

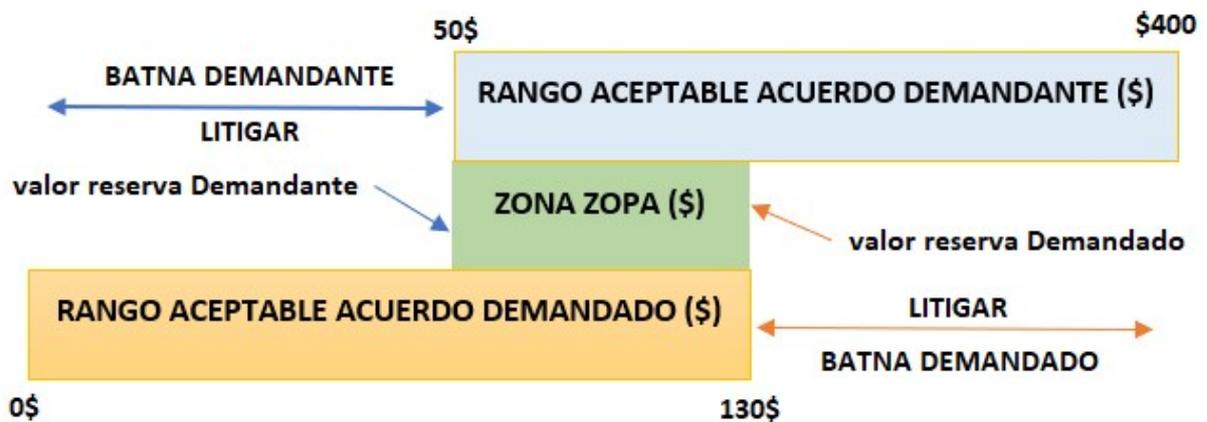
OPTILEX INGENIERÍA LEGAL

REPORTE INTERMEDIO NEGOCIACIÓN

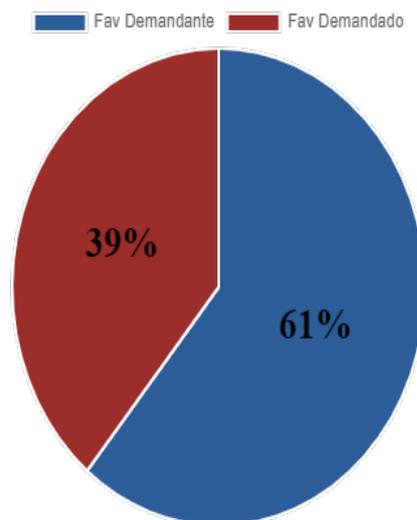
Fecha	2024-02-10	Hora	11:17:40 AM
Usuario	admin	Correo	admin@admin.com

El reporte de riesgo le permitirá establecer con datos de forma simple y clara tres conceptos claves que las grandes Empresas a nivel mundial utilizan para proteger su patrimonio evaluando litigios antes de acudir a tribunales.

- Zona ZOPA: Rango de acuerdo monetario negociado justo para ambas.
- BATNA: Mejor alternativa a un acuerdo negociado, Litigar o abandonar el caso.
- WATNA: Peor alternativa a un acuerdo negociado, Litigar o abandonar el caso.



1.- Probabilidad de éxito:



La probabilidad de éxito en el litigio del demandante se estima en : 61 %

La probabilidad de éxito en el litigio del demandado se estima en : 39 %

2.- Valor de reserva Demandante:

Sabiendo que el monto total que Ud. está Demandando es de:

Referencia monto demanda

Monto en millones total demandado:	600 millones
------------------------------------	--------------

Se obtiene el Valor de Reserva del Caso o Recupero Esperado

Montos de Reserva Demandante - Demandado (t=0) en (millones)

Recupero Esp Demandante según pruebas(fin caso-fallo incluido):	127.6 millones
---	----------------

Este valor monetario es su piso racional mínimo como demandante para negociar un acuerdo temprano y evitar el litigio.

Cualquier acuerdo por un monto superior a dicho valor será un buen punto de partida para negociar el cierre del caso. Si por el contrario la oferta de acuerdo económico que recibe es inferior al valor de reserva, su BATNA, es decir la Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado será la Litigación. Por otro lado su WATNA o Peor Alternativa a un Acuerdo Negociado sería abandonar el caso sin litigar.

Si su valor de reserva resulta ser negativo, su BATNA es decir la mejor alternativa a un acuerdo negociado será abandonar el caso sin litigar y su WATNA o peor alternativa al acuerdo negociado sería Litigar.

Finalmente si su valor de reserva como Demandante resulta ser negativo producto de costos legales muy altos sumado a una baja probabilidad de ganar, el BATNA o mejor alternativa a un acuerdo negociado sería abandonar definitivamente el caso sin litigar. En tal caso la litigación se convertiría en el WATNA, es decir, la peor alternativa a un acuerdo negociado.

