



Teresa Azcona, consejera Delegada de Going:

“Para una mujer directiva es clave que su familia valore y entienda las responsabilidades que adquiere”

El mundo de las finanzas comienza a abandonar viejos clichés de traje y corbata, mientras se va incorporando un importante elenco de mujeres ejecutivas. La expansión que está produciéndose en campos como el de capital riesgo, ha empujado a muchas firmas implicadas en esta actividad a reforzar sus plantillas “fichando” a jóvenes directivas. Un inexplicable machismo ha dejado paso a una importante incorporación de personal femenino.

Este es el caso de la zaragozana Teresa Azcona, Consejera Delegada de Going Investment Gestión, SGEGR (Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo), que forma parte de un buen número de consejos de administración.

La situación anterior era expresión de un trato machista. ¿Puede ser que ahora haya tomado un sesgo feminista? ¿Se define usted como feminista?

- No, en absoluto. Me siento muy cómoda siendo mujer y me considero femenina. Como otras mujeres directivas, me he esforzado mucho por llegar hasta aquí. Pero ese esfuerzo no me ha convertido en un hombre, ni justifica que me olvide de las que van llegando. Soy una convencida de que para conseguir la igualdad real, las mujeres tenemos que apoyarnos entre nosotras, con generosidad y con justicia.

“La conciliación de la vida personal y laboral no es un asunto sólo de las mujeres. Es una necesidad de todos, hombres y mujeres, y sólo se puede construir de forma conjunta en cada familia”

¿Cuál es su posición en relación con las cuotas?

- Tengo una postura ambivalente hacia las cuotas. Creo que pueden ayudar a dar un vuelco real, a acelerar el proceso de acceso al poder económico y político de las mujeres. Pero, por otro lado, me desagradan, porque ponen bajo sospecha la valía, los méritos de aquellas que alcanzan posiciones de responsabilidad. Lo cierto es que confío más en lo que cada uno de nosotros puede hacer en su entorno cercano para hacer que las cosas cambien. Y esa es la razón de mi implicación en la Asociación de Mujeres Profesionales y Directivas de Aragón desde su origen, formando parte de la Junta Directiva con el liderazgo de Ana Solana, nuestra Presidenta.

¿Qué le ha reportado su permanencia en AMPDA?

- En la Asociación he tenido la oportunidad de conocer a mujeres excepcionales, con una gran preparación y, sobre todo, excelentes valores. Todas ellas dispuestas

a compartir con el resto sus experiencias para aprender y mejorar, y a trabajar para conseguir cambiar nuestro entorno.

En Aragón

¿Es muy complicado para la mujer aragonesa acceder a puestos directivos?

- Precisamente la Asociación de Mujeres Profesionales y Directivas de Aragón, Ibercaja y el Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) han realizado un estudio sobre la situación del acceso de la mujer a puestos de responsabilidad en las organizaciones públicas y privadas de la Comunidad Autónoma de Aragón. En el trabajo se pulsó la opinión de empresarios, directivos y responsables de organismos públicos regionales a través de una encuesta y también a través de algunas entrevistas en profundidad.

Una de las conclusiones de ese estudio es que ese acceso ha mejorado durante las últimas décadas, aunque aun nos queda camino por recorrer en este sentido, en particular en el sector privado y en algunas actividades económicas.

¿Qué hay que hacer para que se acelere esa sensibilización social en materia de igualdad?

- La continuidad del proceso requiere el impulso de las administraciones públicas, de la sociedad civil y de los medios de comunicación. De acuerdo con los resultados del estudio, no existe un consenso generalizado sobre la posibilidad de establecer coeficientes obligatorios de paridad. De hecho, ese tipo de medidas generaron cierto rechazo entre los encuestados, excepto si se aplican de forma temporal y ejemplarizante para romper con los obstáculos que frenan la promoción profesional de las mujeres.

¿Qué obstáculos son esos?

- Destacan ante todo la maternidad tanto real como potencial y la inercia cultural. Sin embargo, otros obstáculos, como la preparación académica o la insuficiente experiencia laboral ocupan un segundo plano.

