

Company Doctor

Manuel Luque

Los especialistas en el tratamiento de empresas con dificultades (company doctors) son como *doctores en Medicina*, pero que en vez de tratar a personas enfermas tratan con compañías con desequilibrios importantes. Para desarrollar este tipo de trabajo - calificado por la mayoría de los profesionales como de alto riesgo - hay que tener conocimientos, experiencia profesional y carisma. Además hay que estar preparado para asumir que solamente 1 caso de cada 5 finalizara como un éxito reconocido.

Características profesionales

Estos especialistas tienen que ser “todo terreno”. Deben tener una formación generalista y amplia experiencia al máximo nivel ejecutivo. Este tipo de formación solo se adquiere combinando los conocimientos teóricos con una vida profesional activa plagada de situaciones reales vividas en primera persona **en todos y cada** uno los siguiente ámbitos:

- Dirección General de empresas medianas y grandes
- Dirección de una o varias compañías en dificultades.
- Gestión comercial, ventas y marketing.
- Gestión financiero, contable, negociación de contratos y su posterior administración.
- Gran capacidad e intuición para entender y analizar balances y cuentas de resultados y ver como los números se correlacionan entre sí y con la realidad de la empresa y del mercado.
- Capacidad de relación con el mundo financiero, administración, sindical y medios de comunicación.
- Evaluación y gestión de personal.
Experiencia en asuntos legales y judiciales.

Carisma

Las características personales que tiene que tener un especialista para trabajar con compañías enfermas incluyen los siguientes rasgos:

- Seguridad en sí mismo traducida en una conducta que inspire confianza.
- Personalidad extrovertida y excelente capacidad de relación en el ámbito personal.
- Proceso de pensamiento lógico y persuasivo para tomar decisiones difíciles.
- Buena presencia y preparación física para las largas reuniones con banqueros, sindicatos, trabajadores, clientes y proveedores, así como para las comparecencias en los Juzgados.
- Libertad para desarrollar horarios de trabajo de mas de doce horas y viajar durante largos periodos de tiempo.
- Sinceridad en el enfoque y comunicación de la situación.
- Valor y suerte.

¿Por qué hay tan pocos especialistas en compañías con dificultades?

Tres grandes obstáculos impiden a consultores y ejecutivos capaces dedicarse al nicho de mercado de compañías en dificultades a pesar de su crecimiento espectacular:

1º.- El trabajar con propietarios o directores de compañías que han perdido el equilibrio o están al borde del caos muchas veces puede ser una experiencia descorazonadora. No es tan bonito como confeccionar planes estratégicos para compañías en expansión o trabajar en excitantes fusiones y adquisiciones. Trabajar en compañías con dificultades es un trabajo duro, que consume mucho tiempo, que te deja lleno de cardenales.

2º.- Muchos consultores o ejecutivos temen que si el mercado les asocia con clientes en dificultades su prestigio e imagen profesional de triunfador y de éxito, sufrirá un deterioro importante. Estas personas no valoran que por otro lado, que estos especialistas no solo son muy necesarios sino que su trabajo tiene también muchos aspectos positivos:

- Rescatar una compañía, es un éxito que te recompensa extraordinariamente en el ámbito de satisfacción personal.
- Es un trabajo dinámico que siempre cambia, y que nunca es aburrido.
- Es un trabajo creativo. Nunca dos casos son iguales, ni siguen los mismos pasos. No existe un modelo típico de actuación.

3º.- La tercera razón por la que muchos huyen de este tipo de compañías es por que piensan que las compañías en dificultades no pueden pagar los honorarios de asesoramiento. De algún modo es verdad. Las compañías en dificultades están siempre cortas de tesorería y liquidez. No hay reservas escondidas en cuentas corrientes. Ciertamente no hay suficiente dinero para pagar por todo lo que se necesita. Sin embargo nuestra experiencia nos dice que se pueden obtener unos honorarios dignos a medida que el proyecto avanza.

¿Cuándo el empresario debe acudir al especialista?

Es importante acudir a un especialista cuando el empresario empieza a darse cuenta de que síntomas de desequilibrio en cualquiera de los órganos que forman la empresa. Contar con un diagnóstico y un tratamiento adecuado evita que esos desequilibrios se extiendan y la empresa degenere hacia el caos.

También puede ser muy valioso para un empresario de éxito cuyo negocio va creciendo contar con la opinión de especialistas de este tipo en el consejo de administración de su empresa o en posiciones muy cercanas a él.