

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

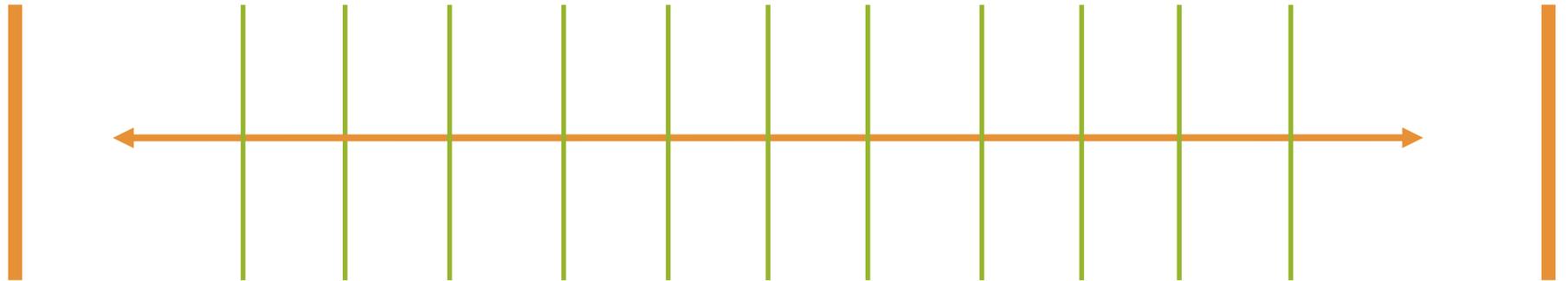
Es el rango dentro del cual se puede cerrar un trato. El precio de reserva de cada parte determina uno de los límites de la zopa.

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