

CARTA DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO - PLANTILLA

Marco Estratégico de Acuerdo

Categoría del Documento: Acuerdo y Pago

Número del Documento: 12 de 33

Nivel de Prioridad: CONFIDENCIAL - COMUNICACIÓN PROTEGIDA

INFORMACIÓN DEL RECLAMANTE

[Su Nombre Legal Completo]

[Su Dirección Completa]

[Ciudad, Estado, Código Postal]

[Número de Teléfono]

[Correo Electrónico]

[Fecha]

INFORMACIÓN DEL DESTINATARIO

COMUNICACIÓN CONFIDENCIAL DE ACUERDO

REGLA FEDERAL DE EVIDENCIA 408 - NEGOCIACIONES DE ACUERDO

CÓDIGO DE EVIDENCIA DEL ESTADO § [XXX] - COMUNICACIÓN PRIVILEGIADA

[Nombre de la Compañía de Seguros]

Departamento de Reclamos / Asesoría Legal

Attn: [Nombre del Ajustador/Abogado con Autoridad de Acuerdo]

[Dirección]

[Ciudad, Estado, Código Postal]

Vía: Correo Electrónico (Confidencial), Correo Certificado #[Número], Entrega en Mano

IDENTIFICACIÓN DEL ASUNTO

Re: Propuesta de Acuerdo - Sin Perjuicio

SOLO PARA FINES DE ACUERDO

- **Número de Póliza:** [Número de Póliza]
- **Número de Reclamo:** [Número de Reclamo]
- **Su Archivo #:** [Si se conoce]
- **Fecha de Pérdida:** [Fecha]

- **Dirección de la Propiedad:** [Dirección]
- **Ajustador:** [Nombre]
- **Abogado:** [Si está representado]

RESUMEN EJECUTIVO

Estimado/a [Nombre del Ajustador/Abogado]:

Esta carta presenta una propuesta integral de acuerdo para resolver todas las disputas relacionadas con el reclamo mencionado anteriormente. Esta comunicación es una discusión de acuerdo protegida bajo FRE 408 y disposiciones estatales similares. Nada aquí debe interpretarse como una admisión o usarse en ningún procedimiento excepto para hacer cumplir el acuerdo.

VENTANA DE OPORTUNIDAD DE ACUERDO: Esta propuesta expira el [Fecha - típicamente 30 días]

SECCIÓN 1: ESTADO ACTUAL DE LA DISPUTA

RESUMEN DE POSICIONES DEL RECLAMO

Componente	Posición del Reclamante	Posición del Transportista	Diferencia Disputada	Exposición por Mala Fe
Vivienda	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]
Contenidos	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]
ALE	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]
Actualizaciones de Código	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]
Honorarios Profesionales	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]
Subtotal Contrato	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	-
Daños por Mala Fe	[\$monto]	\$0	[\$monto]	Alto riesgo
Potencial Punitivo	[\$monto]	\$0	[\$monto]	Si se prueba
Honorarios de Abogado	[\$monto]	\$0	[\$monto]	Estatutario
CONTROVERSIA TOTAL	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]	[\$monto]

SECCIÓN 2: FORTALEZA DE LA POSICIÓN DEL ASEGURADO

ANÁLISIS DE COBERTURA - POR QUÉ PREVALECEREMOS

A. Cobertura Clara de la Póliza

Asunto de Cobertura	Lenguaje de la Póliza	Nuestra Posición	Evidencia de Apoyo	Probabilidad de Éxito
Causa de pérdida	"Todos los riesgos"	Peligro cubierto	Informes de expertos	95%
Extensión del daño	"Físico directo"	Estructura completa	Informe del ingeniero	90%
Valuación	"Costo de reemplazo"	RCV completo adeudado	Ofertas de contratistas	95%
ALE	"Aumento necesario"	Todo documentado	Recibos/registros	100%
Actualizaciones de código	"Ordenanza o ley"	Requerido por la ciudad	Permisos/avisos	90%

B. Superioridad de Documentación

Nuestro Paquete de Evidencia:

