado potencial de trabalho.

A Helen tinha usado o correio electrónico e a Internet de há uns anos a esta parte e por isso estava confiante do sucesso da interacção electrónica com clientes. Percebeu que trabalhando desta forma reduziria a necessidade de reuniões presenciais que iriam poupar tempo e custo na deslocação para os escritórios dos clientes. Esta mudança foi acolhida com entusiasmo – as deslocações eram um dos aspectos mais stressantes da sua vida laboral e estava sempre preocupada se conseguiria chegar a tempo de ir buscar as crianças. No entanto, estava também ciente de que isso iria reduzir ainda mais o contacto humano e fazê-la sentir-se ainda mais isolada. Decidiu verificar o correio electrónico com mais frequência – talvez duas a três vezes por dia. Rapidamente descobriu que a utilização mais intensiva do correio electrónico para manter diálogos entre ela e os seus clientes ajudou-a a sentir-se mais envolvida e reduzir o sentimento de solidão.

Resolveu também inscrever-se noutro curso de formação no colégio local – desta vez em design para a Web. Esperava que este curso lhe permitisse conceber o seu próprio sítio Web, familiarizar-se com o software mais recente e ajudá-la a determinar que formatos eram mais adequados para os gráficos Web. O curso teve a duração de uma manhã por semana ao longo de doze semanas. Embora representasse um investimento substancial em tempo, Helen achou que o curso era valioso. Preencheu todas as expectativas e deu-lhe mais confiança a lidar com novas tecnologias. Enquanto estava a frequentar o curso descobriu que necessitava de aceder com mais frequência à Internet e sentiu que o esquema de acesso negociado com o seu prestador de serviço não era o mais apropriado. Como muito outros utilizadores residenciais, ela tinha um

contrato pelo qual pagava uma tarifa mensal que lhe permitia utilizar livremente a Internet durante os períodos fora dos períodos de ponta. Tinha chegado à conclusão de que necessitava de aceder mais frequentemente durante as horas normais de trabalho. Após alguma pesquisa descobriu um pacote alternativo o qual permitia, por uma tarifa ligeiramente superior, acesso à Internet a qualquer hora do dia.

Durante o curso, investigou as opções de envio dos seus trabalhos por via electrónica para os clientes e para a empresa gráfica. A empresa gráfica sentiu-se à vontade com esta opção, em que os ficheiros eram enviados em anexo a mensagens de correio electrónico. Utilizavam os mesmos pacotes de software gráfico e por isso não tinham qualquer dificuldade em interpretar as instruções recebidas. Alguns clientes também apreciaram poderem receber as versões electrónicas dos trabalhos – especialmente como provas de pré-impressão definitiva. O envio de ficheiros anexos às mensagens revelava-se mais uma vez satisfatório. Concluiu assim que o envio electrónico de material aumentava a sua eficiência pois o tempo gasto em deslocações era evitado.

Um benefício alternativo do curso foi o de ter feito novos contactos – alguns dos quais tinham o seu próprio negócio e alguns desejavam estabelecer-se por conta própria. A Helen estava disposta a manter o contacto com duas empresárias em situação semelhante que estavam na altura a trabalhar como freelancers.

Após dezoito meses, a Helen atingiu um ponto de crise na medida em que tinha muito mais trabalho para realizar do que aquele que conseguia de facto fazer. Esperava que a situação se resolvesse por si com o alargamento dos prazos por parte dos clientes – só que isto não aconteceu. Pensou que teria que optar entre dois cursos de acção: não aceitar algum trabalho e arriscar-se a nunca mais ter solicitações desses clientes, ou arranjar alguém para a ajudar na execução das tarefas. Achou preferível o segundo caminho pois não queria que o fluxo de trabalho desaparecesse. Estava nervosa quanto à perspectiva de contratar alguém, pelo que preferiu oferecer a possibilidade de contratos a termo certo a outro freelancer do que contratar alguém a título permanente. Pesquisou qual seria o melhor contrato e fez algumas contas. Concluiu que a solução de reter 10% do valor do contrato para cobrir o seu tempo de administração, ligação com os clientes e verificação dos resultados antes de serem entregues. Como tinha alguns contactos em carteira devido à frequência do curso, pensou em abordá-los primeiro. Teve sorte na medida em que uma das duas empresárias, Jan, que vivia perto, estava disponível para aceitar trabalhos. Trabalhava geralmente como freelancer e intermitentemente – sempre que havia trabalho disponível. Estava habituada a trabalhar num contrato a termo fixo e a fazer os seus pagamentos fiscais e para a segurança social como trabalhadora por conta própria. A Jan tinha três crianças que estavam todas na escola e por isso estava numa situação muito semelhante à de Helen.

