

Asignatura	Datos del alumno	Fecha
Trabajo Final de Maestría	Apellidos:	
	Nombre:	

Actividades

Listado de casos de negocio de Harvard Business Publishing

1. 410-s01 – Ceres Gardening Company: Financiación del crecimiento de una empresa de productos ecológicos. (Finanzas)

WCeres es uno de los actores más importantes en el creciente sector de la agricultura orgánica. Vende semillas, pequeñas plantas y productos relacionados. Su distribución depende fuertemente de las ventas minoristas en viveros y centros de jardinería independientes. Como estos pequeños comerciantes no pueden costearse un gran inventario, Ceres ha creado un programa, GetCeres, que ofrece grandes descuentos y financiación a los comerciantes. Ceres espera acelerar su penetración en los comercios minoristas y animarles a aceptar más inventario en previsión de las ventas de temporada. Un tema clave es la relación entre la estrategia de marketing y la política de concesión de créditos. El caso invita a los estudiantes a analizar toda una serie de datos financieros y a elaborar proyecciones financieras.

2. 211-S05 – Treadway Tire Company: Insatisfacción en el Trabajo y Alta Rotación del Personal en la Planta de Neumáticos en Lima. (Recursos Humanos)

La planta de neumáticos de Treadway Tire en Lima (Ohio) debe afrontar el descontento laboral y la alta rotación de sus jefes de primera línea. Estos se han visto atrapados en el fuego cruzado entre el sindicato y la dirección y han de lidiar con las necesidades e intereses de ambas partes. También creen que las oportunidades de ascenso profesional son limitadas. La resolución del problema pasa por repensar la filosofía que rige la dirección del personal y ha marcado la cultura corporativa de Treadway. Ante las crecientes presiones para reducir costes y aumentar la rentabilidad, la directora de recursos humanos Ashley Wall ha de analizar rápidamente la raíz del problema y elaborar un plan de acción para reducir la rotación de los jefes de primera línea.

3. 715-S13 - Lego (A): La Crisis (Administración Estratégica)

A medida que este caso se desarrolla, el icónico fabricante de juguetes LEGO se encuentra al borde de la bancarrota. Jorgen Vig Knudstorp, CEO joven y recién

Asignatura	Datos del alumno	Fecha
Trabajo Final de Maestría	Apellidos:	
	Nombre:	

nombrado de LEGO, debe medir los cambios en la industria del juguete, aprender de los recientes movimientos de la compañía y elaborar una estrategia que pondrá a LEGO de nuevo en marcha.

4. 9-505-S08 – IKEA Invade Estados Unidos (Marketing)

En 2002, el Grupo IKEA es el mayor minorista de muebles del mundo, con 154 tiendas en todo el mundo. En Estados Unidos, IKEA explota 14 tiendas, que han gozado de una popularidad espectacular, a pesar de su formato de autoservicio. La meta de la empresa es tener 50 tiendas en Estados Unidos antes de 2013. Explora distintas opciones para gestionar esta estrategia de crecimiento. **Objetivo docente:** Explorar varias estrategias de posicionamiento no tradicionales, concretamente, cómo consiguió una empresa crear una combinación única --y hasta entonces desconocida-- combinación de ventajas que acabaron creando una experiencia de marca diferenciada para el consumidor norteamericano. También, ilustrar las ventajas asociadas al establecimiento de una posición de mercado altamente diferenciada de la competencia.

5. 607-S43 – Scharffen Berger Chocolate Maker (Operaciones)

Scharffen Berger, un chocolate marca premium, está creciendo rápidamente y tiene que decidir dónde y cuándo añadir capacidad en la línea de producción y con qué tecnología. La empresa debe tener en cuenta las exigencias de la comercialización, el impacto en la calidad y la reputación, y la economía de enfoques alternativos para aumentar la producción, tanto a corto como a largo plazo. Proporciona una oportunidad para que los estudiantes examinen la tecnología de proceso existente y el flujo, para entender los determinantes de la calidad de los productos, y hacer recomendaciones sobre los cambios que ampliarán las capacidades de la empresa en el suministro de sus productos de primera calidad a un segmento de mercado de rápido crecimiento.