

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

NOMBRE DEL ALUMNO: Daniela Lloves Álvarez

PROGRAMA: E2+Analytics

GRUPO: 5ºB

FECHA: 22/10/2024

Director Asignado: Sánchez Prieto

Apellidos

Guillermo

Nombre

Título provisional del TFG:

Estrategias de negociación en empresas *target* españolas frente a OPAs hostiles: Un análisis de mecanismos de defensa a través de casos prácticos

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 4 páginas: Índice provisional, objetivos, metodología y bibliografía)

Índice provisional

1. Introducción

1.1 Contexto del tema

1.1.1 Fusiones

1.1.2 Investigaciones previas sobre las estrategias de negociación en fusiones

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Relevancia de las estrategias de negociación en el desenlace general de una OPA

1.3 Objetivos del estudio

1.4 Justificación del tema

1.4.1 Relevancia académica

1.4.2 Relevancia empresarial

2. Marco Teórico

2.1 Definición y características de una OPA hostil

2.1.1 Concepto

2.1.2 Papel del consejo de administración.

2.1.3 Diferencia entre OPA hostil y OPA amistosa

- 2.2 Regulación aplicable a OPAs hostiles en la Unión Europea y España
 - 2.2.1 Normativas
- 2.3 Mecanismos de defensa en OPAs hostiles
 - 2.3.1 Principales mecanismos de defensa
 - 2.3.2 Su importancia en la estrategia de negociación
- 3. **Metodología**
 - 3.1 Enfoque cualitativo
 - 3.1.1 Análisis de casos
 - 3.1.2 Entrevistas
 - 3.1.3 Justificación del enfoque
 - 3.2 Selección y justificación de los casos de estudio
 - 3.3 Criterios de análisis de las estrategias de negociación y los mecanismos de defensa
 - 3.4 Procedimiento de análisis y limitaciones del estudio
- 4. **Análisis de Casos**
 - 4.1 Análisis individual de los casos
 - 4.1.1 Descripción y análisis
 - 4.2 Comparación de los casos
 - 4.2.1 Eficacia de las estrategias y consecuencias en el contexto de la OPA hostil
- 5. **Discusión**
 - 5.1 Evaluación de las estrategias de negociación
 - 5.2 Impacto de las decisiones del consejo de administración en el resultado de la OPA
- 6. **Conclusiones**
 - 6.1 Resumen de los hallazgos
 - 6.2 Implicaciones para futuras negociaciones en OPAs hostiles

Objetivos:

El objetivo principal de esta investigación es analizar y comprender las estrategias de negociación empleadas por las empresas *target* durante una OPA hostil, a fin de identificar los mecanismos de defensa más efectivos que permitan a dichas empresas mejorar sus posiciones negociadoras y obtener resultados más favorables. A través del estudio de casos prácticos, se pretende extraer insights clave sobre el impacto de las decisiones del consejo de administración en el desarrollo y desenlace de estas adquisiciones, brindando una visión aplicada de las negociaciones que se llevan a cabo y no solo una perspectiva teórica del fenómeno.

Los objetivos concretos del estudio son principalmente explicativos y descriptivos, ya que la intención es describir el funcionamiento de las OPAs hostiles y los mecanismos de defensa desde un punto de vista teórico, y luego aplicar este marco a una serie de casos para analizar las estrategias de negociación que se usan en situaciones reales.

Objetivos descriptivos :

1. Describir las características y los procesos clave de las OPAs hostiles en las empresas españolas.
2. Identificar las estrategias de defensa más comúnmente empleadas por las empresas *target* españolas en OPAs hostiles.
3. Documentar el desarrollo de las negociaciones y las decisiones del consejo de administración en una serie de casos.

Objetivos explicativos:

1. Evaluar el resultado de las distintas estrategias de negociación.
2. Analizar las conclusiones extraídas de las estrategias aplicadas en los casos reales, enfocándose en el impacto general y las implicaciones de las decisiones tomadas

Metodología:

El enfoque metodológico de este estudio es de naturaleza cualitativa, basado en un análisis explicativo y descriptivo de una serie de casos prácticos relacionados con OPAs hostiles. Parte de los datos se obtendrán a raíz de entrevistas en profundidad, lo que permitirá enriquecer el análisis con perspectivas cercanas de actores involucrados en las negociaciones.

En primer lugar, se llevará a cabo una investigación exhaustiva que servirá como base sólida para poner en contexto y enmarcar el análisis de los casos seleccionados. Esta fase es una revisión detallada de la literatura existente sobre OPAs hostiles, sus características y los mecanismos de defensa más comunes. El objetivo de esto es dar una visión integral del tema y proporcionar los elementos necesarios para comprender cómo las empresas reaccionan ante este tipo de adquisiciones. Seguidamente, se procederá con la selección de los casos específicos basados en criterios como relevancia, accesibilidad de datos, y representatividad en términos de las estrategias de negociación y defensa utilizadas.

El análisis de cada caso incluirá una descripción detallada del contexto de la OPA hostil, las acciones llevadas a cabo por la empresa *target*, y las decisiones del consejo de administración. Se pondrá especial atención en identificar los mecanismos de defensa usados por la empresa y las diferentes negociaciones llevadas a cabo entre las partes involucradas. Se utilizarán fuentes secundarias como informes financieros, artículos de prensa, estudios académicos y, cuando sea posible, entrevistas o declaraciones de los protagonistas de las negociaciones.

El proceso de análisis se realizará de forma individual y comparativa, para identificar patrones en las estrategias de negociación. Esto nos permitirá sacar conclusiones acerca de la efectividad de los diferentes mecanismos de defensa.

Bibliografía

Hermida, A. J. T. (2008). El régimen de las ofertas públicas de adquisición de acciones (OPAs) en la Unión Europea y en España. *Documentos de trabajo del Departamento de Derecho Mercantil*, (20), 1-58. <https://hdl.handle.net/20.500.14352/56628>

Loyola, G., y Portilla, Y. (2016) A Bargaining Model of Friendly and Hostile Takeovers. *International Review of Finance*, 16: 291–306. DOI: [10.1111/irfi.12073](https://doi.org/10.1111/irfi.12073).

Sánchez Andrés, A. (2016). Sobre los modos de oposición a una opa hostil: blindajes y otras medidas defensivas. *Revista Jurídica Universidad Autónoma De Madrid*, (8). Recuperado a partir de <https://revistas.uam.es/revistajuridica/article/view/6218>

Schnitzer, M. (1996). Hostile versus friendly takeovers. *Económica*, 37-55.

Subramanian, G. (2003). Bargaining in the shadow of takeover defenses. *Yale LJ*, 113, 621.

Firma **del**

estudiante:

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Ortiz', written over a horizontal line.

Fecha: