

CARTA DE RECHAZO DE ACUERDO FINAL / CONTRAOFERTA - PLANTILLA

Versión Mejorada con Marco Estratégico de Contraoferta

Categoría del Documento: Acuerdo y Pago

Número del Documento: 14 de 33

Nivel de Prioridad: PUNTO CRÍTICO DE NEGOCIACIÓN

INFORMACIÓN DEL ASEGURADO

[Su Nombre Legal Completo]

[Su Dirección Completa]

[Ciudad, Estado, Código Postal]

[Número de Teléfono]

[Dirección de Correo Electrónico]

[Fecha]

INFORMACIÓN DEL DESTINATARIO

ENVIADO VÍA: Correo Electrónico con Acuse de Recibo, Correo Certificado #[Número], Confirmación de Fax

[Nombre de la Compañía de Seguros]

Departamento de Reclamos

Attn: [Nombre del Ajustador], [Título]

[Dirección]

[Ciudad, Estado, Código Postal]

CC: Supervisor de Reclamos: [Nombre]

CC: Departamento Legal: Si se amenaza con litigio

IDENTIFICACIÓN DEL ASUNTO

Re: RECHAZO de Oferta de Acuerdo y CONTRAOFERTA

- **Número de Póliza:** [Póliza #]
- **Número de Reclamo:** [Reclamo #]
- **Fecha de Pérdida:** [Fecha]
- **Fecha de Su Oferta:** [Fecha]

- **Monto de Su Oferta:** \$[Monto]
- **Nuestra Contraoferta:** \$[Monto]
- **Dirección de la Propiedad:** [Dirección]

RECHAZO FORMAL Y CONTRAOFERTA

Estimado/a [Nombre del Ajustador]:

He revisado cuidadosamente su oferta de acuerdo fechada [fecha] por el monto de \$[monto]. Después de una consideración exhaustiva y consulta con mis asesores, debo respetuosamente RECHAZAR esta oferta como inadecuada y presentar la siguiente contraoferta integral.

Esta contraoferta representa un intento final de resolución razonable antes de la escalada.

SECCIÓN 1: RAZONES DETALLADAS PARA EL RECHAZO

ANÁLISIS INTEGRAL DE LA INADECUACIÓN

A. Subvaluación de Daños Documentados

Categoría de Daño	Monto Documentado	Su Oferta	Déficit	% Subvaluado
Daño Estructural				
Cimientos	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Estructura	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Techado	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Exterior	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Interior	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Sistemas	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Subtotal Estructura	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Propiedad Personal				
Muebles	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Electrónicos	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Ropa	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Otros contenidos	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Subtotal Contenidos	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Coberturas Adicionales				
ALE	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Actualizaciones de código	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
Honorarios profesionales	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]
SUBVALUACIÓN TOTAL	[\$[monto]	[\$[monto]	[\$[monto]	[%]

B. Elementos de Cobertura Omitidos

Su Oferta Excluye Completamente:

Artículo Omitido	Base de Cobertura	Monto Adeudado	Referencia de Póliza	Evidencia
[Artículo/Cobertura]	La póliza proporciona	[\$[monto]	Sección [X]	[Documento]
[Artículo/Cobertura]	Cobertura clara	[\$[monto]	Sección [Y]	[Documento]
[Artículo/Cobertura]	Requerido por código	[\$[monto]	Cobertura de ordenanza	Permisos
[Artículo/Cobertura]	Consecuencial	[\$[monto]	Jurisprudencia	[Cita]
Total Omitido		[\$[monto]		

C. Depreciación Aplicada Incorrectamente

Depreciación Retenida Indebidamente:

Artículo	RCV	Su ACV	Depreciación Retenida	Debe Ser	Recuperable
[Artículo]	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	La póliza proporciona RCV	
[Artículo]	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Reparación completa	
[Artículo]	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Reemplazo hecho	
Total	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Todo recuperable	

D. Cobertura de Actualización de Código Denegada

Actualizaciones de Código Requeridas No Incluidas:

Requisito de Código	Disparador	Costo	Cobertura Disponible	Su Posición
[Requisito]	Regla del 50%	\$(monto)	Cobertura de ordenanza	Denegado
[Requisito]	Disparador de reparación	\$(monto)	Póliza incluida	Excluido
[Requisito]	Mandato de seguridad	\$(monto)	Cobertura clara	Ignorado
Total Código		\$(monto)	Cubierto	\$0 ofrecido

