

Plataforma de apoyo al emprendurismo femenino

Women Win Win es una comunidad online en lengua portuguesa para mujeres emprendedoras. Con este site se pretende estimularlas y ayudarlas a crear sus propios negocios.

Texto **Belén Rodrigo** brodrigo@ccile.org Fotos **DR**



Las mujeres representan el 52% de la población mundial, controlan el 70% del gasto global de consumo y poseen el 60% de las licenciaturas en el mundo. Unos números que después no corresponden a la realidad empresarial. En Portugal, por ejemplo, el 33% de las nuevas empresas que surgieron en el 2010 fueron creadas por mujeres y en el 2012 ya representaban un 40%. “Hay una tendencia clara de que emprender y crear tu propia empresa es cada vez más importante para la economía”, explica a Actualidade María José Amich, fundadora y CEO de Women Win Win (a la derecha en la foto

superior). Licenciada en economía por la Universidad de Ginebra y Master en Business Administration por el IESE Business School, esta española residente en Portugal hace ya muchos años, ha trabajado en muy diversos sectores como la banca, tendencias, media y moda, entre otros. Siempre ha sido una mujer emprendedora e interesada con todo lo que ello envuelve, de ahí colaborar como profesora convidada en la escuela de negocios AESE y ser miembro del consejo de dirección en la EPWN

Lisbon (European Professional Women Network), donde coordina el comité de emprendurismo.

“Llevaba tiempo haciendo un estudio de lo que existía fuera y dentro de Portugal a nivel de apoyo a las mujeres



emprendedoras”, afirma María José Amich. Entiende que el emprendurismo es de por sí un desafío “pero cuando surge por necesidad, como está pasando mucho en la actualidad, puede fallar”. Por eso considera muy importante que se apoye a las mujeres en todos los frentes, y más cuando crear su propio negocio es la única vía laborar que encuentran en tiempos de

yectos empresariales que tanguen firma femenina.

Mujer emprendedora

María José Amich destaca en la mujer algunas de sus mejores características a la hora de trabajar, entre ellas “la perseverancia, capacidad de sacrificio, creatividad y liderazgo para motivar a las personas”. También tiene carencias,

dad es el panel de especialistas, que se lanzará en breve, donde las emprendedoras podrán estar en contacto con expertos de diferentes áreas. Esta comunidad da también mucha importancia a la formación, de ahí la creación de un ciclo de seminarios online. Y habrá también un ciclo de formación en asociación con otras entidades. El día 10 de febrero, por ejemplo, tendrá lu-



crisis. “Era importante tener beneficios fiscales para apoyar la iniciativa y eliminar la burocracia. Se han hecho avances, pero hace falta mucho más”, puntualiza. Entendió que había espacio para crear una comunidad online de lengua portuguesa y fue lanzada el 29 de octubre del año pasado. Ya son 800 miembros y esperan seguir creciendo (hasta cinco mil a corto plazo) una vez que van presentando progresivamente el portal en varias ciudades. En breve lo harán en Oporto y darán el salto hasta Mozambique.

Esta comunidad tiene claros los caminos por los que quiere ir para ayudar a las mujeres. Pretenden aumentar las redes de networking, evidenciar modelos de referencia para inspirar una nueva generación de mujeres emprendedoras, desarrollar las competencias y promocionar las empresas. El objetivo es centralizar en un espacio una red de información y conocimiento entre las propias asociadas y los mejores especialistas para sacar adelante los pro-

sobre todo “su nivel de autoconfianza y de apetencia al riesgo”. Todo esto traducido a la realidad empresarial nos lleva a comprobar que las empresas creadas por las mujeres son más pequeñas y crean menos puestos de trabajo. De ahí la importancia de esta comunidad “en ayudar a creer más en sí propias”.

Actividades

Son muchas las propuestas e ideas que Women win win tiene para sus socias. Una de ellas es el programa de mentoring, que va a reunir emprendedoras y especialistas. Existirán reuniones periódicas para orientar a la mujer a nivel profesional y personal. “Habrá distintos temas a desarrollar, como la internacionalización, el marketing digital, crear networking de grupo...”, apunta la CEO de la plataforma. “En media, las mujeres pasan 25 horas por mes online y utilizan las redes sociales para hacer networking, un 30% más que los hombres”, añade. Otra activi-

gar una sesión sobre el arte de vender y negociar. Han avanzado igualmente con otro proyecto interesante, una herramienta de autoconocimiento de las mujeres emprendedoras. “Sirve para saber cuáles son sus puntos fuertes. Cuando reciben la respuesta también tienen una guía personalizada para poner en práctica. Toda la información y posibilidad de registro está en su web www.womenwinwin.com.”

Proyecto de responsabilidad social

“Esperamos tener capacidad para ser un proyecto sustentable a medio plazo”, explica María José Amich. Han presentado candidaturas para diferentes ayudas, algunas europeas, con el fin de poder tener más fondos que permitan la viabilidad de esta plataforma que su fundadora define como “un proyecto de responsabilidad social”. Y en una segunda etapa “podremos avanzar con una web en lengua castellana, tiene sentido por tratarse de culturas semejantes”. ■