

MARIA JOSÉ AMICH PRESIDENTE DA WOMENWINWIN

“As mulheres líderes podem privilegiar outras mulheres”

Maior dificuldade no acesso à banca. Maior retorno no investimento. O exemplo da Noruega. A gestão no feminino vista por Maria José Amich, que reflecte ainda sobre o momento das start-ups em Portugal.

ALDA MARTINS

aldamartins@negocios.pt

Tem de haver um segundo patamar de financiamento em Portugal para as empresas que querem dar continuidade aos seus projectos. Em entrevista ao Negócios, Maria José Amich, presidente da Women Win Win, uma associação que ajuda mulheres empreendedoras, fala do momento do empreendedorismo em Portugal e da gestão no feminino.

Um projecto apresentado por uma mulher tem mais riscos de financiamento?

Não gosto de fazer extrapolações mas há números que confirmam que as mulheres têm menor financiamento da banca. Há um número, atribuído ao mercado norte-americano, que diz que os homens empresários, que criam empresas, conseguem financiar-se 60% mais.

Para a Europa há algum estudo? Não.

E da sua experiência?

Há duas faces da moeda. Por um lado, algumas mulheres preferem não procurar financiamento com recurso à banca e procuram-no entre os familiares e as pessoas mais próximas. O que, por vezes, lhes sai caro porque acabam por dar capital da empresa em troca deste financiamento.

Porquê essa opção?

Acho que tem a ver com alguma aversão ao risco e com outro tema difícil: não pensar grande. Por outro lado, existem preconceitos que estão a ser ultrapassados. Desde a ideia que a mulher não vai conseguir ter os resultados esperados, à perspectiva que terá

menor capacidade de negociação.

É um problema exclusivamente português?

Acho que não e em Portugal as coisas estão a mudar muito rapidamente, embora continuemos a ter alguns entraves que teremos que ultrapassar para atingirmos o sucesso como é o caso, tão falado, da conciliação das nossas vidas, pessoal e profissional.

Como é que se muda?

As mulheres têm que entender que, quando chegam a uma posição de liderança e ficam, muitas vezes, com a responsabilidade de escolher a sua equipa podem privilegiar outras mulheres. Por uma questão de equilíbrio da estrutura e para ajudarem à diversidade.

As mulheres em cargos de chefia dão maior contributo para o crescimento?

Há um estudo, creio que feito anualmente pela McKinsey, intitulado “Women matter”, que analisa cerca de 360 empresas globais e conclui que as equipas de gestão de topo, e inclusive as administrações, que integram mulheres têm, em média, 15% maior retorno do investimento. Acho

que é fácil de entender. Quando integramos pessoas que pensam de forma diferente, com perspectivas diferentes, a discussão fica enriquecida e a tomada de decisão é melhor.

Há de facto um Plano Nacional para a Igualdade, Género, Cidadania e Não Discriminação?

Não sei se há um plano mas há objectivos, mais no sector público que no privado, de integração da mulher nas administrações e instituições públicas, através das quotas. Mas não podemos ficar só pelas quotas. Devemos falar de planos, de formação, desenvolvimento e mentoria, que possibilitam chegar a estas quotas.

Os homens também precisam de mentoria?

É o que chamamos “reverse mentoring”. O homem, que muitas vezes é o mentor, faz o contrário. E isto ajuda-o a perceber as dificuldades das mulheres.

O norte da Europa é uma referência neste tema do género?

Sim. Acho que na Noruega cerca de 40% dos lugares de liderança são ocupados por mulheres e veja-se a economia do país, tem um crescimento

sustentável. De resto, o tema da sustentabilidade é muito importante. A mulher pode ser menos proactiva na criação de grandes projectos mas vai dando os passos certos. E pode ter empresas que não são grandes criadoras de emprego mais criam emprego duradouro.

Portugal poderia ser um Silicon Valley?

Porque não? Porquê excluir essa hipótese “a priori”? Aliás em termos de tecnologia já está provado que temos muito talento e há empresas que estão a vir a Portugal recrutar pessoas formadas em tecnologia de informação.

Mas há bons projectos que não tem continuidade...

As start-ups precisam de muito “seed capital” [capital semente, de arranque] e isso nós temos – incubadoras de negócios, “business angels”. Depois temos um problema em termos de dimensão. Quando essas empresas precisam de dar um novo passo no financiamento, que só as “venture capital” (“private equity”) podem fazer, deixamos de ter dimensão. E muitas vezes empresas, que nascem em Portugal, têm que se deslocar para captarem esse financiamento. Esta é uma barreira importante que Portugal tem que passar.

Como?

Criando condições de mercado para que os investidores venham a Portugal. Creio que a estabilidade e a confiança são importantíssimas.

Como olha para os últimos anos na banca mundial?

O que está a acontecer é resultado dos bancos terem deixado o seu papel, que era conceder crédito e captar depósitos. Houve uma vaga, triste, em que o papel especulador, que é a antítese do papel do banco, tomou conta de tudo. Além disso, os reguladores não

fizeram o papel de regulação e controlo que deviam. Espero que tenhamos aprendido a lição porque as empresas vivem da banca e sem crédito é o mesmo que não ter sangue.

