

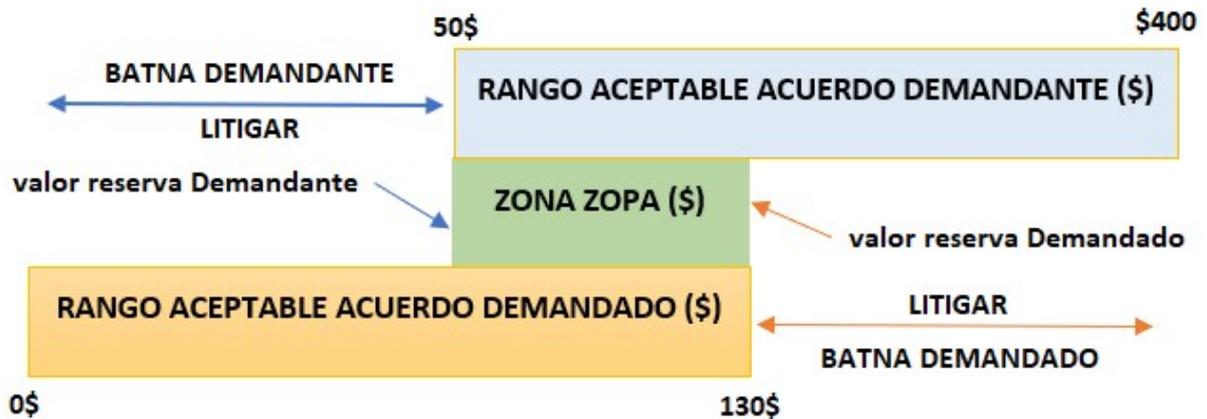
# OPTILEX INGENIERÍA LEGAL

## REPORTE COMPLETO NEGOCIACIÓN

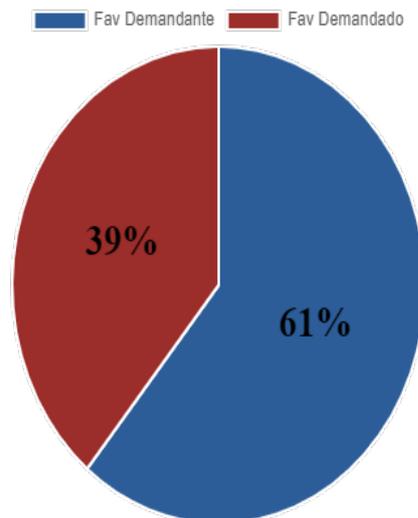
<b>Fecha</b>	2024-02-10	<b>Hora</b>	11:17:40 AM
<b>Usuario</b>	admin	<b>Correo</b>	admin@admin.com

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
--------------------------------------------------------------	----------------