E. Honorarios Profesionales Ignorados

Servicios Profesionales Necesarios:

Profesional	Propósito	Monto	Razonable	Su Oferta
Ajustador Público	Asistencia con reclamos	\$(monto)	Estándar de la industria	\$0
Ingeniero	Evaluación estructural	\$(monto)	Requerido	\$0
Arquitecto	Planos requeridos	\$(monto)	Necesario	\$0
Abogado	Mala fe forzada	\$(monto)	Su conducta	\$0
Total Honorarios		\$(monto)	Justificado	\$0

SECCIÓN 2: DISPUTAS ESPECÍFICAS DE VALUACIÓN

COMPARACIÓN LÍNEA POR LÍNEA

Su Posición vs. Realidad del Mercado:

Artículo del Alcance	Su Estimación	Tasa del Mercado	Diferencia	Ofertas de Apoyo
Artículos de Ejemplo				
Reemplazo de techo	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	3 ofertas adjuntas
Gabinetes de cocina	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Cotizaciones incluidas
Pisos de madera	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Facturas proporcionadas
Sistema HVAC	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Ofertas de contratistas
Actualización eléctrica	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Cotizaciones con licencia
[Artículos adicionales continúan...]				
DISPUTA TOTAL	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Todo documentado

SECCIÓN 3: CONTRAOFERTA INTEGRAL

ESTRUCTURA DETALLADA DE LA CONTRAOFERTA

A. Componentes Base del Acuerdo

Componente	Base de Cálculo	Monto	Documentación
Cobertura de Vivienda			
Reparaciones estructurales	RCV por estimaciones	\${monto}	3 ofertas de contratistas
Reemplazo de sistemas	Reemplazo completo	\${monto}	Cotizaciones especializadas
Trabajo exterior	Alcance completo	\${monto}	Estimaciones detalladas
Restauración interior	Tipo/calidad similar	\${monto}	Cotizaciones del diseñador
Subtotal Vivienda		\${monto}	
Cobertura de Contenidos			
Artículos programados	Valor acordado	\${monto}	Evaluaciones
Contenidos generales	RCV/ACV	\${monto}	Inventario
Subtotal Contenidos		\${monto}	
Gastos de Vida Adicionales			
Vivienda temporal	Incurrido real	\${monto}	Recibos
Costos excesivos	Documentado	\${monto}	Registros
Almacenamiento	Necesario	\${monto}	Facturas
Subtotal ALE		\${monto}	
Otras Coberturas			
Actualizaciones de código	Requerido	\${monto}	Permisos
Remoción de escombros	Real	\${monto}	Facturas
Honorarios profesionales	Incurrido	\${monto}	Contratos
Subtotal Otros		\${monto}	
MONTO BRUTO		\${monto}	
Menos: Deducible	Aplicado una vez	-\${monto}	
Menos: Pagos previos	Recibido	-\${monto}	
CONTRAOFERTA NETA		\${monto}	Totalmente respaldado

SECCIÓN 4: DOCUMENTACIÓN DE APOYO

EVIDENCIA QUE RESPALDA LA CONTRAOFERTA

Documentación Adjunta que Prueba los Daños:

Tipo de Documento	Cantidad	Fuente	Credibilidad	Propósito
Informes de Expertos				
Ingeniero estructural	1 completo	[Nombre, PE#]	Licenciado	Extensión del daño
Causa/origen	1 detallado	[Nombre, cert]	Certificado	Disparador de cobertura
Consultor de código	1 informe	[Nombre]	Experto	Requisitos
Estimaciones de Contratistas				
Contratistas generales	3 detalladas	Licenciados	Fiados	Costos de reparación
Especialistas	[#] cada oficio	Licenciados	Asegurados	Trabajo específico
Registros Financieros				
Recibos	Todos los gastos	Original	Verificado	Costos reales
Estados de cuenta bancarios	[Meses]	Banco	Oficial	Prueba de pago
Tarjetas de crédito	[Meses]	Emisor	Oficial	Gastos
Fotos/Videos				
Pre-pérdida	[#] imágenes	Fechadas	Original	Condición
Post-pérdida	[#] imágenes	Integral	Con marca de tiempo	Daño
Progreso	[#] imágenes	Secuencial	Fechadas	En curso
Registros Municipales				
Permisos requeridos	Todos aplicables	Ciudad/Condado	Oficial	Cumplimiento del código
Informes de inspección	Como se emitieron	Inspector	Gobierno	Requisitos

