Pensamiento estratégico

Consultor** de negocios o… **Médico** de negocios**.

En una ocasión, mi suegro que en paz descanse y que era médico, me dijo, “No existen las enfermedades, lo que existen son los pacientes”. Su punto era que los pacientes son tan diferentes entre sí, que una misma enfermedad puede tener una sintomatología distinta entre una persona y otra.

Algo parecido creo que sucede con los negocios. Negocios del mismo giro, “sufren” de manera distinta los problemas típicos de una empresa. El problema de la cobranza por ejemplo, puede tener implicaciones variadas entre dos negocios del mismo giro, lo mismo que la supervisión del personal, o la atención a los clientes, entre otros muchos ejemplos, la problemática se refleja de manera variada entre negocios del mismo tipo.

El negocio entonces, es un ente que podríamos decir tiene su propia personalidad y su propia “sintomatología”.

Podríamos afirmar que un consultor de negocios es análogamente un médico de negocios.

Al igual que un médico, el consultor sigue un proceso de conocimiento, análisis, decisión, implantación y evaluación, proceso que también lo realiza secuencialmente un médico cuando atiende a un paciente.

Tal paralelismo podría esquematizarse como se muestra en el gráfico adjunto.

FASE	MEDICO	CONSULTOR
Conocimiento mutuo	Y Paciente	Y Dueño de negocio
Comunicación del problema	Dolor o molestia del paciente	Desafíos del negocio
Diagnóstico	Ausculta, interroga y solicita análisis externos.	Pregunta, analiza información del negocio y evalúa situación actual
Tratamiento	Con base en el diagnóstico prescribe medicamentos, procedimientos o intervenciones.	Con base en el diagnóstico propone un plan de trabajo para atender las áreas de oportunidad del negocio
Evaluación	Revisa evolución del problema y hace ajustes de ser necesario	Da seguimiento a los resultados de las acciones implementadas y sugiere ajustes de ser necesario

Como consultor, cada vez que estoy con un nuevo cliente, tomo consciencia de que estoy haciéndome cargo hasta cierto punto de la “salud” o incluso de la “vida” de un negocio. Eso conlleva una responsabilidad profesional, que me hace estar totalmente inmerso en la problemática particular para poder asesorar de la mejor manera a mi “paciente”.