A Helen preparou uma descrição detalhada dos trabalhos de design a realizar e teve uma primeira reunião com a Jan. Discutiram os vários pontos e concordaram num calendário para a realização dos trabalhos. O projecto consistia na produção de logos e cabeçalhos para documentos pré-impresos para uma empresa local. Também precisavam de grafismos para o novo sítio Web. Previa-se que o projecto tivesse a duração de dois meses. A Helen estava inicialmente preocupada em delegar o trabalho em terceiros – previamente tinha responsabilidade e controlo total sobre o trabalho. Porém, mantinha contacto regular com a Jan através do telefone e do correio electrónico. Cada quinzena a Jan enviava ficheiros e relatórios de progresso de modo a que Helen pudesse monitorar como o trabalho estava a decorrer e interagir com o cliente. O projecto correu bem, tendo havido uma ligeira perturbação quando uma das crianças da Jan adoeceu e o calendário “deslizou” dois dias – mas de resto a Helen sentia que a experiência tinha corrido de forma positiva. Os clientes estavam satisfeitos com os resultados e Helen sentiu-se mais à vontade com a sua carga de trabalho. A utilização de um freelancer significou que a Helen não era responsável pela angariação de trabalho para a Jane e

não havia outros compromissos. A Helen estava disposta a repetir a experiência se tivesse trabalho suficiente para a justificar.

Durante o ano seguinte, deu por si a utilizar cada vez mais os serviços de freelancers. Desenvolveu um ‘acordo de parceria’ que descrevia termos e condições gerais e utilizava-o sempre que trabalhava com um novo freelancer. Verificou que empregava sobretudo freelancers femininas com crianças que se encontravam numa situação semelhante à sua. Trabalhava bem com elas e existia real flexibilidade no trabalho. Desenvolveram também uma cultura onde ninguém tinha medo de mencionar as dificuldades familiares que surgissem – doenças das crianças, férias escolares, etc.

A Helen estava satisfeita com a forma como o seu negócio se tinha estabelecido. Através da sua abordagem em rede, estava apta a aceitar projectos maiores e mais variados do que se tivesse que os realizar sózinha. À medida que desenvolvia confiança nas suas ‘associadas’, pôde identificar outras competências que podiam aplicar e alargar o âmbito dos projectos que podia aceitar. Por enquanto, Helen estava satisfeita em ter a sua base numa garagem – não queria expandir-se muito de forma a ter que trabalhar horários completos. Todavia, não excluiu a hipótese de utilizar um escritório num telecentro para permitir-lhe trabalhar mais directamente com os seus colaboradores.

3.6 Equilíbrio Vida Familiar – Vida Profissional

Ao fim de um ano de trabalho, Helen decidiu fazer uma avaliação de quão bem a sua vida laborar se encaixava com a sua vida familiar e se de facto tinha conseguido um bom equilíbrio entre as duas. Em geral, sentiu que o seu trabalho se tinha encaixado muito bem à volta das crianças. Controlava completamente a situação e conseguia compatibilizar a carga de trabalho com o seu tempo disponível. Durante os períodos de férias escolares tinha que ser particularmente organizada de modo a que as crianças tivessem actividades lúdicas que as ocupassem ou que pudesse partilhar amas com amigas em situação semelhante. Tinha um bom esquema com uma amiga, no qual a Helen trabalhava de manhã e as crianças ficavam com a amiga e da parte da tarde invertiam as posições. O único problema é que por vezes as crianças aborreciam-se por estarem sempre com o mesmo grupo de amigos. Durante as férias, a Helen tentava organizar o trabalho de modo a fazer o máximo de manhã e depois ter a tarde livre para interagir com as crianças. Tinha também cuidado em marcar efectivamente os períodos de férias – onde de facto estivesse em férias. Decidiu tirar seis semanas de férias por ano e tentou activamente que assim acontecesse. Algumas vezes lia mensagens durante esses períodos, de modo a poder lidar com alguma crise que surgisse.

O único problema que encontrou foi quando havia algum problema inesperado com as crianças – doenças ou eventos marcados em cima da hora. Era-lhe difícil acomodar tudo nestas ocasiões, especialmente se tinha reuniões marcadas com os clientes e por vezes tinha que pedir ao marido para sair mais cedo do emprego dele.