3.- Valor de reserva Demandado:

Sabiendo que el monto total que Ud. está Demandando es de:

Referencia monto demanda

Monto en millones total demandado:	600 millones
------------------------------------	--------------

Se obtiene el Valor de Reserva del Caso o Recupero Esperado

Montos de Reserva Demandante - Demandado (t=0) en (millones)

Costo Esp Demandado según pruebas (fin caso-fallo incluido):	300.8 millones
--	----------------

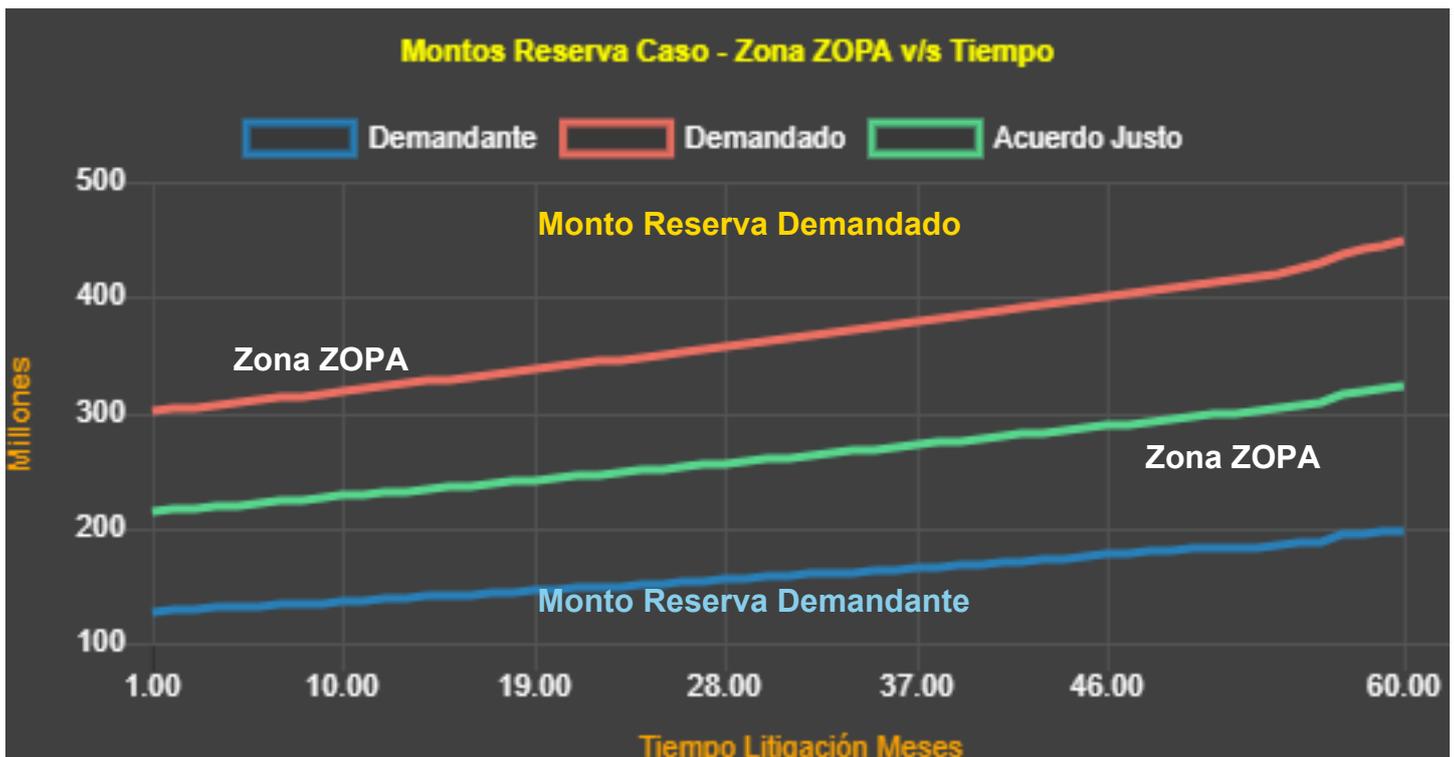
Este valor monetario es su techo racional máximo como Demandado para negociar un acuerdo temprano y evitar el litigio.

Cualquier acuerdo bajo dicho monto será un buen punto de partida para negociar el cierre del caso. Si por el contrario la oferta de acuerdo económico que recibe es superior al valor de reserva, su BATNA o mejor alternativa a un acuerdo negociado es la litigación. Por otro lado, su WATNA o Peor Alternativa a un Acuerdo Negociado sería abandonar el caso sin litigar.

Estos valores se estiman a partir de la valoración amplia de todas las pruebas presentadas, su probabilidad de éxito, costos asociados, respaldo técnico del monto demandado y duración incierta del caso.

4.- La zona ZOPA:

Es la zona de posible acuerdo monetario negociado para su caso cuyo rango tiene como piso el valor de reserva del Demandante y como techo el valor de reserva del Demandado. Este rango ZOPA se evalúa en términos financieros antes de iniciar el litigio($t=0$) pero sus valores extremos varían a medida que el litigio avanza producto del incremento de tiempo, costos y riesgo.



La zona ZOPA es una buena medida para racionalizar sus expectativas de acuerdo. temprano como Demandante o Demandado.

5.- Costos Legales:

Los costos totales esperados consideran todo el tiempo incierto que el litigio podría demorar alcanzado valores de:

Costos totales (legales + intangibles + costas tribunal) (t=0)

Costo esp total demandante:	71 millones
Costo esp total demandado:	99.1 millones

Estos costos tienen tres componentes que se indican:

Los costos legales asociados al equipo jurídico:

Costo esp abogado Demandante (fin caso - fallo NO incluido):	34.2 millones
Costo esp abogado Demandado (fin caso - fallo NO incluido):	51.1 millones

Los Costos legales intangibles o extras relacionados al caso:

Costo esp intangible Demandante (fin caso - fallo NO incluido):	34 millones
Costo esp intangible Demandado (fin caso - fallo NO incluido):	44.2 millones

Las costas (costos) del tribunal solo en caso de perder:

Costas Legales esp demandante:	3.8 millones
Costas Legales esp demandado:	2.9 millones

Como es imposible tener total certeza del resultado final del caso, es fundamental que antes de apostar al litigio, conozca estimados racionales de los costos monetarios que el litigio le obligara a pagar, independientemente del resultado final del caso.