



Rita McGrath

AUTOR

Los marcos estratégicos diseñados para sectores estables se convierten en un lastre cuando los mercados no lo son. La suposición de que el objetivo es crear y proteger una ventaja competitiva duradera lleva a las organizaciones a interpretar erróneamente las primeras señales de su propio deterioro. El verdadero problema no es la disrupción, sino la ausencia de un proceso disciplinado que permita reconocer cuándo una ventaja ha alcanzado su punto álgido y actuar antes de que el mercado obligue a tomar una decisión menos acertada.

Rita Gunther McGrath, profesora de la Columbia Business School y considerada la pensadora estratégica número uno por Thinkers50, ofrece a las organizaciones los marcos necesarios para competir en un entorno en el que la ventaja competitiva es efímera; sustituye la doctrina de la ventaja sostenible por un sistema operativo práctico que permite crecer en condiciones de incertidumbre.

biografía de Rita McGrath 2026

Por qué las organizaciones trabajan con Rita McGrath

- El marco de la ventaja transitoria cuestiona directamente una suposición en la que siguen basándose la mayoría de los equipos directivos: que el objetivo de la estrategia es construir y proteger posiciones competitivas duraderas. McGrath deja claro el coste de esa suposición y ofrece una alternativa concreta y probada por profesionales.
- La planificación basada en el descubrimiento, creada conjuntamente con Ian C. MacMillan y presentada a través de la Harvard Business Review, ofrece a las organizaciones una metodología estructurada para comprometerse con iniciativas de crecimiento inciertas: una que Clayton Christensen describió como una de las herramientas de gestión más importantes jamás desarrolladas.
- Ha recibido el premio Thinkers50 al mejor estrategia (2013), además de cuatro premios Thinkers50 de estrategia posteriores y un sexto puesto en el ranking mundial de 2025, un historial de credenciales en pensamiento estratégico sin parangón en el circuito de conferencias.
- Su marco «*Seeing Around Corners*» proporciona un vocabulario concreto para el problema específico al que se enfrentan los consejos de administración con mayor intensidad: detectar los indicadores adelantados de inflexión estratégica antes de que se conviertan en crisis corporativas.
- Como colaboradora habitual de HBR, cuyo trabajo es citado en el FT, el WSJ y el New York Times, sus ideas llegan a las salas de juntas antes que ella: el público de altos directivos ya habla su mismo idioma.

DISPONIBLE PARA

- Capacitación y talleres
- Compromiso tras la cena
- Conferencias
- Participación en mesas redondas

TEMAS DE CONVERSACIÓN DE RITA

- Agilidad organizativa
- Estrategia y Crecimiento del Negocio
- Gestión del Cambio
- Innovación y disrupción
- Planificación de escenarios y previsión estratégica

IDIOMAS: Inglés

Aspectos destacados de su biografía

- Profesora de Gestión y directora académica de formación ejecutiva en la Columbia Business School; dirige el programa ejecutivo «*Leading Strategic Growth and Change*»
- Premio Thinkers50 al Logro Distinguido en Estrategia (2013); cinco veces ganadora del Premio Thinkers50 de Estrategia; ocupó el puesto n.º 6 a nivel mundial en la lista general de Thinkers50 (2025)
- Premio C.K. Prahalad (2022), Strategic Management Society: otorgado por su impacto académico en la práctica; incluida en el Salón de la Fama de la Excelencia Empresarial (2022)
- Autor de cinco libros, entre ellos «*The End of Competitive Advantage*» (HBR Press) y «*Seeing Around Corners*» (Houghton Mifflin Harcourt); «*Discovery-Driven Growth*» incluido en la lista de libros clásicos de gestión de Thinkers50
- Cocreador de la planificación impulsada por el descubrimiento, presentada a través de la Harvard Business Review (1995); citada por Clayton Christensen como una de las herramientas de gestión y estrategia más importantes jamás desarrolladas
- Doctora por la Wharton School (Universidad de Pensilvania); licenciada con honores por el Barnard College y la Escuela de Asuntos Internacionales y Públicos de Columbia
- Su trabajo ha sido reseñado por el Wall Street Journal, el Financial Times, el New York Times, CNN Business y NPR Marketplace; una de las colaboradoras más habituales de HBR

