

Mazzucato, Mariana y Collington, Rosie (2024). *El gran engaño. Cómo la industria de la consultoría debilita las empresas, infantiliza a los gobiernos y pervierte la economía*. Barcelona: Editorial Taurus, 392 páginas.

Oscar Sáez Francisco
Universidad Complutense de Madrid ✉

<https://dx.doi.org/10.5209/crla.97690>

Presentamos a continuación una obra de reciente publicación en castellano por la editorial Taurus, cuyas autoras son Mariana Mazzucato y Rosie Collington. Estas dos economistas están vinculadas al University College de Londres, Mazzucato como catedrática de Economía de la Innovación y Collington como doctoranda en el Instituto de Innovación y Propósito Público, que pertenece a la universidad mencionada. El libro es una amplia investigación que aúna intereses de la trayectoria investigadora de ambas, quienes han trabajado temas como el papel del Estado en la gestión de la economía o el cambio climático. En concreto, “El gran engaño” se centra en exponer el protagonismo creciente que ha experimentado la industria de la consultoría en el capitalismo actual como nuevo un nicho de empresas y la influencia que ejerce sobre las decisiones políticas de los gobiernos y las estrategias de gestión de las empresas, así como, de las consecuencias que esto acarrea sobre la ciudadanía. El objetivo de las autoras mostrar que la creación de valor que se le atribuye a las consultoras está sobredimensionada para poder cuestionar su omnipresencia, a la par que, plantear alternativas a la dependencia que mantienen en ellas todo tipo de organizaciones.

El estilo con el que se presenta los argumentos es claro y conciso, fácil de entender para cualquier lector, salvo por la utilización de algunos tecnicismos propios del mundo de la consultoría que, en general, no dificultan significativamente la lectura. La investigación hecha por las autoras combina el análisis de diferentes datos: casos reales en los que algunas consultoras han participado en la toma de decisiones gubernamentales o empresariales, datos aportados por diferentes Estados, fuentes oficiales, periodísticas, combinadas con otras como las entrevistas que ellas mismas han realizado a consultores. Todo esto sirve para apoyar las argumentaciones e ideas expuestas en el texto, dotándolas de mayor rigor. En cuanto a la estructura, el contenido del libro está organizado en diez capítulos: una introducción, ocho capítulos de desarrollo y una conclusión.

El primer capítulo nos introduce la temática que va a desarrollar el libro. El planteamiento principal es el auge de las consultoras y el consecuente debilitamiento de los Estados y empresas. La tendencia de las últimas décadas en la que Estados y empresas han cedido su propia gestión a terceros ha favorecido el crecimiento de las consultoras, las cuales han sabido presentarse como imprescindibles, construyéndose una imagen engañosa en la que presentan sus capacidades y conocimientos como superiores a los de quienes las contratan. El objetivo del libro es cuestionar la omnipresencia de las consultoras poniendo en duda su capacidad de crear valor para la sociedad, ya que, según las autoras su superioridad como gestores frente a otros actores es aparente, pues, en muchas ocasiones sirven a los intereses privados de quienes las contratan, favoreciendo la corrupción de instituciones e incurriendo en conflictos al servir a “dos amos” con intereses en oposición.

El segundo capítulo titulado: ¿Qué es el sector de la consultoría?; trata de dar respuesta a esa pregunta. Nos presentan a los actores que conforman el sector: las grandes consultoras, las consultoras de tecnologías informáticas y las consultoras *boutique*. Las primeras van a ser casi en exclusiva el centro de su investigación. También nos explican cómo funcionan, el crecimiento que han sufrido en las últimas décadas y algunas de las fórmulas que han desplegado para conseguir que sus contrataciones con gobiernos y empresas hayan aumentado. Más allá de esto, las autoras también plantean la patente oposición a las consultoras por parte de la sociedad civil, que se basa su dudosa aportación que en la toma de decisiones y gestión de algunos gobiernos. Esto ha llevado a que algunos estados hayan llegado a cuestionar los procedimientos de las consultoras, pero no su papel y la necesidad de su existencia.

Los dos siguientes capítulos nos ayudan a entender el proceso histórico que ha llevado a que las consultoras se conviertan en un actor omnipresente. El tercero expone los tres periodos que han favorecido el nacimiento y consolidación de la consultoría: de los “ingenieros consultores” de finales del siglo XIX, pasando por la “gestión científica” de comienzos del siglo XX (representada por el Taylorismo), y el desarrollo de los procesos de “contabilidad de costes” que dan origen a las primeras consultoras. A raíz de esto, se da un proceso de consolidación de las consultoras que comienza con el capitalismo de posguerra, hasta conseguir un impulso definitivo con el auge del neoliberalismo en los años 80 del siglo pasado. El cuarto capítulo continúa contextualizando los orígenes de la industria de la consultoría, pero en este caso, se focaliza en las políticas que algunos gobiernos pusieron en marcha tomando como referente la tercera vía de Giddens. Una vía que opta por un término medio entre el Estado y el mercado, que abarate los costes de la administración mediante la colaboración público-privada; hecho que va a convertir a las consultoras en un actor destacado dentro de esta corriente.

