

Anexo I. Registro del Título del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Domitie Jourdan

PROGRAMA: E4

GRUPO: B

FECHA: 18/10/2024

Director Asignado: _____, _____
Apellidos Nombre

Director Asignado:

Ramirez del Rio

Apellidos

Antonio

Nombre

Título provisional del TFG:

El Arte de la Negociación en Fusiones Empresariales: Análisis del Caso de Tiffany&Co y LVMH

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Fecha: 18/10/2024

Objetivo

El objetivo de mi Trabajo de Fin de Grado es analizar un caso práctico de negociación que he creado, entre dos empresas trabajando en el sector del lujo: **Tiffany&Co**, una marca americana de lujo reconocida mundialmente por su joyería fina, y **LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy)**, un conglomerado francés, líder mundial en productos de lujos que está presente en varios sectores como la moda, la joyería, los vinos y espirituosos y la cosmética. El caso práctico se centra en la negociación sobre una adquisición de la joyería estadounidense Tiffany&Co, por parte de LVMH, en 2021.

En esta negociación, tanto Tiffany&Co como LVMH son dos empresas con intereses, valores, raíz y métodos de trabajo distintas en un contexto en el que se debaten cuestiones clave como la expansión internacional de la marca de joyería y la intención de LVMH de fortalecer su presencia en el mercado de la joyería y diversificar su cartera de marcas.

He optado por basar este caso práctico de negociación sobre el lujo, porque este sector representa un sector muy importante en la economía, que está en constante crecimiento en todo el mundo. Además, me pareció interesante explorar cómo se llevaba a cabo una negociación en el sector del lujo y cómo se organizaban fusiones y adquisiciones para empresas de esta escala global.

Los principales objetivos que orientarán mi trabajo de análisis de este caso práctico serán:

- Desarrollar un caso práctico de negociación centrado en el proceso de adquisición con el fin de analizarlo según los marcos que están desarrollando en "Obtenga el Si"
- Hacer la evaluación de la negociación basada en los intereses de Tiffany&Co y LVMH y identificar todos los pasos de sus negociaciones.
- Analizar la negociación desde el punto de vista de ambas partes, así como sus puntos de vista sobre la cuestión.
- Evaluar las opciones que pueden llegar a un compromiso con beneficio mutuo
- Analizar el enfoque colaborativo de la negociación.

Metodología aplicada

A través de este análisis, haré un estudio de la teoría de la negociación desarrollado por Ury y Fisher en su libro «Obtenga el sí, el arte de negociar sin ceder», aplicando los principios claves de la negociación explicados en el libro a las interacciones entre Tiffany&Co y LVMH. Diseñará un caso práctico de negociación ficticio entre las dos empresas, que incluirá el desarrollo detallado sobre las empresas, sus antecedentes, sus visiones, sus motivaciones sobre el problema y también los puntos de tensiones. El caso será compuesto de una base contextual común y además la versión de la problemática representada desde las dos perspectivas.

Para enriquecer mi análisis del caso, revisará varios casos prácticos similares de negociación, lo que me permitirá ver y proporcionar un contexto adicional, así que analizad la construcción de los casos.

Mi análisis se basará en cuatro fases, cada una compuesta por subpartes:

- 1) Marco teórico
- 2) Explicación del caso
- 3) Análisis de la negociación
- 4) Conclusiones

Bibliografía

- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder* (2ª ed.). Ediciones Gestión 2000.
- Grogan, C., & Brett, J. (2006). *Google and the Government of China: A case study in cross-cultural negotiations*. Kellogg School of Management.
- Harvard Law School Program on Negotiation. (n.d.). *PowerScreen Problem: Confidential Instructions for Alan Hacker's Attorney*. Harvard Law School
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2020). *Negotiation*. McGraw-Hill
- Li, J. (2021, March). Analysis on the Acquisition of LVMH on Tiffany & Co. In *6th International Conference on Financial Innovation and Economic Development (ICFIED 2021)* (pp. 426-430). Atlantis Press.
- LVMH. (2021). *LVMH completes the acquisition of Tiffany & Co.* <https://www.lvmh.com/publications/lvmh-completes-the-acquisition-of-tiffany-co>
- Raiffa, H. (1982). *The art and science of negotiation*. Harvard University Press.
- Schill, M. J., & Saine, C. Tiffany & Co.: The LVMH Proposal.
- Subramanian, G., Zlatev, J., & Farook, R. (2021). LVMH's Bid for Tiffany & Co. *Harvard Business School Case*, (9), 921-049.
- Thompson, L. L. (2015). *The mind and heart of the negotiator*. Pearson.
- Watkins, M. D. (2000). *Negotiation analysis: A synthesis*. Harvard Business Publishing. <https://hbsp.harvard.edu/product/800316-PDF-ENG>
- Zafar, F., & Perepu, I. (2024). Can the LVMH Deal Help Tiffany Regain Its Luster? *IUP Journal of Business Strategy*, 21(2).
- Zhao, L. (2023). Analysis of LVMH Group's Business Operation Model and Marketing Strategy-A Case Study Based on Group Mergers and Acquisitions. *Advances in Economics, Management and Political Sciences*, 53, 25-36.

Índices preliminares

Resumen y palabras claves.....

I. Introducción.....
.....

Metodología aplicada.....

II. Marco Teórico.....

III. Explicación del caso.....

Estudio de caso: El dilema de adquisición entre Tiffany&Co y LVMH.....

IV. Análisis de la negociación.....

4.1 Definición de las posiciones y los intereses de las Partes.....

4.2 La generación de opciones de mutuo beneficios.....

4.3 Los criterios objetivos de legitimación para la evaluación.....

La valoración de la empresa emergente.....

4.4 El MAPAN de las Partes.....

4.5 Resultados, compromiso y discusión.....

Conclusiones críticas.....

Declaración uso de Chat GPT.....

Bibliografía.....
.....