De uma forma geral, Helen achou difícil desligar-se do trabalho e impedir que as tarefas a realizar assumissem o controlo. Porém, descobriu que quando era rígida acerca do seu horário de trabalho e praticava uma boa gestão do tempo, conseguia encaixar tudo no seu dia de trabalho sem se sentir muito estressada. Após mudar-se para a garagem, era-lhe mais fácil “desligar” do trabalho e menor a tentação de trabalhar à noite ou quando as crianças estivessem por perto.

A própria família demonstrou muito apoio ao trabalho efectuado por ela. Levavam-na a sério e não esperavam que realizasse tarefas de limpeza ou compras durante o dia de trabalho. Ela e o marido tiveram que partilhar mais tarefas e fazia uso de compras via Internet sempre que

possível. Quanto estava muito ocupada, contratava uma empregada para manter o seu trabalho doméstico ao nível mínimo indispensável.

Estava também satisfeita por não ser o principal ganha-pão para a família. Tinha a consciência de que o seu trabalho não era suficientemente rentável para atingir esse estatuto. Estava contente em ganhar algum dinheiro mas se estivesse completamente dependente dos seus rendimentos isso seria muito mais stressante e obrigá-la-ia a trabalhar muitas mais horas. Estava ciente de que o rendimento do marido dava a estabilidade necessária de forma a que pudesse trabalhar e dar atenção às crianças. Não queria ter que voltar a trabalhar a tempo inteiro antes das crianças serem mais independentes.

4. Notas Tecnológicas

A tecnologia utilizada para suportar este negócio no seu arranque foi mínima e está facilmente disponível às pessoas que trabalham em casa. Neste caso, a Helen já possuía um PC de gama alta com software de comunicações e todo o software relevante. Para se manter a par de novos desenvolvimentos em software e serviços relacionados, a Helen fez uma assinatura de uma revista especializada. A Helen necessita de estar habilitada a interagir com outros de forma electrónica e para isso há que ter instalados os pacotes de software necessários.

Correio electrónico – foi utilizado para comunicar com colaboradores e com clientes. Os pacotes de software de correio electrónico facilmente acessíveis no mercado tinham todas as funcionalidades exigíveis.

Transferência de ficheiros – foi utilizado para transferir informação para a gráfica, para mostrar ideias preliminares e provas de pré-produção de impressão aos clientes e para comunicar com os colaboradores. A maior parte dos programas de correio electrónico suportam esta funcionalidade, embora os utilizadores tenham que ter instalado o software compatível para abrir os ficheiros e trabalhar com eles.

Telefone – uma linha telefónica adicional foi instalada para utilização profissional. Não foi considerado razoável o custo de ter uma linha RDIS, pois a taxa de utilização era baixa para justificar tal tecnologia.

Internet – a Internet foi utilizada para pesquisa, como um meio para output do design e também como ferramenta de marketing através de um sítio Web publicitando os serviços da Helen. O prestador de serviço Internet da Helen providenciou um acesso barato a qualquer hora do dia por um custo mensal razoável.

Comunicações móveis – limitadas a um telefone móvel, que foi utilizado para contactar clientes quando em deslocações e para lidar com circunstâncias imprevistas.

5. Questões Estruturais e Processuais

Com a abordagem ilustrada neste modelo, é possível testar as ideias para o negócio com um risco e investimento mínimos. Também permite a integração do trabalho com a vida familiar. A abordagem permite também um grande nível de controlo pessoal ao empresário, que tem a possibilidade de conjugar o trabalho com o dia escolar das crianças e determinação da agenda com os clientes – porém requer disciplina e um grande entendimento da gestão do tempo e das prioridades.

Uma área de problemas potenciais é a conjugação do tempo gasto em projectos e a quantidade de tempo gasto à procura de novos trabalhos. As duas actividades têm que ser executadas em paralelo para garantir um fluxo regular de trabalho

Quando se expande o negócio para incluir trabalhadores, a utilização de contratos a termo certo reduz os riscos. O empresário não é responsável por arranjar mais trabalho para sustentar um colaborador e também não está ‘preso’ à mesma pessoa se o resultado do trabalho dela não for satisfatório ou a experiência de colaboração não tiver corrido bem noutros aspectos.

A abordagem de trabalho de equipa distribuído, onde cada colaborador trabalha a partir das suas próprias instalações e comunica via correio electrónico, telefone e partilha de ficheiros, tem um risco mínimo e presta um grau de flexibilidade na assunção de projectos de diferentes dimensões e complexidade que requerem uma gama alargada de competências individuais.