El capítulo quinto nos presenta lo que las autoras denominan como el “Gran Engaño”, un fenómeno que se podría asemejar a las estafas de la época dorada estadounidense de finales del siglo XIX, pero sin ser ilegal. Este tipo de engaños eran utilizados por sujetos que fingían poseer un conocimiento o innovación que podría hacer rico a quien lo poseyera, para atraer a adquirentes, quienes finalmente pagaban grandes sumas de dinero por algo inservible. De manera semejante han actuado las grandes consultoras, se han presentado como interlocutores necesarios y capaces, pero en realidad solo buscan enriquecerse con estrategias que no aportan nada nuevo y solo reproducen las tendencias del capitalismo actual. Aparentemente, cumplen una función que refuerza y ayuda a otras instituciones a conseguir sus objetivos mediante los conocimientos que atesoran, pero en realidad, la creación de valor que generan es muy difícil de medir y parece ser una ilusión de sus clientes, construida a través de las “tácticas retóricas” que emplean. Están tácticas, propias de lo que las autoras denominan “consultología”, están destinadas a reforzar la imagen y el valor de los servicios que ofrecen las consultoras, así como otorgarles autoridad frente a otros actores. Las autoras enumeran una serie de técnicas mediante las cuales construir esta imagen de cara a quienes van a contratar sus servicios, entre las que destacan las estrategias dialécticas con las que los técnicos de contratación de las consultoras presentan los servicios que ofrecen; la incorporación de alumnos destacados de importantes universidades en sus plantillas por sus conocimientos y la acumulación de talento, generando una imagen de prestigio de cara a los clientes; o mantener una apariencia académica que les dote de autoridad sobre los temas en los que asesoran, mediante la creación de redes de antiguos empleados, fundando sus propias instituciones formativas y publicando libros, revistas e informes.

El capítulo seis nos muestra el desequilibrio que hay entre las grandes recompensas que reciben las consultoras por su actividad y el mínimo riesgo que asumen sobre las consecuencias. A la hora de contratar los servicios de consultoría de una de estas empresas, la previsión de riesgos siempre es compleja y cuando surge algún problema no es tan sencillo atribuirse a la consultora, lo que suele conllevar un sobrecoste económico para quienes contratan sus servicios. Sin embargo, Mazzucato y Collington nos muestran que es la ciudadanía quien termina afectada y asume estos riesgos, bien sea porque en un contrato público no se cumpla lo prometido o en una empresa se acaben realizando reestructuraciones y despidos. Esta relación desigual entre riesgos y recompensas es uno de los pilares del modelo de negocio de la consultoría que dirige

sus estrategias al aumento de los beneficios en detrimento de un asesoramiento sincero, por lo que se podría dudar la creación de valor que estas generan.

El capítulo séptimo continúa profundizando en las consecuencias que acarrea para las instituciones acudir a la consultoría. Más allá de los sobrecostos económicos y sociales, también tiene consecuencias sobre las capacidades de adaptación al cambio de las empresas y los Estados. Esto es debido a que las consultoras tienen una concepción comercial del conocimiento, es decir, lo manejan como un producto. Esta visión choca con la que mantienen las organizaciones contratantes, quienes buscan acumular conocimientos para afrontar retos futuros. Esta visión comercial del conocimiento vacía a las instituciones de capacidades para afrontar retos a corto y a largo plazo. Las consecuencias de esto en el sector público llevan a que los políticos recurran a la externalización de servicios, minan las capacidades de los Estados para relacionarse con sector privado y es un atenuante para la corrupción o el aumento del populismo. En el contexto empresarial, las consecuencias también pasan por la externalización de servicios, que van a contribuir a cambios estructurales propios del *management* actual: reestructuración, recortes de personal y eliminación de escalafones. La influencia de las consultoras en las empresas ha llevado a que redefinan sus procesos de creación de valor, conduciéndolas a buscar estrategias de gestión cortoplacistas que solo buscan contentar a los accionistas, en lugar de invertir en la producción de conocimiento científico, la innovación y la creación de productos que generen un beneficio a la sociedad.