Biografía

La ventaja competitiva solía ser la idea organizadora detrás de la estrategia empresarial. Construirla, protegerla, mantenerla. En mercados definidos por ciclos tecnológicos rápidos, una competencia sin fronteras y ciclos de vida de los productos cada vez más cortos, esa idea se ha convertido en un lastre, y la mayoría de las organizaciones no se dan cuenta de ello hasta que la decisión ya se ha tomado por ellas.

Rita Gunther McGrath ha dedicado tres décadas en la Columbia Business School a construir la alternativa. Su marco de ventaja transitoria, expuesto en *The End of Competitive Advantage*, sostiene que el objetivo de la estrategia debe pasar de mantener posiciones a desarrollar la capacidad organizativa para encontrar, explotar y abandonar ventajas en los propios términos de la organización. La planificación impulsada por el descubrimiento proporciona la metodología operativa: un proceso estructurado para comprometerse con iniciativas de crecimiento en condiciones de incertidumbre sin apostar el negocio por supuestos inválidos.

Su prestigio intelectual en materia de estrategia está ampliamente documentado. Thinkers50 le otorgó el premio n.º 1 en Estrategia en 2013 y ha seguido reconociendo su trabajo a lo largo de cuatro ciclos de premios posteriores, situándola en el sexto puesto a nivel mundial en 2025. El premio C.K. Prahalad de la Strategic Management Society (2022) reconoció su impacto académico en la práctica, una distinción que valora tanto el rigor como la aplicación. Clayton Christensen situó sus herramientas de crecimiento impulsadas por el descubrimiento entre las herramientas de gestión más importantes jamás desarrolladas.

McGrath dirige el programa ejecutivo «*Leading Strategic Growth and Change*» de Columbia y fundó Valize, una plataforma que pone en

práctica la metodología basada en el descubrimiento para organizaciones a gran escala. Su labor de asesoramiento llega hasta las altas esferas de las empresas de la lista Fortune 1000: ayuda a los consejos de administración y a los equipos de alta dirección a navegar por la transición específica que describe su investigación: de la estrategia para la que fueron formados a una que se adapte al mercado en el que realmente se encuentran.

Temas clave de sus ponencias

- La ventaja transitoria y los límites del posicionamiento competitivo
- Puntos de inflexión estratégicos y señales de alerta temprana
- Planificación basada en el descubrimiento y crecimiento en condiciones de incertidumbre
- Evolución y renovación del modelo de negocio
- Agilidad organizativa en mercados volátiles
- Toma de decisiones estratégicas en condiciones de ambigüedad
- La innovación como disciplina gestionada y repetible

Ideal para

- Directores generales, directores de estrategia y miembros de consejos de administración que se enfrentan a la actualización de la estrategia en sectores disruptivos o en rápida evolución
- Equipos de estrategia y desarrollo corporativo cuyos marcos de planificación actuales están generando rendimientos decrecientes
- Equipos de alta dirección de grandes empresas consolidadas que se enfrentan a la transición de una posición competitiva madura a una en declive
- Participantes en programas de formación ejecutiva sobre liderazgo en los que el pensamiento estratégico es el principal objetivo de desarrollo

Resultados para los participantes

- Una comprensión clara de por qué la ventaja competitiva duradera es un objetivo estratégico cada vez más peligroso, y con qué sustituirla
- Dominio práctico del proceso de planificación basado en el descubrimiento para evaluar y dotar de recursos a iniciativas de crecimiento inciertas
- Un marco definido para identificar puntos de inflexión estratégicos antes de que se hagan visibles para el mercado en general
- El lenguaje y las herramientas para iniciar un diálogo interno sincero sobre qué partes del modelo de negocio actual están en declive
- Criterios más precisos para la asignación estratégica de recursos cuando no se pueden predecir los resultados con certeza

Rita McGrath's 2026 charlas & temas

Ver más allá de lo que se ve

Cómo pueden los líderes identificar a tiempo los puntos de inflexión estratégicos y posicionar a sus

organizaciones para actuar antes de que el cambio se convierta en una disrupción.