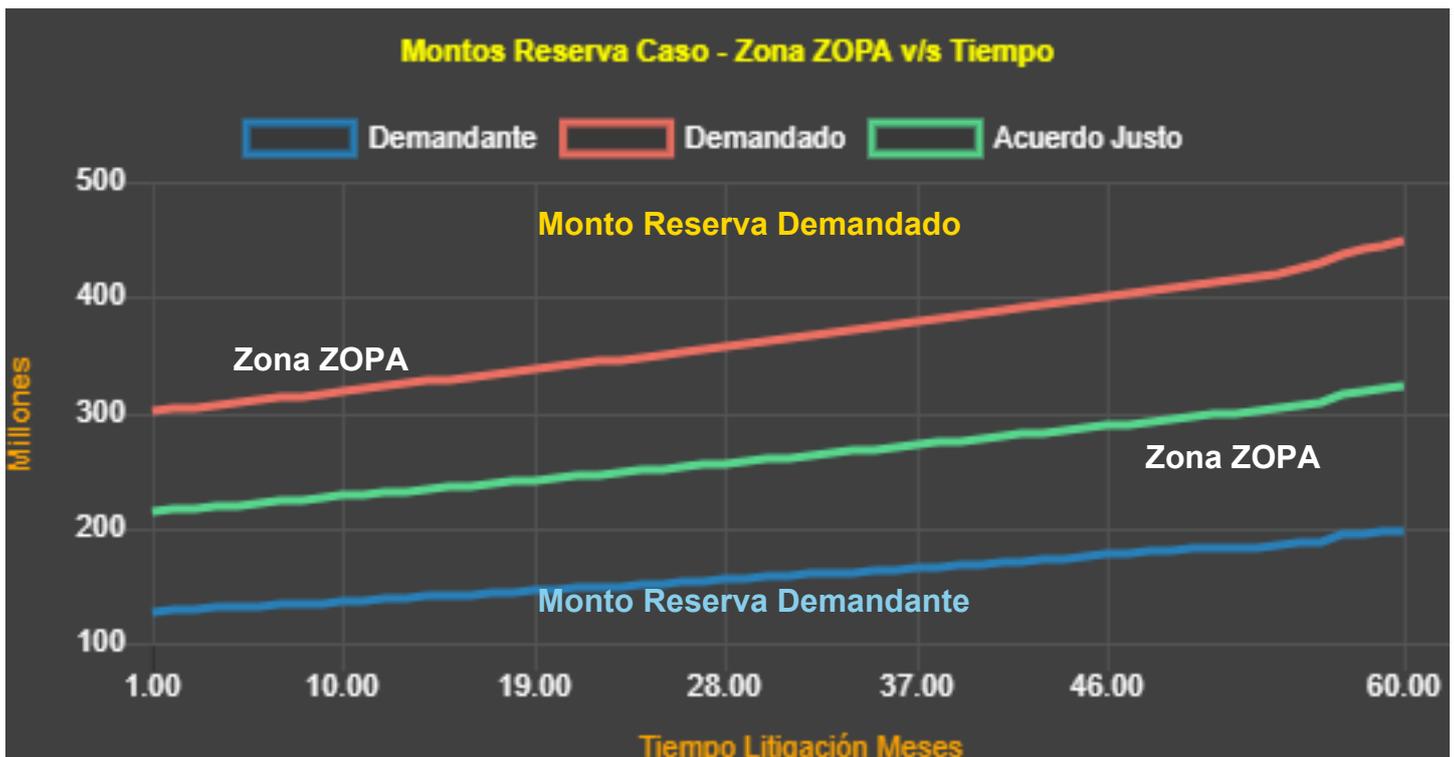
Este valor monetario es su techo racional máximo como Demandado para negociar un acuerdo temprano y evitar el litigio.

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)**

<b>Costo esp total demandante:</b>	<b>71 millones</b>
<b>Costo esp total demandado:</b>	<b>99.1 millones</b>

Estos costos tienen tres componentes que se indican:

Los costos legales asociados al equipo jurídico:

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

Los Costos legales intangibles o extras relacionados al caso:

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

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

<b>Costas Legales esp demandante:</b>	<b>3.8 millones</b>
<b>Costas Legales esp demandado:</b>	<b>2.9 millones</b>

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.

## **6.- Líneas de Indiferencia y zona ZOPA Costos:**

Las líneas de indiferencia del caso se definieron para que el litigante evalúe como los costos del litigio se incrementan a medida que transcurre el tiempo, sin considerar el resultado final del juicio que podría tardar años en llegar.

Para el Demandante en (t=0) la línea (blanca) parte desde el monto mínimo que en su fuero interno esta dispuesto a aceptar para cerrar el caso, castigado o reducido por los costos esperados que el litigio le podría obligar a pagar.