6. Conselhos à Implementação

Comece em ponto pequeno quando iniciar um negócio de modo a manter as despesas no mínimo indispensável e reduzir o risco. Uma vez o negócio em andamento com um fluxo saudável de caixa, então pode pensar em adquirir equipamento mais sofisticado e acomodação com mais condições. Ao trabalhar em regime flexível ou em deslocações, podem ser conseguidas poupanças com a acomodação.

Tecnologia – faça sempre uso de tecnologia existente. Actualmente a maioria dos pacotes de software possuem um conjunto de funcionalidades muito rico, pelo que explore sempre muito bem aquilo que tem antes de fazer mais um investimento. Experimente equipamento existente de modo a ter uma ideia clara das suas limitações e por outro lado a definir um bom conjunto de especificações daquilo que realmente necessita. Não se sinta tentado(a) em investir em equipamento com inúmeras funcionalidades inúteis para si.

Formação e rede de contactos – aproveite todas as oportunidades de formação e de desenvolver contactos – podem ajudá-lo(a) a estar a par de novos desenvolvimentos, identificar mercados, colaboradores, etc. Constituem também boas oportunidades para combater o isolamento. Muitas instituições de formação profissional, bem como as agências de desenvolvimento local, prestam uma grande variedade de cursos, organizam seminários e sessões de trabalho que facilitam o desenvolvimento da rede de contactos.

Calendarização de actividades – seja sempre realista quando calendarizar o trabalho – leve em conta as férias escolares e possíveis doenças, etc. Se trabalhar sozinho(a) é conveniente ter alguma folga para gerir as circunstâncias imprevistas.

Escritório em casa – se trabalhar a partir de casa é vital que possua um espaço de trabalho separado. Um espaço separado ajuda a distinguir entre trabalho e família e também assegura que os outros membros da família interfiram com as suas tarefas.

Pechinchas – investigue sempre os pacotes de produtos e/ou serviços das empresas de energia e de telecomunicações para encontrar os mais vantajosos para o seu caso particular.

Comunicação – tente alcançar um equilíbrio entre comunicação com os colaboradores e com os clientes. A comunicação é cada vez mais realizada de forma electrónica – no entanto algumas reuniões presenciais devem ser realizadas nos estádios iniciais dos projectos. Estas reuniões são mais consumidoras de tempo, mas contribuem bastante para reduzir o isolamento e facilitam a comunicação electrónica *a posteriori*.

Desenvolvimento do negócio – se necessitar de expandir-se, faça-o lentamente e compare entre contratar pessoas ou trabalhar com ‘associados / parceiros’ ou freelancers em contratos a termo fixo. Ter empregados na lista de pagamentos mensais significa que se é mais responsável pela

angariação de trabalho para estes do que para os freelancers. Por outro lado, os empregados podem dar mais fiabilidade e lealdade à empresa.

7. Casos Relacionados

O sítio Web www.flexwork.eu.com contém um conjunto alargado de casos, notas técnicas e documentos informativos. Um grande número destes é relevante para os temas neste modelo. Itens de interesse específico incluem:

Casos regionais:

Nor.pdf – Criação de trabalho e empresas – teletrabalhadores, telecentros e PME's.

DTI.pdf – Poupança em transportes, tempo e energia: Trabalhar em casa alguns dias da semana

Scot.pdf – Oportunidades para trabalho e para empresas; trabalho com conhecimento e centros

Aragon.pdf – Trabalho em rede, colaboração e comunicação – teletrabalho e centros de atendimento telefónico

Longford.pdf – Entrar nas TICs; formação e promoção do teletrabalho regional

Casos tecnológicos:

C1 – BSCW sistema de áreas de trabalho partilhadas

C13 – modelo virtual corporativo de informação de produtos

C16 – trabalho multimédia para PME's (groupware)

C17 – A banda larga nas PME's (colaboração entre PME's)

C24 – ferramentas para publicação distribuída (groupware)

C26 – produção distribuída de software

8. Fontes de Informação Relacionadas

Em www.flexwork.eu.com existem ligações para um grande número de recursos online, muitos dos quais são relevantes para este modelo. As principais fontes de informação com interesse incluem:

www.flexwork.eu.com - recursos gerais de trabalho flexível

www.gilgordon.com - recursos gerais de trabalho flexível

www.eto.org.uk - recursos gerais de trabalho flexível

www.flexibility.co.uk - recursos gerais de trabalho flexível

www.telecommute.org - recursos gerais de trabalho flexível

www.tca.org.uk - associação de telecentros

www.regen.net - parcerias de regeneração regionais