Tipo de Evidencia	Cantidad	Calidad	Credibilidad	Impacto
Informes de expertos	[#] independientes	Profesionales licenciados	Imparciales	Convincente
Estimaciones de contratistas	[#] detalladas	Licenciados/fiados	Tasas del mercado	Definitivo
Documentación fotográfica	[#] imágenes	Con marca de tiempo	Integral	Prueba visual
Registros municipales	Completos	Oficial	Fuente gubernamental	Autoritativo
Registros financieros	[Años]	Banco/crédito verificado	Terceros	Indiscutible

C. Evidencia de Mala Fe

Violaciones Documentadas:

Fecha	Tipo de Violación	Evidencia	Penalidad Estatutaria	Apoyo de Jurisprudencia
[Fecha]	Reconocimiento tardío	[# días] tarde	\$(monto)	[Cita del caso]
[Fecha]	Investigación inadecuada	Ignoró evidencia	\$(monto)	[Cita del caso]
[Fecha]	Evaluación sesgada	Fotos selectivas	\$(monto)	[Cita del caso]
[Fecha]	Oferta bajísima	[%] bajo mercado	\$(monto)	[Cita del caso]
[Fecha]	Tácticas coercitivas	Tómalo o déjalo	\$(monto)	[Cita del caso]
[Fecha]	Tergiversación	Disposiciones de póliza	\$(monto)	[Cita del caso]
[Fecha]	Retraso irrazonable	[#] días totales	\$(monto)	[Cita del caso]

SECCIÓN 3: RECONOCIMIENTO DE LA POSICIÓN DEL TRANSPORTISTA

ENTENDIENDO SU PERSPECTIVA

Aunque no estamos de acuerdo con sus posiciones, reconocemos sus argumentos:

Sus Posiciones Declaradas:

Asunto	Su Argumento	Nuestra Respuesta	Camino de Resolución
Causalidad	[Argumento del transportista]	La evidencia contradice	Testimonio de experto
Alcance	Daño limitado	Daño total probado	Inspección del sitio
Valuación	Costos más bajos posibles	Tasas del mercado documentadas	Verificación del contratista
Límites de póliza	Restricciones de cobertura	Ambigüedad en su contra	Interpretación legal
Deducible	Aplicación más alta	Ya aplicado	Prueba matemática

Reconocemos que el litigio implica riesgo para ambas partes.

SECCIÓN 4: ANÁLISIS DE RIESGO DE LITIGIO

EVALUACIÓN DE RIESGO MUTUO

SI ESTO PROCEDE A JUICIO

Recuperación Potencial del Asegurado:

Componente de Recuperación	Conservador	Probable	Agresivo	Base
Daños contractuales	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Límites de póliza
Daños por mala fe	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Consecuencial
Angustia emocional	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Severidad
Daños punitivos	\$0	\$(monto)	\$(monto)	Basado en conducta
Honorarios de abogado	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Estatutario/contrato
Intereses/costos	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	Desde fecha de pérdida
Exposición Total	\$(monto)	\$(monto)	\$(monto)	

Riesgos de Litigio del Transportista:

Categoría de Riesgo	Nivel de Impacto	Probabilidad	Impacto de Costo	Preocupación Estratégica
Riesgos Legales				
Veredicto adverso	Alto	75%	\$(monto)	Precedente establecido
Hallazgo de mala fe	Severo	60%	\$(monto)	Exposición punitiva
Potencial de acción colectiva	Extremo	20%	\$(millones)	Prácticas sistémicas
Riesgos de apelación	Medio	50%	\$(monto)	Años adicionales
Riesgos Comerciales				
Exposición de descubrimiento	Alto	100%	Prácticas reveladas	Daño competitivo
Deposiciones ejecutivas	Medio	90%	Tiempo/distracción	Impacto gerencial
Producción de documentos	Alto	100%	Directrices expuestas	Secretos comerciales
Riesgos Regulatorios				
Investigación del DOI	Alto	70%	Multas/monitoreo	Costos de cumplimiento
Examen de conducta del mercado	Severo	40%	Toda la industria	Cambios sistémicos
Implicaciones de licencia	Bajo	10%	Impacto comercial	Catastrófico
Riesgos de Reputación				
Cobertura mediática	Alto	80%	Daño a la marca	Pérdida de clientes
Redes sociales	Cierto	100%	Potencial viral	Impacto duradero
Veredicto del demandante	Alto	75%	Registro público	Daño de marketing

