

**TÉCNICA**  
**MEJOR ALTERNATIVA AL**  
**ACUERDO NEGOCIADO**  
**(MAAN)**

## PRECIO DE RETIRO | WALK -AWAY

Es el punto /precio menos favorable en el que usted aceptará un trato negociado.

## PRECIO IDEALISTA

Es el punto / precio más ambicioso –casi imposible de alcanzar- que usted querría obtener producto de la negociación

# ZOPA

## Zona de Posible Acuerdo

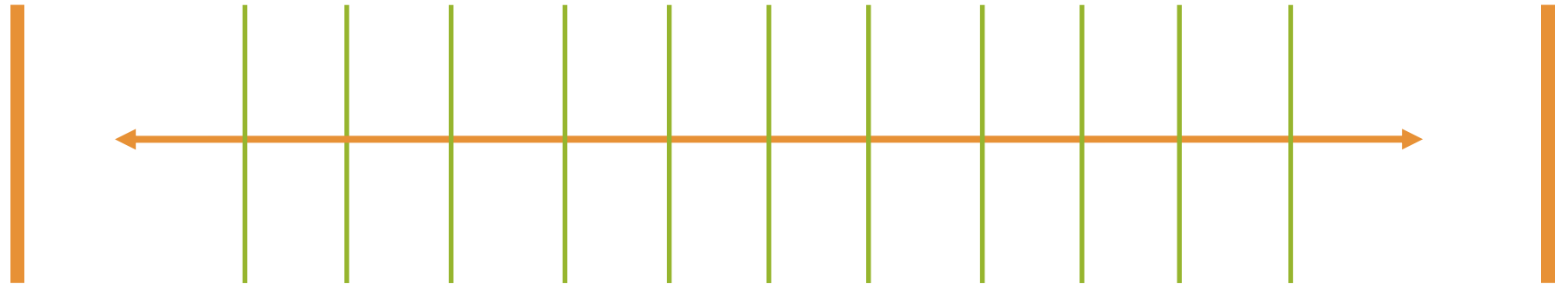
Es el rango dentro del cual se puede cerrar un trato. El precio de reserva de cada parte determina uno de los límites de la zopa.

En caso de existir, la ZOPA se produce en la superposición entre estos límites, superior e inferior, es decir, entre los precios de reserva de las partes.

# ZONA DE POSIBLE ACUERDO

Precio de  
reserva del  
vendedor

Precio de  
reserva del  
comprador



\$250.000

ZOPA

\$275.000

Entre \$250.000 y \$275.00



# ANÁLISIS DE NEGOCIACIÓN FEDERICO VENDE CARRO A PEDRO

El mínimo aceptable es de \$4.500

Precio de reserva

Supongamos que es de \$6.000

Precio  
ideal

La información indica que es  
de \$5.000

Precio más  
probable

MAAN FEDERICO

Precio de reserva

Precio más probable

Precio idealista

4500

5000

6000

Zona de posible Acuerdo (ZOPA)

3500

4500

5500

MAAN PEDRO

Precio idealista

Precio más probable

Precio de reserva



UCI

Universidad para la  
Cooperación Internacional