SECCIÓN 5: COMPARACIÓN CON ESTÁNDARES DE LA INDUSTRIA

VALIDACIÓN DEL MERCADO

Verificación de Precios de la Industria:

Fuente de Precios	Alcance	Total	Su Oferta	Diferencia	Fecha
Xactimate	\$(monto)	\$(monto)	-\$[monto]	Actual	
CoreLogic	\$(monto)	\$(monto)	-\$[monto]	Actual	
Contratistas locales (promedio)	\$(monto)	\$(monto)	-\$[monto]	[Fecha]	
Estimación del ajustador público	\$(monto)	\$(monto)	-\$[monto]	[Fecha]	
Tasa Promedio del Mercado	\$(monto)	\$(monto)	-%		

Su oferta está [%] por debajo de las tasas documentadas del mercado

SECCIÓN 6: CONSIDERACIONES LEGALES Y REGULATORIAS

VIOLACIONES Y EXPOSICIÓN

Su Oferta Plantea Preocupaciones Bajo:

Ley/Regulación	Requisito	Violación	Riesgo de Penalidad
Código de Seguros del Estado			
§[XXX]	Acuerdo justo	Irrazonablemente bajo	Daños triples - Alto
§[XXX]	Pago puntual	Retrasado/inadecuado	Interés + penalidad - Cierto
§[XXX]	Buena fe	Patrón de pago insuficiente	Responsabilidad por mala fe - Probable
Prácticas Injustas de Reclamos			
§XXX	Tergiversación	Disposiciones de póliza	Por violación - Múltiple
§XXX	Ofertas bajísimas	Por debajo de lo razonable	Evidencia de patrón - Clara
§XXX	Obligar al litigio	Forzar demanda	Honorarios de abogado - Aplicable
Jurisprudencia			
[Caso v. Asegurador]	Oferta razonable requerida	Irrazonable aquí	Punitivo posible - Precedente

SECCIÓN 7: OPCIÓN DE PAGO PARCIAL

ESTRUCTURA DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA

Mientras se Mantiene la Disputa Completa:

Opción para Pago Parcial Inmediato:

Categoría	Monto No Disputado	Pagar Ahora	Continuar Negociando
Reparaciones de emergencia	[\$monto]	Inmediato	Balance después
Daños claros	[\$monto]	Sin pregunta	Resto disputado
ALE documentado	[\$monto]	Recibos proporcionados	Costos futuros
Total No Disputado	[\$monto]	Pagar dentro de 10 días	Reservar derechos

Beneficios:

- Reduce la presión financiera inmediata
- Muestra buena fe
- Estrecha la disputa
- Evita intereses en montos no disputados

SECCIÓN 8: PROPUESTAS DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA

ROMPIENDO EL IMPASSE

Opción 1: Evaluación Vinculante

Invocar Cláusula de Evaluación de la Póliza:

Elemento	Proceso	Cronograma	Costo
Invocar cláusula	Demanda escrita	Inmediato	Tarifa de presentación
Cada uno selecciona evaluador	Independiente	30 días	[\$monto] cada uno
Evaluadores seleccionan árbitro	Neutral	15 días	Costo dividido
Inspección	Conjunta	30 días	Incluido
Decisión	Vinculante sobre el monto	60 días totales	Final

Beneficios: Resolución vinculante, más rápido que el litigio, menos costoso

Opción 2: Mediación

Propuesta de Mediación Voluntaria:

Componente	Propuesta	Alternativa	Acuerdo Necesario
Mediador	[Nombre 1]	[Nombre 2]	Mutuo
Costo	División 50/50	Usted paga si hay mala fe	Negociar
Ubicación	[Ciudad]	Virtual	Conveniencia
Fecha	Dentro de 30 días	Flexible	Programar
Autoridad	Acuerdo completo	Al menos \$[monto]	Tomadores de decisión

Beneficios: Confidencial, soluciones creativas, relación preservada

Opción 3: Re-inspección con Expertos

Inspección Conjunta de Expertos:

Participante	Rol	Propósito	Compartir Costo
Su experto	Rep. del transportista	Explicar posición	Usted paga
Nuestro experto	Rep. del asegurado	Mostrar daño	Nosotros pagamos
Experto neutral	Desempate	Si es necesario	Dividir
Todas las partes	Observar	Entender	Solo tiempo

