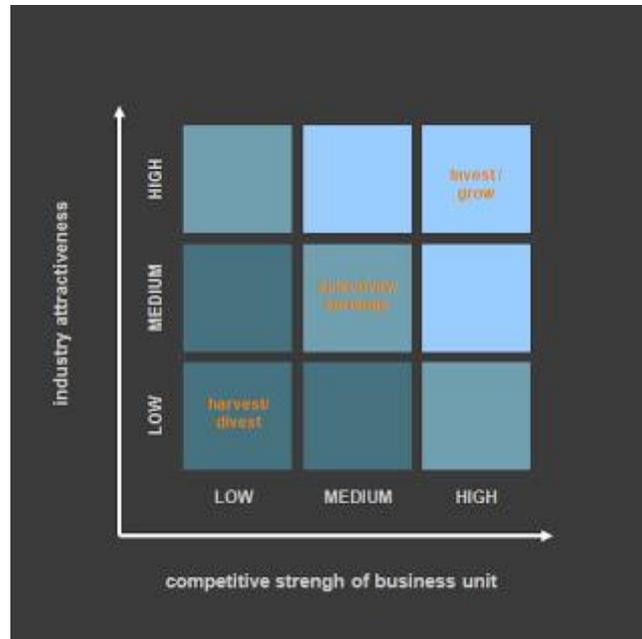


## It's the end of the world as we know it

Se ha acabado la consultoría tradicional en la que el valor añadido se basaba en el conocimiento y posesión de ingeniosas y, en ocasiones, complejas herramientas, como la famosa [matriz de McKinsey-General Electric](#).



Una consultoría que se realizaba mediante excelentes presentaciones de powerpoint y se sostenía en una legión de recién licenciados-carne de cañón dedicados a echar "las horas que haga falta", aunque no la experiencia, que sí tenían los "senior" que vendían los proyectos...

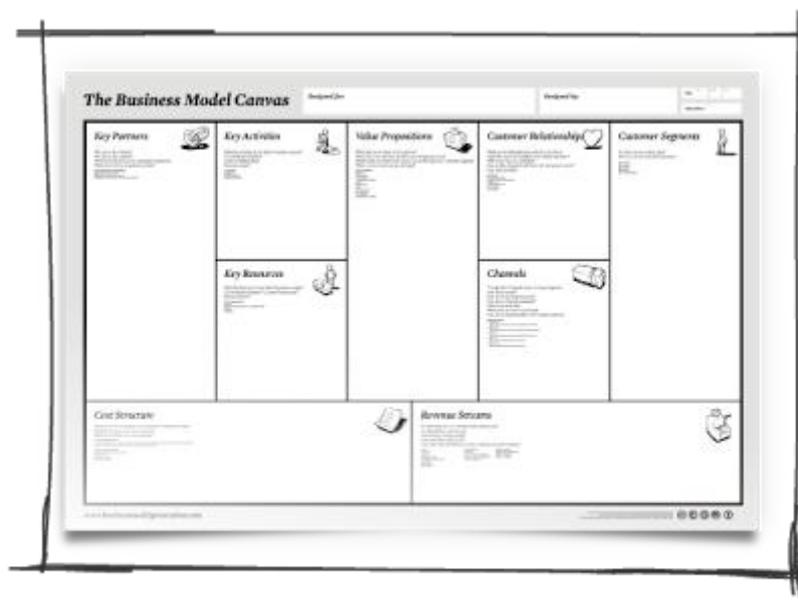
Ese tipo de consultoría recuerda a la casta sacerdotal del Antiguo Egipto, en la que el poder de los sacerdotes se basaba en el conocimiento de los secretos arcanos y su inaccesibilidad al resto de los mortales.

(sobre esta clase de consultoría puede ser bastante ilustrativo leer el sarcástico y exagerado, en clave humorística, ["El efecto Riverside - Cuando los consultores dominaban la Tierra"](#))

## **Acceso al conocimiento**

Hoy las herramientas son cada vez más sencillas y fácilmente accesibles para todo el mundo. No solo porque rápidamente están en los libros de management, sino porque circulan por Internet a altísima velocidad, de forma completamente gratuita.

El último caso es el ya muy famoso [Business Model Canvas de Alex Osterwalder](#), por el que "casi cualquiera" se ve capacitado para hacer filigranas en un modelo de negocio empresarial dado.



De hecho es una herramienta que ha triunfado por su simplicidad y su potencia (como Google), y porque cubre una necesidad que estaba latente en el mundo empresarial: cómo representar de forma sencilla, coherente y global de qué forma crea, distribuye y se apropia de valor una empresa en cada uno de sus negocios.

Ese fácil acceso al conocimiento, junto a la simplicidad de las herramientas, empieza a dar lugar a una creciente clase de consultores próximos, física y mentalmente, a las empresas (mismo lenguaje, señas culturales, etc). Una clase parecida a la red de médicos de la que disfrutamos en nuestro sistema de salud; un símil el del médico-consultor que ya hemos [esbozado en algún post anterior](#).

## Sistema de salud empresarial

Por analogía con dicho sistema de salud, el valor de esta nueva clase de consultores "de cabecera" residirá en la accesibilidad (económica, física y mental) que brinde a sus empresas-pacientes y en su capacidad para hacer buenos diagnósticos y plantear óptimos tratamientos.

Esto último (buenos diagnósticos y tratamientos) dependerá de su conocimiento, experiencia y capacidad, algo que deberá chequear convenientemente la empresa antes de someterse a su asesoramiento. Porque como en el sector médico, los habrá buenos, malos y peores.

En su caso, esos consultores "de cabecera", con conocimientos generalistas del mundo empresarial, deberán remitir los casos que lo requieran a los especialistas correspondientes (por ejemplo en fabricación, coaching, innovación, etc), que dispondrán de los "métodos más modernos" y por supuesto de un profundo conocimiento, habilidad y experiencia en su especialidad.

¡No me digan que este sistema no resultaría estupendo para mantener la buena salud de nuestras empresas!

Y teniendo en cuenta que esas empresas son las que crean empleo productivo en este país, hasta podría considerarse de interés general y, por tanto, llegar a plantearse que el Estado favoreciera y velara por la existencia de un servicio de consultoría accesible para todas las empresas. Una especie de sistema de salud empresarial.

¿Una utopía?