Puntos clave:

- Cómo se desarrollan gradualmente los puntos de inflexión antes de acelerarse, y por qué la fase gradual es la que permite actuar
- Perspectivas específicas para detectar señales tempranas de cambio estratégico en los mercados, la tecnología y el comportamiento de los clientes
- Cómo estructurar la toma de decisiones y la asignación de recursos antes de que se confirmen los cambios en el mercado

El fin de la ventaja competitiva y el nuevo manual de estrategias

Argumentos a favor de abandonar la doctrina de la ventaja competitiva sostenible y el marco práctico que la sustituye.

Puntos clave:

- Por qué el supuesto fundamental de la estrategia tradicional (crear y proteger una ventaja duradera) es empíricamente erróneo en mercados volátiles
- El marco de la ventaja transitoria: cómo encontrar, ampliar, explotar y abandonar las ventajas según tus propios términos
- Cómo las organizaciones estructuradas para la explotación fracasan en la exploración, y los cambios de diseño que lo abordan

Planificación basada en el descubrimiento

Una metodología rigurosa para apostar por iniciativas de crecimiento inciertas sin exponer a la organización al coste de hipótesis erróneas.

Puntos clave:

- Por qué la planificación financiera convencional es una herramienta inadecuada para las decisiones de crecimiento e innovación inciertas
- El proceso de cinco pasos basado en el descubrimiento: cómo poner a prueba las hipótesis antes de comprometer recursos
- Cómo aplicar la metodología a nuevas empresas, fusiones y adquisiciones, y carteras de innovación

La organización sin permisos

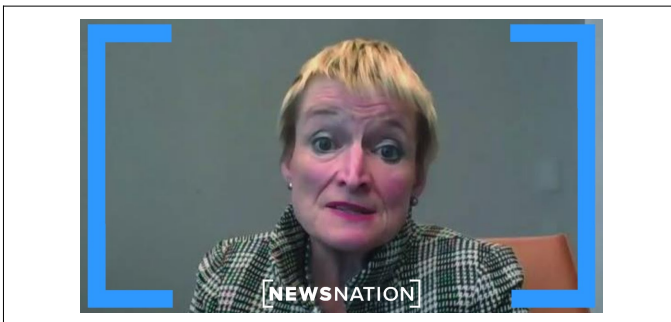
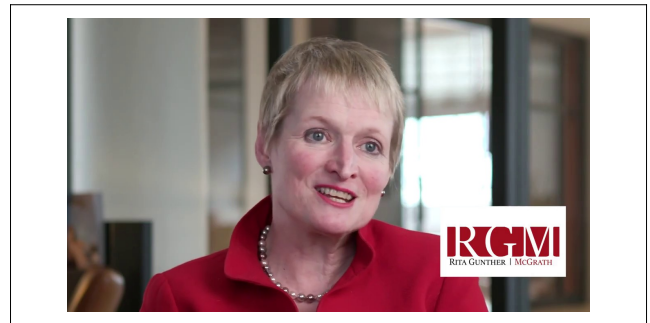
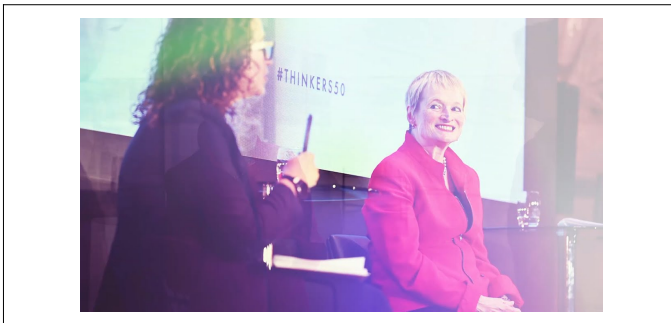
Por qué delegar la capacidad de decisión en los niveles más bajos de la organización permite una ejecución más rápida en entornos complejos.