El octavo capítulo nos expone las contradicciones que generan sobre el devenir democrático de un país el hecho de delegar las decisiones que deben tomar los gobernantes en las empresas consultoras. Las autoras se centran en los conflictos de intereses que sufren este tipo de empresas, ya que, en la mayor parte de los casos terminan sirviendo a “dos amos”. Es decir, mientras asesoran a organismos gubernamentales, en paralelo, sirven a otras organizaciones y al mercado. Esto influye en las decisiones políticas porque las consultoras acceden a información privilegiada sobre legislación, pudiendo asesorar a empresas para eludir impuestos, frenar el desarrollo o empeorar las condiciones laborales. Pero sin duda, para las autoras uno de los ámbitos más afectados y con mayores repercusiones para nuestro bienestar, cuando se da esta doble servilismo, es el de la transición ecológica.

El capítulo noveno enlaza con esta última idea y le sirve a Mazzucato y Collington para mostrar como la emergencia climática y la voluntad política por cumplir con los acuerdos internacionales de reducción de emisiones han llevado a las consultoras a encontrar un nuevo nicho de negocio: la consultoría climática. Sin embargo, en este ámbito esta nueva industria entra en una contradicción cuyas consecuencias pueden ser desastrosas para la vida en el planeta. Mientras que ciertas consultoras asesoran a gobiernos sobre cómo reducir las emisiones, simultáneamente presentan sus servicios a grandes empresas que se encuentran entre las más contaminantes del planeta con su actividad. De este modo, para no mermar los ingresos de éstas a corto plazo, se influye para frenar o modificar las decisiones políticas que están orientadas a desarrollar nuevas tecnologías más ecológicas e incluso evitar aquellas medidas que podrían limitar directamente las emisiones de estas empresas.

El último capítulo del libro es una conclusión propositiva por parte de las autoras invitando a gobiernos y empresas a desarrollar capacidades que les permitan crear valor y trabajar para el bien común, sin depender con tanto exceso de las consultoras. Para lograr este objetivo van a presentar cuatro propuestas. Las dos primeras se dirigen a los gobiernos y consisten, por un lado, en cambiar la visión, el relato y la misión de la función pública para que esta sea reconocida como un creador de valor y, por otro lado, la inversión en capacidades internas para mejorar las competencias. Las otras dos propuestas se dirigen a organizaciones empresariales y gubernamentales y serían: la integración del aprendizaje en las evaluaciones de los contratos con las consultoras y exigir transparencia y la divulgación de los conflictos de intereses a la hora de formalizar estos contratos.

Durante su relato, las autoras van a apoyar sus argumentaciones con un buen número de casos reales en los que el sector de la consultoría ha prestado sus servicios tanto a Estados como a empresas. En su mayor parte, las decisiones que promueven estos asesoramientos conllevan

consecuencias perniciosas para la convivencia, el devenir democrático o para la propia supervivencia de la vida. Sin embargo, a pesar de ello, el negocio de las consultoras goza de buena salud y la industria de la consultoría sigue creciendo. Mazzucato y Collington consideran que esto es debido a que este tipo de industria reproduce y aprovecha las tendencias del capitalismo actual y, entre otras razones, porque la opinión pública centra sus críticas en cuestionar los modos de acción de las consultoras, pero no su papel, ni su necesidad, ni la estructura que permite que sigan siendo un actor destacado.

El hecho de que las consultoras reproduzcan las tendencias del capitalismo actual pone en cuestión su creación de valor, pero, a su vez, nos invita a tenerlas en cuenta como objeto del análisis sociológico y las dinámicas que se dan en diferentes ámbitos como el político, el económico o el organizacional. En concreto, en este último, las consultoras son un actor que nos permite identificar ciertas nociones de sentido común sobre las estrategias de organización de la fuerza de trabajo, los procesos de reestructuración de la producción del sector público y privado o la producción de ciertas subjetividades laborales. Esto es así, porque sus propuestas a cerca de estas cuestiones prescriben las mismas recetas que cualquier manual de gestión empresarial y presentan una idea estereotipada de la subjetividad que debe caracteriza al trabajador productivo, la cual se identifica con la que se le atribuye al empleado de la empresa privada y se contrapone con la del trabajador de la función pública.

La temática del libro es pertinente si nos fijamos en el contexto actual, el cual se encuentra atravesado por diferentes crisis (económicas, ideológicas, sanitarias, climáticas, bélicas, etc.), pues nos permite entender el devenir de las decisiones políticas y económicas que se toman para enfrentarlas. Incorporar en el análisis de la economía política los planteamientos de la obra, ayuda a entender por qué Estados y empresas toman medidas que no son siempre las más beneficiosas para sus intereses y los de la sociedad en general. Por esta razón, la propuesta de Mazzucato y Collington en esta obra es relevante. Nos permite ver que lo que sucede actualmente tiene un trasfondo que va más allá de la actuación política y de las empresas, ya que, sus decisiones se toman, en gran medida, en la sombra y por consultoras.