

GUÍA DEL ALUMNO

CASO MIGUEL TORRES S.A.

Autor: Ricardo Cospedal García

Objetivo de la actividad:

Analizar un caso real de internacionalización de una empresa española que basa un alto porcentaje de sus decisiones de dirección, producción y venta, en los mercados exteriores.

Resultados:

A través de dos sesiones, los alumnos deben familiarizarse con la estrategia de internacionalización de una empresa y habrán reflexionado sobre las mejores opciones para llevar a cabo este proceso.

Actividades a realizar:

Previa a las sesiones:

- 1) Lectura de la documentación entregada. Al final del documento que recoge el caso se incluyen unas cuestiones sobre las que reflexionar. Conviene responderlas por escrito.

Primera sesión: revisión del caso en clase.

- 2) Discusión general en clase, dirigida y animada por un profesor, de la estrategia de Miguel Torres S.A.
- 3) Presentación, por algunos alumnos elegidos por el profesor, de sus respuestas a las preguntas formuladas en el caso. Discusión de dichas respuestas por toda la clase

Segunda sesión:

- 4) Exposición de un directivo de la empresa Miguel Torres S.A.
- 5) Cada alumno recoge durante la exposición las ideas más interesantes del caso sobre la base de los comentarios del experto de la empresa.
- 6) Cada alumno podrá contrastar las notas recogidas en la exposición del experto con las conclusiones a las se llegó en la primera sesión y realizar las preguntas que crea relevantes.