Beneficios: Educativo, puede resolver malentendidos, construye confianza

SECCIÓN 9: SENSIBILIDAD DE TIEMPO

EXPIRACIÓN DE LA CONTRAOFERTA

Cronograma de Esta Contraoferta:

Fecha	Evento	Consecuencia si Expira
[Hoy]	Contraoferta hecha	Oportunidad de negociación
[+7 días]	Respuesta esperada	Muestra buena/mala fe
[+14 días]	Negociaciones finales	Última oportunidad para acordar
[+21 días]	Intercambio de documentación	Si progresa
[+30 días]	EXPIRACIÓN	Procede el litigio

Después de la Expiración:

- La demanda aumenta para incluir todos los daños
- Se persiguen completamente los reclamos de mala fe
- Se buscan daños punitivos

- No hay más discusiones de acuerdo

SECCIÓN 10: CONSECUENCIAS DE NO LLEGAR A UN ACUERDO

RUTA DE ESCALADA SI SE RECHAZA

Próximos Pasos si No Hay Acuerdo:

Cronograma	Acción	Impacto en el Transportista	Costo para el Transportista
Semana 1			
Día 1-3	Retener abogado	Litigio cierto	Comienzan costos de defensa
Día 4-7	Presentar demanda	Registro público	Riesgo de reputación
Semana 2-4			
Presentar queja	Alegaciones detalladas	Comienza descubrimiento	Producción de documentos
Notificar proceso	Procedimientos formales	Respuesta requerida	Costos legales escalan
Mes 2-3			
Descubrimiento	Deposiciones	Tiempo de ejecutivos	Interrupción
Solicitudes de documentos	Producción amplia	Información sensible	Riesgo de exposición
Mes 4-6			
Descubrimiento de expertos	Múltiples expertos	Costoso	\$(monto)
Práctica de mociones	Fallos legales	Precedente adverso	Riesgo
Mes 7-12			
Preparación para juicio	Intensivo	Gasto mayor	\$(monto)
Juicio	Procedimiento público	Riesgo de veredicto	Exposición de \$(monto)

Daños Potenciales en el Juicio:

Categoría de Daño	Conservador	Probable	Agresivo
Daños contractuales	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)
Mala fe	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)
Punitivos	\$0	\$(monto)	\$(monto)
Honorarios de abogado	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)
Exposición Total	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)

SECCIÓN 11: ANÁLISIS DE BUENA FE

DEMOSTRANDO RAZONABILIDAD

Esta Contraoferta es Razonable Porque:

Factor	Nuestra Posición	Estándar de la Industria	Su Posición
Base			
Documentación	Completa	Requerida	Ignorar evidencia
Precios	Tasas del mercado	Estándar	Bajo mercado
Alcance	Daño real	Razonable	Límites artificiales
Compromiso			
Reducción desde inicial	[%] reducido	Muestra flexibilidad	Sin movimiento
Artículos disputados	Algunas concesiones	Compromiso	Sin concesiones
Términos de pago	Flexible	Negociable	Rígido
Mérito Legal			
Cobertura	Clara	Lenguaje de póliza	Mala interpretación
Daños	Probados	Documentados	Especulación
Mala fe	Evidencia fuerte	Estándares	Violaciones claras

SECCIÓN 12: MARCO DE DECISIÓN COMERCIAL

COSTO-BENEFICIO PARA EL TRANSPORTISTA

Análisis de Acuerdo vs. Litigio:

Factor	Acordar Ahora	Litigar	Diferencia
Costos			
Pago	\$(contraoferta]	\$(riesgo de veredicto]	-\$[monto]
Costos de defensa	\$0	\$(monto]	-\$[monto]
Tiempo/recursos	Mínimo	Extensivo	-[Horas]
Riesgos			
Mal veredicto	Ninguno	\$(monto]	-\$[monto]
Daños punitivos	Ninguno	\$(monto]	-\$[monto]
Precedente	Ninguno	Fallo adverso	-Reclamos futuros
Beneficios			
Certeza	100%	Desconocido	+Valioso
Finalidad	Inmediato	Años+apelaciones	+Valor temporal
Confidencialidad	Protegido	Público	+Reputación
BENEFICIO NETO	Victoria clara	Riesgos mayores	Acordar es mejor

SECCIÓN 13: ACUERDOS PREVIOS

CONSTRUYENDO SOBRE DISCUSIONES ANTERIORES

Puntos en los que Ya Hemos Acordado:

