

Nuevo Modelo de Consultoría

El sector de la consultoría de negocios está experimentando una transformación acelerada. Impulsada por la rápida evolución tecnológica, la inestabilidad geopolítica y las nuevas demandas del mercado, los enfoques tradicionales se están complementando con modelos más ágiles, especializados y orientados a la acción.

¿Cuáles son las tendencias?

Integración de la Inteligencia Artificial (IA) y la Automatización

La IA generativa y el aprendizaje automático han dejado de ser solo temas de conversación para convertirse en herramientas centrales de gestión.

- Los consultores pueden guiar a las empresas en la integración de la IA para optimizar cadenas de suministro, personalizar la experiencia del cliente y anticipar tendencias del mercado.

Auge de la Consultoría Boutique y la Hiperespecialización

Los clientes están perdiendo interés en los modelos de talla única ofrecidos por firmas generalistas.

- Expertos de nicho: crece la preferencia por firmas pequeñas o equipos con conocimiento profundo y especializado en problemáticas concretas (canales de distribución, pricing, desarrollo comercial o sectores específicos de actividad).
- Agilidad: las firmas boutique se adaptan con mayor rapidez y ofrecen una atención más personalizada.

Cómo agregar talento y experiencia

La forma de trabajar cambia de manera permanente, y las empresas siguen necesitando apoyo para adaptarse.

- La integración de consejos asesores acelera la toma de decisiones, incorporando experiencia externa que trabaja junto a la dirección y los equipos de gestión.

Modelos de Facturación: precios basados en valor

El modelo tradicional de facturación por horas está perdiendo terreno frente a esquemas orientados a resultados.

- Honorarios ligados al éxito.
- Modelos de suscripción, donde las empresas pagan una tarifa mensual por acceso continuo a asesoramiento experto, metodologías y herramientas.

La muerte del plan a cinco años: estrategia dinámica y ágil

El concepto tradicional de diseñar un plan estratégico estático a cinco o diez años resulta cada vez menos útil.

Hoy es más efectivo trabajar con:

- Escenarios: diseñar estrategias vivas que contemplen distintos contextos posibles. ¿Qué ocurre si volvemos a un modelo más dirigista? ¿Si recrudecen los conflictos internacionales? ¿Si se produce una crisis energética o aparecen nuevos competidores? Cada escenario requiere respuestas anticipadas.
- Iteración continua: revisión frecuente de la estrategia, ya sea trimestralmente o ante eventos relevantes, permitiendo reaccionar rápidamente a las señales del mercado.

IA para el modelado estratégico

En estrategia, la IA no se utiliza únicamente para ahorrar tiempo, sino para detectar patrones y oportunidades que el análisis tradicional no siempre puede identificar.

- Guerra de algoritmos: la intuición del experto se complementa con modelos predictivos y simulaciones de mercado que permiten anticipar reacciones de competidores frente a cambios de precios o lanzamientos de productos.
- Estrategia de datos: la información se convierte en una ventaja competitiva clave, aunque muchas organizaciones todavía no logran explotarla plenamente.

El cliente no compra taladros, compra agujeros

Los CEOs y directores comerciales no se despiertan pensando: "Necesito consultoría estratégica".

Se despiertan pensando en la inflación, en la pérdida de rentabilidad, en que el canal mayorista les está reduciendo márgenes, en que el e-commerce canibaliza a los distribuidores físicos o en que los nuevos competidores son más agresivos.

Por eso, necesitan una conexión clara entre las ideas y la realidad operativa.

El foco está puesto en los resultados, no en las recomendaciones.

Esto exige involucrarse más profundamente en la operación de las empresas, trabajar junto a los equipos y estar más cerca de la calle. Esta evolución es la que impulsó nuestro cambio de posicionamiento: de Consultoría y Capacitación a **Estrategia en Acción**.

Hemos recogido estas tendencias y hace tiempo que trabajamos junto a los equipos de nuestros clientes, pensando, diseñando e implementando. Es lo que vivimos quienes hacemos OBC.