Puntos clave:

- Cómo las estructuras de aprobación centralizadas generan un retraso estratégico sistemático
- Las condiciones organizativas (no solo las culturales) necesarias para que la acción sin permisos funcione de forma segura

- Cómo rediseñar los marcos de rendición de cuentas sin sacrificar la gobernanza

Rita McGrath's Videos



Lo que dicen los clientes de Rita McGrath

Tus ideas suscitaron una gran participación y comentarios por parte de los líderes, que compartieron observaciones reveladoras y se basaron en tus ejemplos a lo largo de toda la sesión. Aportaste la inspiración y los ejemplos que buscábamos, y fue precisamente el enfoque y el reto que necesitaba este equipo. El tema «Futurefocus» fue el colofón perfecto para nuestra cumbre de liderazgo.

Rui Barbas

CSO, Nestlé

El hecho de que nos pasáramos del tiempo y tuviéramos que despedir a nuestros invitados a la fuerza demuestra lo interesante que fue la conversación durante el evento. No tengo palabras para agradecerlos.

Columbia Media Lab

Sabes que una presentación ha sido buena cuando estás deseando volver al trabajo para hacer algunos cambios

Conferencia DigitalNow

Las perspicaces reflexiones de Rita sobre la elaboración de estrategias —y sobre cómo evitar la destrucción creativa— encajaban a la perfección con el tema central de nuestra conferencia.

Coca-Cola Enterprises

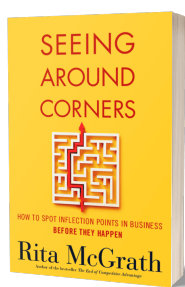
Rita hizo un gran trabajo transmitiendo su mensaje en 45 minutos. Habla con el corazón y no utiliza apuntes. No fue ninguna sorpresa que la presentación de Rita obtuviera la mejor puntuación de entre todos los ponentes externos.

Leading Hotels of the World

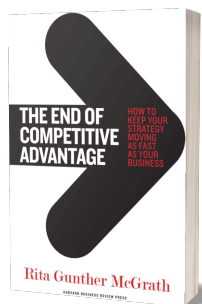
Rita es una formadora excepcional, capaz de explicar temas complejos de forma que resulten comprensibles y se puedan aplicar en la práctica.

Pearson

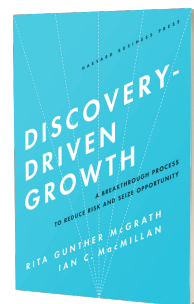
ÚLTIMOS LIBROS DE RITA



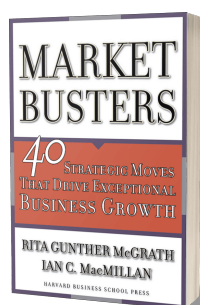
Ver más allá de lo que se ve



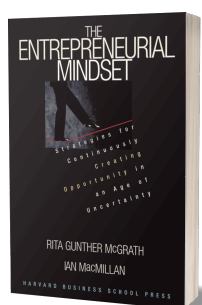
El fin de la ventaja competitiva



Crecimiento impulsado por el descubrimiento



Marketbusters



La mentalidad emprendedora

Rita McGrath's 2026 speaking fees

Las tarifas específicas se sitúan dentro de los márgenes indicados. Se presentan a título orientativo y están sujetas a cambios sin previo aviso.

	EUR	GBP	USD
País de origen	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
Asia Pacífico	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Europa	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Oriente Medio y África	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Sudamérica	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Reino Unido	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
Costa Este de EE.UU	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
Costa Oeste de EE.UU	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
Virtual	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000