Asunto	Acuerdo Alcanzado	Valor	Incorporado
[Artículo]	[Descripción]	\$(monto]	✓ Incluido
[Artículo]	[Descripción]	\$(monto]	✓ Incluido
[Artículo]	[Descripción]	\$(monto]	✓ Incluido
Total Acordado		\$(monto]	En contraoferta

Solo necesitamos resolver: \$(disputa restante]

SECCIÓN 14: DISPUTA ENFOCADA

ESTRECHANDO LOS ASUNTOS

El Desacuerdo Real:

Asunto Central	Nuestra Posición	Su Posición	Brecha a Cerrar
Alcance del daño	[Descripción]	[Descripción]	\$(monto)
Método de valuación	[Método]	[Método]	\$(monto)
Interpretación de cobertura	[Vista]	[Vista]	\$(monto)
Brecha Total			\$(monto)

Esta contraoferta cierra [%] de la brecha

SECCIÓN 15: ASESORES PROFESIONALES

APOYO EXPERTO PARA LAS POSICIONES

Nuestro Equipo si se Requiere Litigio:

Profesional	Credenciales	Rol	Experiencia
Abogado	[Nombre, Bar#]	Abogado principal	[Años] seguros
Ajustador Público	[Nombre, Licencia]	Experto en daños	[#] reclamos
Ingeniero	[Nombre, PE]	Estructural	[Años] experiencia
Contratista	[Nombre, Licencia]	Experto en costos	[#] proyectos
Experto en Seguros	[Nombre]	Mala fe	[#] casos testificados

Todos preparados para testificar en el juicio

SECCIÓN 16: AUTORIDAD DE ACUERDO

CONFIRMACIÓN DE TOMA DE DECISIONES

Tengo autoridad completa para:

- Aceptar acuerdo razonable
- Ejecutar todos los documentos
- Proporcionar liberaciones
- Desestimar litigio
- Cerrar reclamo finalmente

¿Tiene autoridad para acordar en el monto de la contraoferta?

- Si sí: Finalicemos
- Si no: ¿Quién la tiene?

- Obtenga autoridad o inclúyalos

SECCIÓN 17: SOLICITUD DE RESPUESTA

RESPUESTA ESPECÍFICA SOLICITADA

Por Favor Responda Con:

Elemento de Respuesta	Propósito	Fecha Límite
Aceptación de contraoferta	Resolver reclamo	Mejor resultado
Razones específicas de rechazo	Entender posición	Si rechaza
Contrapropuesta detallada	Continuar negociación	Con documentación
Identidad del tomador de decisiones	Incluir si es necesario	Para autoridad
Propuesta alternativa	Solución creativa	Ideas bienvenidas
Disponibilidad de reunión	Discutir en persona	Si es útil

SECCIÓN 18: DISPOSICIÓN PARA DISCUTIR

NEGOCIACIÓN CONTINUA

Permanezco Dispuesto a:

1. Participar en conferencia de acuerdo - En persona o virtual
2. Considerar alternativas razonables - Soluciones creativas bienvenidas
3. Proporcionar documentación adicional - Si se identifican necesidades específicas
4. Reunirme con tomadores de decisiones - Incluir todas las partes necesarias
5. Participar en ADR formal - Mediación o evaluación
6. Trabajar hacia la resolución - Evitar litigio si es posible

Contacto para Discusión:

- Teléfono: [Número] (mejores horarios: [horarios])
- Correo electrónico: [Email]
- Disponible: [Días/horarios]

SECCIÓN 19: DOCUMENTACIÓN DEL RECHAZO

REGISTRO FORMAL

Para el Registro:

- 1. Su oferta de \$[monto] es formalmente RECHAZADA
- 2. Todos los derechos y reclamos están reservados
- 3. Este rechazo puede usarse como evidencia
- 4. Los reclamos de mala fe están preservados
- 5. Patrón de pago insuficiente documentado

SECCIÓN 20: CAMINO HACIA ADELANTE

OPCIONES CLARAS

Para Resolver Este Reclamo, Puede:

Opción	Acción Requerida	Cronograma	Resultado
Opción 1	Aceptar contraoferta	Inmediato	Reclamo resuelto
Opción 2	Hacer contraoferta realista	Dentro de 7 días	Negociación continúa
Opción 3	Acordar evaluación	Dentro de 10 días	Resolución vinculante
Opción 4	Programar mediación	Dentro de 14 días	Acuerdo facilitado
Opción 5	Continuar ofertas bajas	Su elección	Litigio cierto