“En la actualidad, aproximadamente el 85 por ciento de los puestos de trabajo, oportunidades de nuevos negocios o actividades, se obtienen a través del networking”

¿Es más complicada por una mujer profesional o directiva la conciliación de la vida personal y familiar que para el hombre?

- Desde mi punto de vista, la conciliación de la vida personal y laboral no es un asunto sólo de las mujeres. Es una necesidad de todos, hombres y mujeres, y sólo se puede construir de forma conjunta en cada familia. Y ayudaría mucho que el entorno fuera un poco menos hostil, los horarios más similares a los europeos y existiera flexibilidad real. En el caso de una mujer en un puesto de dirección es clave que su familia, sobre todo su pareja, valore y entienda las responsabilidades que adquiere. Algo que ni siquiera nos llamaría la atención en el caso de un directivo varón, todavía nos sigue sorprendiendo si se trata de una mujer. Una mujer que destaca en su profesión suele contar con ese apoyo en su entorno cercano, que le impulsa a mejorar y a crecer profesionalmente.

Un espacio para el networking

Usted ha sido una militante promotora del networking como herramienta eficaz en el mundo de los negocios.

¿Qué es concretamente el networking?

- Networking es utilizar nuestra capacidad relacional, nuestra inteligencia interpersonal y ponerla al servicio de nuestros objetivos creativos, y en la empresa, para detectar nuevas oportunidades de negocio. Toda persona que conozcas, cada lugar que visites puede ser una oportunidad agazapada. Cada suceso puede iniciar un nuevo resultado, o llevarnos en una nueva dirección en lo personal y en lo profesional.

¿Es eficaz también en momentos, como los actuales, en los que no fructifican apenas nuevas iniciativas?

- Se estima que en la actualidad, aproximadamente el 85% de los puestos de trabajo, oportunidades de nuevos negocios o actividades, se obtienen a través del networking.

¿Cuestión de transmitir ideas?

- Pero no sólo ideas, porque lo que está en nuestra cabeza no es todo lo que cuenta. En los negocios, la creatividad “externa”, (conversar, establecer contactos, forjar relaciones) es tan importante como la creatividad interna.

Con estos conceptos veo que pierde posiciones el dinero

- En los últimos años el capital financiero se ha sobrevalorado y, en momentos como los actuales, tan complicados, cobran toda su importancia el capital humano y el capital “social”.

¿A qué llama capital humano y capital social?

- En el capital humano se integran los conocimientos, las aptitudes, los talentos o la experiencia. En el capital social incluimos la red de relaciones en la esfera personal y laboral.

Veo que lo importante no es tener una cartera llena de dinero sino una agenda nutrida de direcciones

- Lo menos importante es el tamaño de la agenda, lo fundamental es la naturaleza de esas relaciones y cómo se utilizan estratégicamente. Y siempre en los dos sentidos, ofreciendo con generosidad lo que nosotros podemos aportar a esas relaciones, porque sino, no funciona a largo plazo.

¿Es posible hacer networking empleando las nuevas tecnologías?

- El capital social se construye de manera envolvente, por eso lo representamos como una red, que encuentra en las posibilidades de las nuevas tecnologías una nueva forma de expresión con enorme potencial. LinkedIn, Facebook, son los nuevos foros donde nos encontramos con clientes, colaboradores, colegas, amigos. El punto de partida consiste en participar en las redes tanto reales como virtuales. Asociaciones a las que pertenezco como la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), ADEA y, en el caso de las mujeres directivas, AMPDA, en la que estoy especialmente volcada.

“En los últimos años, el capital financiero se ha sobrevalorado y, en momentos complicados como los actuales, cobran toda su importancia el capital humano y el capital social”

¿Qué nos aporta el networking?

