

res. 52% são do sexo feminino e 48% do sexo masculino e Amina denota que **«as mulheres costumam saber o que querem, têm objetivos muito concretos»**. E muito embora não queira criar qualquer tipo de preconceito em relação aos homens, Amina garante que as mulheres levam vantagens em vários aspectos. **«Por natureza, são mais pacíficas, mais tolerantes, mais pacientes. E, às vezes, isso traz vantagens, pois não se exaltam com muita facilidade e lutam contra, mas não batendo de frente»**.

No caso concreto do negócio da MZBusiness, constata-se que, hoje em dia, cada vez mais mulheres se socorrem das novas tecnologias de informação e das aplicações da *Internet*, principalmente em Moçambique onde a população é maioritariamente constituída por mulheres. **«Então, aquele toque feminino tem sempre de estar presente»**, garante, acrescentando também a ideia de que as mulheres são mais sensíveis. Amina deixa uma dica a todas as mulheres que se queiram dedicar ao mundo de negócios: **«Tem de se correr atrás com muita garra»**, referindo que tal só se torna possível se houver dedicação, força e gosto pelo que se faz.



MZBusiness e suas mais-valias

A Mzbusiness.com é a primeira representante autorizada do sistema EZ Publish em África (um sistema empresarial de gestão de conteúdos que engloba uma plataforma de desenvolvimento *WEB*), e, de acordo com Amina, as vantagens desta parceria em relação à concorrência recaem sobre o produto em si, sob o ponto de vista do uso, da robustez, da flexibilidade e da interactividade.

Embora a empresa possua como clientes o Portal de Turismo de Moçambique, o PNUD (Redesign), as Linhas Aéreas de Moçambique (Redesign), a Intranet de NSJ, o Portal de Ciência e Tecnologia (MCT), o NSJ (Redesign), a Southern Africa Regional Campaign Against Child Abuse (Redesign), o Portal Corporativo da TVCabo Angola, os Hotéis Girassol, o Portal Corporativo da TVCabo Moçambique (Redesign), assume que um dos maiores desafios que teve de enfrentar até ao momento foi conquistar o primeiro cliente. O 'isco' usado para a angariação de clientes foi a implementação do seu próprio portal, que além de uma pequena parte institucional apresenta uma bolsa de empregos, onde as pessoas se podem candidatar às diversas vagas. **«Porém foi difícil de convencer o gestor quais eram as vantagens que tinha**

«Às vezes (risos), acontece às vezes encontrarmos um cliente que não se sente muito à-vontade por estar a negociar ou a lidar com uma mulher»

em usar o website, pois consideravam sempre que não era prioritário,» justifica.

Em defesa da validade do seu negócio, Amina argumenta: **«todo o mundo está habituado a colocar anúncios em guias de consulta feitas de papel, que normalmente saem anualmente, e se a empresa muda de telefone, endereço, a informação continua lá, estática, o que não acontece com a Internet»**. A *Internet*, entre as diversas vantagens apresentadas por aquela responsável, possui a mais-valia de que

a qualquer momento o *website* pode ser actualizado, está disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, sem problemas de fusos horários. Ou seja, esteja onde estiver, a pessoa a qualquer momento tem acesso à informação. Por outro lado, assume-se como bastante eficiente na medida em que um anúncio na *Internet* pode revelar quantas pessoas o viram e de onde são originárias.

A percepção da MZBusiness face à evolução da área digital em África é a de que cada país apresenta o seu nível de evolução. Contudo, a sua directora é da opinião de que o mercado moçambicano tem evoluído muito, pois hoje em dia já não é muito difícil entender a necessidade de se fazer um *website*. **«Hoje nós oferecemos outros serviços além deste. E o mercado está mais aberto, as pessoas estão mais conscientes da sua utilidade, incluído as instituições governamentais»**, revela.

O perfil dos clientes da MZBusiness é maioritariamente constituído por empresas privadas. **«Temos todo o tipo de clientes. Pequenas, médias e grandes empresas. Temos produtos diferenciados para cada um deles, tendo em conta a sua dimensão e necessidade»**, frisou.

Como planos para o futuro, a MZBusiness defende o crescimento e a inovação tecnológica, dado que já se assume como uma empresa líder de mercado. ■

Perfil:

O que queria ser quando era pequena?

Independente.

Qual foi o seu primeiro emprego?

Programadora.

E como gastou o primeiro ordenado?

Não me lembro, mas devo ter ido a uma discoteca com os amigos.

Um sonho impossível?

Não costumo dizer que há coisas impossíveis. Há que lutar sempre para consegui-las.

Momento mais feliz até hoje?

São vários.

Qual o seu restaurante de eleição?

O do Hotel Terminus.

Local de férias (região ou país)?

A Europa no geral.

Que livro tem na cabeceira?

"A Audácia da Esperança" (em espanhol) Barak Obama

Hobbies e Passatempos?

Navegar na *Internet*, ver televisão e passear.