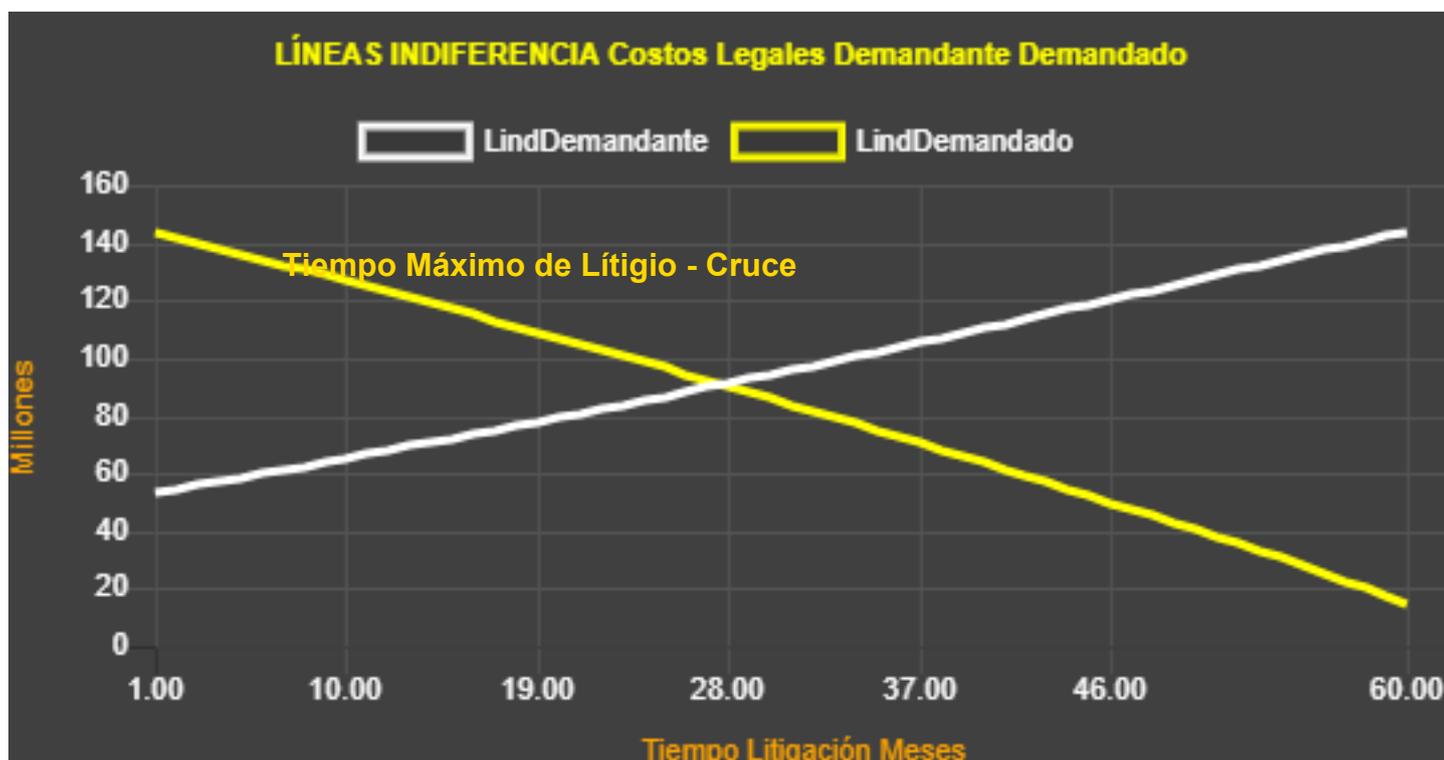
<b>Línea Base Costos Demandante:</b>	<b>49 millones</b>
--------------------------------------	--------------------

Para el Demandado en (t=0) la línea (amarilla) parte desde el máximo que en su fuero interno esta dispuesto a aceptar para cerrar el caso, castigado o incrementado por los costos esperados que el litigio le podría obligar a pagar.

<b>Línea Base Costos Demandado:</b>	<b>149.1 millones</b>
-------------------------------------	-----------------------

## 7.- Zona de Negociación por costos:

La negociación de un acuerdo de cierre solo basado en costos y sin considerar el resultado final del litigio será factible con estos datos si la línea base de costos de Indiferencia del Demandante parte desde un monto inferior a la línea base de costos del Demandado, lo que define esta nueva zona de negociación ubicada entre la línea blanca (Demandante) y amarilla(Demandado).



Si la línea base de costos del demandante es superior a la del Demandado (Linea blanca) comienza mas arriba que la amarilla), No existe zona de negociación por costos factible por lo que la mejor opción seria Litigar o eventualmente Abandonar el caso.

Por otro lado si el demandante tiene costos de litigación excesivamente altos, su línea de indiferencia podría bajar y llegar a partir como mínimo desde cero, ampliando así la zona de negociación por costos.

## 8.- Tiempo máximo de litigación con ventaja:

En caso de existir zona de negociación por costos factible:

La gráfica anterior nos muestra que dicha zona comienza a disminuir de ancho a medida que el tiempo transcurre con el consecuente aumento de costos, llegando a desaparecer en un tiempo denominado Tiempo máximo de litigación con ventaja.

Tiempo Máximo Litigacion con ventaja (meses):
-----------------------------------------------