- Nos proporciona, por ejemplo, inspiración para nuevas ideas, motivación para intentar llevarlas a la realidad, intentándolo de nuevo después de un fracaso; apoyo psicológico y moral, conexiones con otras personas interesadas en lo que puedes ofrecer, sabiduría más allá de tus propios límites, un nuevo trabajo o una nueva oportunidad de negocio, brainstorming para superar momentos de bloqueo e, incluso, apoyo financiero para nuevas ideas.

Debe haber gente que no le guste “practicar” networking. ¿Qué motivos alegan?

- Mucha gente se resiste a la idea del networking porque lo asocian a “conocer a la gente adecuada”, a “hacer política”... o porque les quita tiempo de lo que se supone que “realmente es trabajar”.

¿Receta eficaz para aplicar el networking?

- Procurar interactuar todo lo posible en las reuniones, eventos, ferias. La clave del éxito podría estar en escuchar. Los empresarios que escuchan suelen tener éxito. Escuchar a los clientes, a los empleados, a los accionistas para darles lo que quieren. Escuchar a los proveedores, la competencia, al banco,...

¿Dónde buscan nichos de negocio las empresas más exitosas?

- Los buscan en los alrededores de su negocio actual. Si esas empresas han tenido éxito en un determinado sector eso les permite y casi les obliga a buscar nuevos campos más o menos conexos, intentando mantener una parte importante de los valores centrales de su propuesta de negocio.

“Los empresarios que escuchan suelen tener éxito. Escuchar a los clientes, a los empleados, a los accionistas para darles lo que quieren. Escuchar a los proveedores, la competencia, al banco...”

Hemos hablado de la Asociación de Mujeres Profesionales y Directivas de Aragón y del networking. ¿Ha promocionado el networking en la Asociación?

- Por supuesto que sí ya que AMPDA es un espacio de networking privilegiado que funciona. Los partidos de golf, almuerzos masculinos, conversaciones privadas después del trabajo, son algunas de las prácticas más usuales donde el acceso de la mujer está vedado y responden a las situaciones de discriminación más sutiles. Nosotras hacemos comidas, cenas, actividades culturales, visitas guiadas a museos, exposiciones... Son foros distintos, más afines al perfil femenino en el que nuestras socias se encuentran a gusto y un lugar de contacto donde encontrar personas y establecer relaciones. Además, la mayoría de nosotras pertenece a otras redes como APD, escuelas de negocios, con lo que las posibilidades de networking se multiplican.

Un impresionante curriculum

Teresa Azcona es Consejera Delegada de Going Investment Gestión, SGEGR (Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo) la sociedad gestora creada en Abril de 2004. Se incorporó al equipo de Going Investment en el año 2000. Desde entonces, Teresa ha participado en más de 25 procesos de inversión y desinversión en sociedades de distintos sectores y ha formado parte de casi una veintena de Consejos de Administración incluido Going Investment Gestión SGEGR y Savia Capital Crecimiento, SCR, compañías supervisadas por la CNMV.

Licenciada en Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza, Diplomada por el Centro de Formación del Banco de España en Gestión de Entidades Financieras y por la EVCA (Asociación Europea de Capital Riesgo) en Advanced Venture Capital Management. En 1991 inició su carrera profesional en la división de Estrategia de Andersen Consulting (hoy Accenture). Un año después se incorpora al Instituto Aragonés de Fomento (IAF), la agencia de desarrollo del Gobierno de Aragón. En 1997 asume la gerencia de su programa de Financiación con la responsabilidad del proyecto Emprender en Aragón y de la búsqueda de socios inversores para proyectos empresariales. En esos años Teresa fue muy activa dentro del IAF en la creación y entrada en el capital de compañías en los sectores de alimentación y turismo, considerados clave dentro de Aragón.

En el año 2000 Teresa decide continuar con el desarrollo de su carrera profesional en el campo del Capital Riesgo en Going Investment, como Directora de Inversiones y miembro de su Consejo de Administración. En el año 2004 promovió junto con Carlos Oehling, Presidente de Going, la creación de la sociedad gestora (SGEGR) que será el lanzamiento oficial de Going Investment como sociedad de inversión y gestora de fondos.



■ La Junta Directiva de AMPDA, con Eduardo Punset.