

negocios
LIMITE

cuatro

REFLOTAR NEGOCIOS EN APUROS



¿Qué sucede cuando alguien ve descarrilar su empresa por una cadena de malas decisiones, a causa de una gestión errónea o por circunstancias adversas? **Cuatro**, la cadena pionera en España en formatos de *coaching*, incorpora un nuevo exponente del género con “Negocios al límite”, un espacio creado para ayudar a empresarios a reflotar negocios en apuros que se estrenará el próximo domingo 19 de enero a las 21:30 h.

Producido en colaboración con Tom Collins Productions, el nuevo formato de Cuatro centrará su mirada en negocios en los que se invirtió tiempo, dinero y, sobre todo, ilusión; **Negocios que se merecen una segunda oportunidad.**

El programa será el mediador entre los protagonistas de cada caso y las estrategias y recursos que permitan revertir la situación. Para este cometido contará con **Beatriz de la Iglesia**, una reconocida experta en *coaching*, que será la encargada de diseñar el plan de acción adecuado a cada caso y de acompañar a cada empresario durante la puesta a punto.

De esta manera, Cuatro actualiza la producción de los formatos *coach* introduciendo por primera vez el concepto del *mentoring*, que implica no sólo ofrecer pautas de mejora, sino asesoramiento práctico a lo largo de todo el proceso.

ÚLTIMAS Y NUEVAS OPORTUNIDADES

“Negocios al límite” comienza con una llamada de ayuda. **Un empresario, emprendedor o un simple empleado pide la ayuda del programa porque necesita salvar su negocio o su puesto de trabajo.** Es su última oportunidad para superar la crisis que amenaza su negocio y su proyecto personal. *“El taller es mi vida, y quiero que sea la de mi hijo. Que cierre significa que he fracasado yo como persona y como padre”*, cuenta el propietario de un establecimiento de chapa y pintura. A partir de un caso como ese, Beatriz de la Iglesia diseñará el plan estratégico adecuado, teniendo en cuenta tanto aspectos profesionales como emocionales y, lo más importante, **enseñará la manera de llevarlo a cabo a través de una serie de pautas que los implicados deberán poner en práctica en su negocio y que aplicarán en el reto final que se les plantee.**



ETAPAS PARA SALVAR



Llamada de ayuda y puesta en marcha

Lo primero que hará Beatriz de la Iglesia en esta terapia para empresas será sumergirse en los problemas que acusa el negocio. En muchas ocasiones, la **falta de experiencia en el sector**, la **desmotivación**, las **malas relaciones** entre los empleados y la dirección de la empresa, la **ausencia de control entre ingresos y gastos**, la **escasa formación** y la **carencia de visión empresarial** serán algunos de los escollos más comunes. Complicaciones que podrían afectar a cualquier empresa pero que en estos negocios familiares están convirtiéndose en algo más que problemas puntuales.

Conocer la opinión de los clientes

Como marca diferenciadora, “Negocios al límite” pone especial atención a la figura del cliente. *“Es curioso que los negocios que hemos visitado no se han parado a escuchar lo que sus clientes opinan de ellos. Me parece un error garrafa, pero todos lo cometen”*, explica la *coach*.

Por ello, Beatriz de la Iglesia comienza su trabajo mostrando al equipo de cada “Negocios al límite” la opinión de los que, en definitiva, tienen la última palabra para la supervivencia de su actividad: los clientes. **Ellos expondrán las causas que les han alejado del éxito y al final de cada programa, expresarán si de nuevo el negocio merece su confianza.** Beatriz no dará por terminado el trabajo hasta que éstos quedan satisfechos.

La *coach* de “Negocios al límite” tiene claro que son los clientes quienes darán una segunda oportunidad al negocio, si los dueños siguen sus técnicas. *“El cliente siempre tiene la razón –afirma Beatriz– y hay que lograr recuperar a los que se han ido y conseguir, corrigiendo los errores cometidos, que lleguen nuevos. Solo así el negocio dejará de estar en una situación límite”*.

El primer objetivo de la *coach* es diagnosticar la situación a la que se enfrenta la empresa en cuestión y después trazar unos objetivos en forma de planes de acción para corregir uno a uno los problemas que están abocando al cierre: **la desorganización, la falta de experiencia, poca o mala atención al cliente, instalaciones descuidadas, plantillas indisciplinadas, falta de motivación...** *“Sé que lo estoy haciendo mal, pero no tengo ni idea de cómo hacerlo bien”*, afirma el propietario de un gimnasio. En unos casos la desesperación ha llevado a los protagonistas de “Negocios al límite” a tomar decisiones erróneas; en otros casos necesitan reinventarse, pero su rutina diaria y la resistencia al cambio les impiden hacerlo.

“Mis empleados no me respetan, ni me hacen caso. La gente pasa por delante de mi negocio y no entra, y si alguien entra, no vuelve”, reconoce el propietario de una peluquería. La *coach* del programa trabaja a fondo para que descubran sus errores, aprendan a corregirlos y recuperen la confianza en sí mismos. De esta manera, “Negocios al límite” se introduce de lleno en el *mentoring*, un proceso en el cual la preparadora acompañará a los participantes a lo largo de todo el proceso de mejora, asesorándoles de manera práctica.