28.8 meses
------------

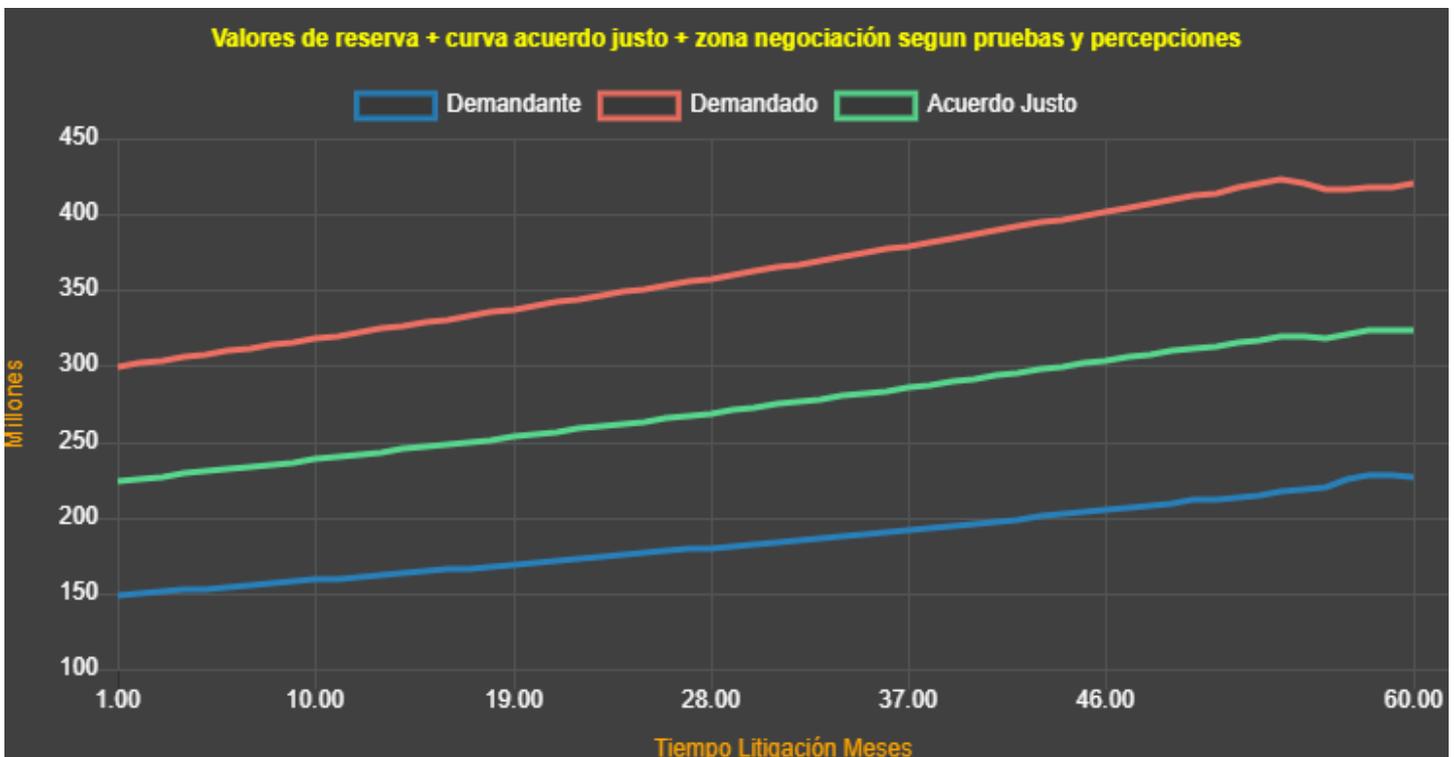
## 9.- Percepciones y Perfil de Riesgo con Probabilidades subjetivas:

La percepción personal y por tanto subjetiva de probabilidad de éxito del Demandante y Demandado frente al litigio será considerada para explorar la posible presencia de zonas ZOPA de negociación reducidas respecto de la Zona ZOPA tradicional que es usualmente más amplia al No considerar percepciones sino elementos objetivos en su evaluación.

Los valores de reserva según percepciones obtenidos son:

Recupero Esp Demandante según perfil de riesgo:	148.8 millones
Costo Esp Demandado según perfil de riesgo:	299.5 millones

Si el recupero Esperado del Demandante es inferior al Costo Esperado del Demandado, la Zona ZOPA según percepciones para negociar un acuerdo de cierre esta en dicho rango. Por el contrario Si el recupero Esperado del Demandante es superior al Costo Esperado del Demandado, ambas percepciones de éxito son excesivamente optimistas lo que elimina la presencia de Zona ZOPA disponible por percepciones por lo que se recomienda litigar.



## 10.- Analisis de Percepciones del Caso y efecto en zona ZOPA:

Finalmente la grafica nos muestra como a medida que la probabilidad subjetiva de éxito de ambas partes se incrementa el recupero esperado del demandante (azul) aumenta y el costo esperado del demandado (rojo) disminuye.

Esta situación de común ocurrencia cuando ambas partes dan por sentado que tienen la razón generando un "choque de trenes", puede ser evitada sabiendo que en muchos casos es posible encontrar zonas ZOPA disminuidas en tamaño respecto de las basadas en pruebas pero factibles en la practica.

La grafica nos muestra como la zona ZOPA según percepciones, va disminuyendo de forma continua hasta desaparecer cuando ambas líneas se cruzan.

