Publicado en Monterrey, N.L. el 06/10/2022

# [Propone Renée Mauborgne estrategia del Océano Azul para enfrentar época actual de incertidumbre económica](http://www.notasdeprensa.es)

## Gurú de los negocios participa en el X Encuentro de Liderazgo Empresarial organizado por la Escuela de Negocios de la Universidad de Monterrey; presenta su estrategia del Océano Azul que promueve la innovación y diferenciación de la competencia

 La actual situación de la economía global, dominada por la alta inflación y la amenaza de recesión, hace que las empresas pregunten ¿cómo obtener buenos resultados en este difícil periodo? Ante ello, la gurú de los negocios Renée Mauborgne tiene una propuesta que genera diferenciación de la competencia y estimula los bajos costos: la Estrategia del Océano Azul. Mauborgne, a quien en 2019 distinguieron en el listado Thinkers50 como la pensadora #1 del mundo en el área de administración, expuso estas ideas el 4 de octubre en el X Encuentro de Liderazgo Empresarial. Great Performance in Turbulent Times: The Blue Ocean Strategy, organizado por la Escuela de Negocios de la Universidad de Monterrey y realizado en las instalaciones de la misma institución: "Lo que el Océano Azul dice es que sí, competir es importante y la mayoría de las compañías son buenas en ello, pero la Estrategia también es sobre cómo genero y cómo interfiero en ese intercambio entre diferenciación y bajo costo para abrir una nueva frontera valor-costo", indicó. Profundizó en qué significa dicha definición. Dijo que muchas organizaciones viven en el Océano Rojo donde impera una intensa competencia. Se enfocan tanto en realizar benchmark que a menudo no escuchan a sus clientes; piensan que son distintas a los rivales, pero para dichos clientes la diferencia entre una y la otra es nula. La Estrategia del Océano Azul, en contraste, está basada en pensar diferente, identificando todas las áreas de oportunidad de los procesos de los negocios y dándoles creativas soluciones, de manera que faciliten las vidas de los usuarios. Implica, por lo tanto, que las empresas determinen dónde están, imaginen a dónde pueden llegar y averigüen cómo llegar ahí. ¿El resultado? Crecimiento. "Los pain points no son restricciones, son oportunidades para crecer. En cada noticia mala está la oportunidad de darle la vuelta", apuntó. "Entonces, es una Estrategia de cómo creamos gran crecimiento, inspiramos la innovación en una organización e, importantemente, logramos tanto diferenciación como bajos costos, no uno o el otro". Mauborgne es co-autora de bestsellers como "La Estrategia de Océano Azul" y "La Transición al Océano Azul" donde ahonda en tales ideas. Tiene un Distinguished Fellowship en el Institut Européen d and #39;Administration des Affaires (INSEAD).  La meta del Encuentro es crear un espacio donde líderes puedan generar networking y conocer de primera mano los casos de éxito de empresas como Grupo AlEn, Rappi, Linde y Sigma Alimentos. También contó con la participación de Chris McChesney, líder de ejecución en FranklinCovey Co. Él es, asimismo, uno de los principales desarrolladores de las 4 Disciplinas de la Ejecución, siendo líder en el diseño de estos principios. De hecho, McChesney impartió el taller "Las 4 Disciplinas de la Ejecución: Ejecución de la Estrategia en un Mundo Post-Pandémico". Su premisa es que el torbellino de actividades requeridas urgentemente para mantener las operaciones devora tanto el tiempo como la energía que podrían ser invertidas en la ejecución de la estrategia, pero las 4 Disciplinas tienen el poder de cambiar esto.

**Datos de contacto:**

Guadalupe Carranza

81 8020 8270

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/propone-renee-mauborgne-estrategia-del-oceano](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Marketing Emprendedores Recursos humanos Nuevo León Universidades



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)