EMPRESARIOS DE ÉXITO AL RESCATE

El reto final y la reinauguración

Junto a la labor de la *coach* para enderezar el rumbo de la empresa trabajando codo con codo con jefes y empleados, un equipo de reformas dará el empujón definitivo remodelando la imagen del negocio. Pero el trabajo no acaba ahí. La *coach* pondrá a prueba a toda la plantilla con un reto que tendrán que asumir bajo presión. Se trata de la prueba de fuego para Beatriz: si lo consiguen demostrarán que han asimilado todo lo enseñado hasta ese momento. De no ser así, tendrán que seguir trabajando duro hasta demostrar el cambio. **“La única forma de obtener resultados distintos es haciendo cosas distintas”**, afirma la *coach* del programa.

El final de cada entrega de “Negocios al límite” será un **gran evento de reinauguración de la empresa en el que se abrirán las puertas** y se enfrentarán a la opinión de sus clientes, que serán los que les den, o no, la ansiada segunda oportunidad.

Para completar el plan de mejora, Beatriz de la Iglesia invitará a un empresario de éxito del mismo sector que el negocio en apuros para que trabaje y asesore a los empleados. En la mayoría de los casos, el empresario demuestra que el éxito suele venir precedido de algunos fracasos.

El empresario invitado acudirá al lugar del negocio y, en base a su experiencia, dará distintos consejos enfocados a aumentar la competitividad. Además,, la plantilla al completo del negocio al límite acudirá al establecimiento del empresario invitado y trabajará desempeñando su función u otra distinta para comprobar que las cosas pueden ser de otra manera.

El programa recibirá a empresarios tan relevantes como **Alberto Cerdán**, el famoso estilista que a la edad de 12 años ya jugaba a ser peluquero en el salón de sus padres y a día de hoy posee 11 centros de belleza; **Ángel García Balcones**, propietario y fundador de la cadena de gimnasios Body Factory, que empezó con un pequeño establecimiento y ahora dirige una de las más importantes empresas del sector; o **Ángel Madroño**, que heredó junto a sus hermanos el pequeño taller mecánico de su padre y ahora lo ha convertido en uno de los mejores de España, además de un ejemplo de gestión reconocido con diversas distinciones.

Beatriz de la Iglesia, la nueva *coach* de Cuatro



“En la vida no se triunfa celebrando éxitos sino superando fracasos”

Así se expresa Beatriz de la Iglesia, la nueva *coach* de Cuatro. Con formación y experiencia en Marketing, Comunicación y Publicidad, **esta profesional descubrió hace unos años su verdadera vocación en el mundo del *coaching*, integrando su experiencia y conocimientos anteriores en ese nuevo cometido.**

Beatriz de la Iglesia ha desarrollado su carrera profesional como asesora y *coach* en multinacionales y PYMES, ocupando distintos cargos directivos. Su espíritu emprendedor le llevó a montar su primera empresa con tan sólo 20 años y desde entonces no ha cejado en su empeño empresarial. **Actualmente centra su actividad en ayudar a otras personas a conseguir sus objetivos, tanto profesionales como personales.**

“Negocios al límite” le permitirá poner su experiencia y conocimientos al servicio de pequeñas empresas, la mayoría familiares, donde el negocio es una cuestión de supervivencia y orgullo para sus dueños y empleados.

“Siempre parece que el problema de los negocios es el económico, pero por encima siempre existen otros motivos y, sobre todo, existe una falta de autocrítica”, explica la *coach*.

Especialista en técnicas de motivación y autoestima, **Beatriz de la Iglesia se enfrentará a los casos abordando la vertiente profesional y emocional.** En opinión de la nueva *coach* de Cuatro, detrás de una empresa reposa en muchos casos el sueño de una persona que, sin duda, merece una segunda oportunidad.

Peluquería al borde de la desaparición

Las empleadas de la peluquería que protagoniza la primera entrega de “Negocios al límite” no mantienen una relación de respeto con su superior. Beatriz de la Iglesia tendrá que enfrentarse a un complejísimo caso en el que fallan tanto las relaciones personales entre empleados como los aspectos más básicos de la gestión empresarial. Para intentar solucionarlo, tendrá que poner en marcha toda su capacidad y experiencia, además de contactos claves en el sector. El prestigioso estilista internacional Alberto Cerdán y su equipo técnico aportarán su visión estratégica y sus mejores recomendaciones.

Beatriz de la Iglesia se trasladará a la periferia de Madrid, donde se ubica la peluquería, un establecimiento de 12 años de antigüedad que ha perdido el 80% de su clientela en apenas tres años. El trabajo de los cuatro empleados está en peligro. El ambiente de trabajo es insostenible: malas palabras, peores gestos y multitud de reproches. Nadie asume su responsabilidad y la clientela se ve obligada a compartir la mala relación de los trabajadores. El resultado: pérdida galopante de clientes.

La *coach* de “Negocios al límite” tendrá que trabajar especialmente con el dueño, que pertenece a una familia de reconocida tradición peluquera y a quien le cuesta mucho reconocer sus errores. El trabajo de Beatriz de la Iglesia y la colaboración de Alberto Cerdán aportarán las dosis de eficacia necesarias para salvar este primer negocio al límite.

FICHA TÉCNICA

Producción Ejecutiva Cuatro: Gemma Carrasco

Producción Ejecutiva Tom Collins Productions: José Rey / Simon Stem

Dirección: María Company

Producción Delegada Cuatro: Yolanda Contreras



Dirección de Comunicación y RR.EE de Mediaset España
gabinetedeprensa@telecinco.es
 **[@mediasetcom](https://twitter.com/mediasetcom)**