



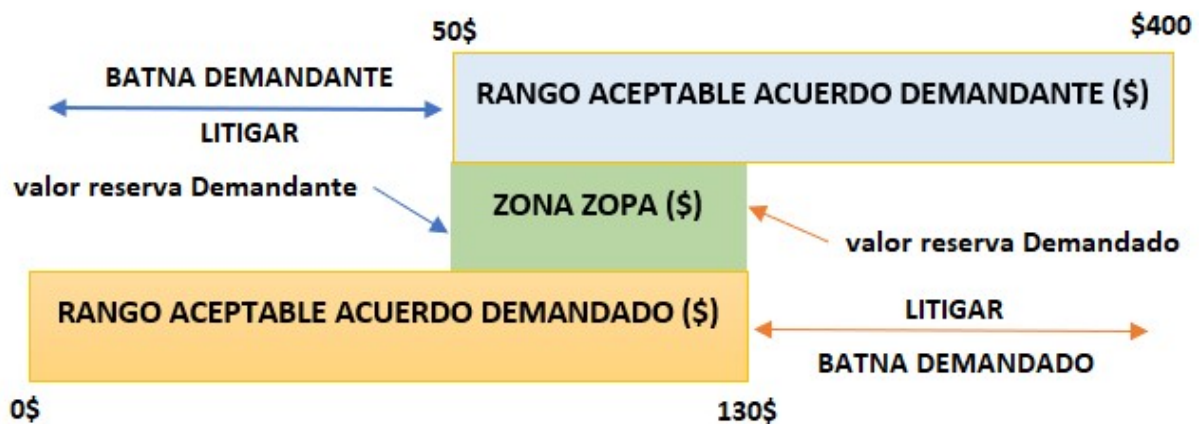
# OPTILEX INGENIERÍA LEGAL

## REPORTE BÁSICO NEGOCIACION

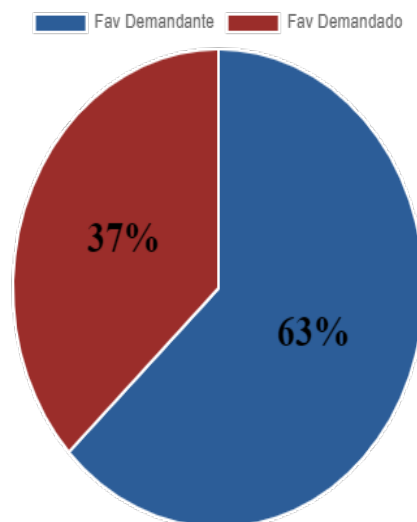
Fecha	2024-02-01	Hora	09:27:24 AM
Usuario	admin	Correo	admin@admin.com

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 : 63 %  
La probabilidad de éxito en el litigio del demandado se estima en : 37 %

## 2.- Demandante: Valor de reserva del caso

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

Recupero Esp Demandante según pruebas(fin caso-fallo incluido):	149.3 millones
---	----------------

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

Cualquier acuerdo superior a dicho monto será un buen punto de partida para negociar un cierre del caso. Si por el contrario la oferta de acuerdo económico que recibe es inferior al valor de reserva, la litigación es la opción indicada.

Si su valor de reserva resulta ser negativo la recomendación es abandonar definitivamente el caso sin litigar.

El valor de reserva se estima 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.

## 3.- Demandado: Valor de reserva del caso

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

Costo Esp Demandado según pruebas (fin caso-fallo incluido):	303.1 millones
--	----------------

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

Cualquier acuerdo superior a dicho monto será un buen punto de partida para negociar un cierre del caso. Si por el contrario la oferta de acuerdo económico que recibe es inferior al valor de reserva, la litigación es la opción indicada.

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, la litigación es la opción indicada.

El valor de reserva se estima 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.