A crise também é uma oportunidade para os empreendedores?

A adrenalina do empreendedor é ultrapassar obstáculos. Em crises, é quando o empreendedor floresce. Porque os outros não vêem as oportunidades de fazer diferente. Conseguir traçar uma visão, explicar onde tem que se ir, rodear-se das pessoas certas e saber delegar é fundamental, para que estas pessoas possam ser responsáveis pelas suas decisões. ■





PERFIL

Longa e diversificada carreira

Maria José Amich é licenciada em Economia pela Universidade de Genebra, na Suíça, e concluiu o Master in Business Administration (MBA) pelo IESE Business School em Barcelona. A carreira, já longa, passou por vários sectores de actividade. Desde a banca, à direcção de marketing e comercial em empresas como a Gillette, Kellogg ou grupo Puig. Mais tarde teve ainda um incursão nos media, na direcção geral da Sojornal.com e no lançamento da Gesco um "spin-off" da Impresa. Do currículo também faz parte a passagem pelo grupo Regojo como directora de comunicação e conselheira estratégica. As questões do empreendedorismo sempre a interessaram e por isso acabou por fundar, em 2013, a associação para o desenvolvimento da iniciativa empresarial das mulheres, WomenWinWin.

“O empreendedorismo é necessário para a economia e a mulher desempenha, cada vez mais, um papel importante.”

“Há falta de modelos de referência no feminino.”

“É difícil para a mulher voltar ao mercado de trabalho a partir dos 40”

O número de mulheres empreendedoras continua a crescer mas ainda há espaço ao desenvolvimento. Em dois anos e meio de existência em Portugal a plataforma online da WomenWinWin já conta com 2.300 mulheres ligadas.

A plataforma foi lançada em Outubro de 2013. Que balanço faz?

A ideia foi encontrar uma necessidade que fosse mal preenchida no mercado. E há um espaço grande para colocar as novas tecnologias ao serviço dos empreendedores. Hoje temos 2.300 mulheres ligadas à WomenWinWin. O empreendedorismo é necessário para a economia e a mulher desempenha, cada vez mais, um papel importante. Mas ainda há espaço para o desenvolvimento. Os números falam por si. Dos novos empreendedores, as mulheres só ocupam 30% das empresas que são fundadas na Europa (35% em Portugal).

Há barreiras aos empreendedorismo feminino?

Sim. Podemos extrair três. A falta de modelos de referência. Temos poucos em Portugal e no mundo. Quando pensamos em pessoas de sucesso, dos nomes que ouvimos, se não forem a totalidade, 90% são homens. Por outro lado, a falta de

“networking”. Até o valorizam mas não alocam tempo a fazê-lo e as redes de contacto são essenciais. A terceira barreira é um tema das capacidades. Na WomenWinWin trabalhamos muito essa parte – comportamental e técnica – através dos programas de “mentoring”.

Quais as características para ser um bom empreendedor?

Não são só as técnicas de gestão, mas também as comportamentais e de atitude. Estas são as barreiras maiores que a pessoa tem que ultrapassar para se lançar, primeiro, e depois seguir um caminho de sucesso com o seu projecto empreendedor.

As mulheres ligadas ao portal são todas empreendedoras?

Temos mulheres que já tinham empresas e queriam dar um salto para se internacionalizarem, ou abrangerem outros mercados, e temos mulheres com uma ideia de negócio, mas que precisava de um plano. Mas a maioria está numa fase inicial, nos primeiros cinco anos de vida do projecto.

Ser mulher dificultou-lhe o percurso profissional?

Não. Só senti obstáculos no momento em que fui mãe. Nesse momento colocou-se-nos [a mim e ao

meu marido] uma situação de difícil conciliação. Acabámos por decidir que seria eu a colocar um travão à carreira.

Foi difícil regressar ao mercado de trabalho?

Foi. Demorei algum tempo e a crise não ajudou. É muito difícil para as mulheres voltarem ao mercado de trabalho a partir dos 40, 45 anos. O mercado é muito pouco flexível em Portugal.

Como é que se muda essa realidade?

Através de políticas laborais que dêem mais flexibilidade às empresas para renovarem os seus quadros.

Há algum caso que a tenha marcado e à WomenWinWin?

Uma mulher com um problema oncológico que tinha um projecto de assessoria em termos de imagem para mulheres na mesma situação que ela. Integrou o primeiro programa de “mentoring” da WomenWinWin e quando estava preparada para lançar o seu plano de negócio, o cancro reincidiu. Pensámos que poderia adiar o lançamento mas ela não quis. Foi há dois anos. A empresa está aí e ela esteve no evento do “Empowerment Day”. ■

Entrevista

“As mulheres líderes podem privilegiar outras mulheres”

**Maria José Amich é presidente
da WomenWinWin, uma associação
que ajuda mulheres empreendedoras.**

EMPRESAS 10 e 11