DECLARACIÓN DE CIERRE

OPORTUNIDAD FINAL

Su oferta actual de \$[monto] no refleja los daños documentados, la cobertura clara o sus obligaciones bajo la póliza y la ley. Mi contraoferta de \$[monto] es:

- **Razonable** - Basada en tasas del mercado y daños reales
- **Documentada** - Respaldada por evidencia extensa
- **Comprometida** - Reducida desde la demanda completa
- **Final** - Último intento antes del litigio

Esto representa un esfuerzo genuino para resolver nuestra disputa sin el gasto, tiempo e incertidumbre del litigio. Sin embargo, estoy completamente preparado para perseguir todos los remedios legales si es necesario, incluyendo:

- Daños contractuales completos
- Daños por mala fe
- Daños punitivos donde apliquen
- Honorarios de abogado

- Quejas regulatorias
- Litigio público

La elección es suya: Aceptar esta contraoferta razonable, hacer una contrapropuesta realista, o enfrentar las consecuencias del litigio con sus riesgos y costos concomitantes.

Espero sinceramente que [Nombre del Transportista] reconsidere su posición y haga una oferta de acuerdo justa que refleje las pérdidas reales sostenidas y documentadas.

El tiempo es esencial. Esta contraoferta expira en 30 días, después de lo cual la demanda aumentará para incluir todos los daños consecuenciales, daños por mala fe y honorarios de abogado.

Respetuosamente,

[Su Firma]

[Su Nombre Impreso]

[Fecha]

ANEXOS

Documentación de Apoyo Completa:

1. ☒ Tres estimaciones de contratistas (detalladas, de contratistas licenciados)
2. ☒ Informe estructural del ingeniero (sellado PE)
3. ☒ Documentación fotográfica completa (antes, durante, después)
4. ☒ Permisos y requisitos municipales (actualizaciones de código)
5. ☒ Informe de experto en causa y origen (si aplica)
6. ☒ Inventario de propiedad personal (detallado con valores)
7. ☒ Recibos y documentación de ALE (todos los gastos)
8. ☒ Correspondencia previa (mostrando patrón)
9. ☒ Datos de precios del mercado (Xactimate o similar)
10. ☒ Documentación del impacto financiero (crédito, préstamos, etc.)

DISTRIBUCIÓN

cc: [Ajustador Público] - [Nombre]

cc: [Abogado] - [Nombre] (si está retenido)

cc: Archivo

NO COPIAR AÚN: Departamento de Seguros (se presentará si no se resuelve)

ADDENDUM: DISPUTAS ESPECÍFICAS LÍNEA POR LÍNEA

COMPARACIÓN DETALLADA DEL ALCANCE

(Adjuntar hoja de cálculo detallada comparando su estimación con las tasas del mercado)

Línea #	Artículo del Alcance	Unidad	Cantidad	Su Tasa	Tasa del Mercado	Diferencia	Notas
1.1	Remover techado	SQ	[#]	[\$[monto]]	[\$[monto]]	[\$[monto]]	Bajo mercado
1.2	Instalar revestimiento	SF	[#]	[\$[monto]]	[\$[monto]]	[\$[monto]]	Faltante
1.3	Instalar membrana	SQ	[#]	[\$[monto]]	[\$[monto]]	[\$[monto]]	Bajo precio
...	[Continuar para todos los artículos]						

CERTIFICACIÓN DE AUTORIDAD DE ACUERDO

Yo, [Su nombre], certifico que:

- 1. Tengo autoridad completa para resolver este reclamo
- 2. Esta contraoferta se hace de buena fe
- 3. La documentación proporcionada es verdadera y precisa
- 4. Ejecutaré documentos de acuerdo razonables
- 5. Prefiero el acuerdo al litigio

Sin embargo, si se rechaza esta contraoferta razonable, estoy preparado para perseguir todos los remedios legales disponibles para obtener una compensación justa por mis pérdidas.

LA CONTRAOFERTA EXPIRA: [Fecha - 30 días]
RESPUESTA SOLICITADA ANTES DE: [Fecha - 7 días]

Nota: Esta plantilla se proporciona solo con fines informativos y no constituye asesoramiento legal. Los usuarios deben personalizar todos los campos entre corchetes [] con su información específica y consultar con profesionales apropiados al tratar con negociaciones de reclamos de seguros.