SECCIÓN 5: BENEFICIOS MUTUOS DEL ACUERDO

OPORTUNIDAD DE RESOLUCIÓN GANAR-GANAR

Beneficio	Para el Asegurado	Para el Transportista	Valor Mutuo
Beneficios Inmediatos			
Certeza	Recuperación garantizada	Costo conocido	Riesgo eliminado
Velocidad	Fondos ahora vs. años	Reclamo cerrado	Recursos liberados
Ahorro de costos	Sin honorarios de abogado	Sin costos de defensa	\$\$[monto] ahorrado
Privacidad	Asuntos personales privados	Prácticas protegidas	Confidencialidad
Beneficios a Largo Plazo			
Relación	La póliza continúa	Cliente retenido	Primas futuras
Precedente	Sin fallo adverso	Sin mal precedente	Flexibilidad mantenida
Finalidad	Cierre completo	Archivo cerrado	Sin apelaciones
Reputación	Resolución amistosa	Sin pérdida pública	Resultado positivo

SECCIÓN 6: PROPUESTAS DE ACUERDO

PROPUESTA DE ACUERDO PRINCIPAL

PROPUESTA A - RESOLUCIÓN INTEGRAL

Términos Económicos:

Componente	Monto	Términos de Pago	Condiciones
Pago Base	\$\$[monto]	Dentro de 30 días	Daños documentados
Suplementario	\$\$[monto]	Tras documentación	Artículos adicionales
Intereses	\$\$[monto]	Incluido	Desde [fecha]
TOTAL	\$\$[monto]		

Términos No Económicos:

1. **Alcance de Liberación:** Liberación general mutua de todos los reclamos
2. **Confidencialidad:** Términos confidenciales, existencia no
3. **No Difamación:** Mutua, con excepciones
4. **Tratamiento Fiscal:** Asignación acordada para fines fiscales
5. **Sin Admisión:** Sin admisión de culpabilidad

6. **Desestimación:** Con perjuicio si hay litigio pendiente

PROPUESTAS ALTERNATIVAS

PROPUESTA B - DESCUENTO POR RESOLUCIÓN RÁPIDA

Para Ejecución Dentro de 7 Días:

Componente	Estándar	Resolución Rápida	Ahorro para el Transportista
Monto de demanda	[\$[monto]]	[\$[monto]]	[\$[monto]]
Procesamiento	30 días	7 días	Cierre inmediato
Documentación	Paquete completo	Simplificado	Carga reducida
Liberación	Detallada	Formulario simple	Costos legales ahorrados

Beneficios: Cierre inmediato, costos legales reducidos, proceso simplificado

PROPUESTA C - ACUERDO ESTRUCTURADO

Pagos a lo Largo del Tiempo:

Pago	Fecha	Monto	Propósito	VP Total
Inicial	Inmediato	[\$[monto]]	Necesidades de emergencia	[\$[monto]]
Segundo	[30 días]	[\$[monto]]	Inicio de reparaciones	[\$[monto]]
Tercero	[60 días]	[\$[monto]]	Finalización	[\$[monto]]
Final	[90 días]	[\$[monto]]	Resolución completa	[\$[monto]]
Total		[\$[monto]]		[\$[monto]]

Beneficios: Gestión del flujo de efectivo, ventajas fiscales, potencial de ganancia

PROPUESTA D - RESOLUCIÓN HÍBRIDA

Pago Mixto/Servicios:

Componente	Valor en Efectivo	Valor del Servicio	Valor Total
Pago en efectivo	[\$[monto]]	-	[\$[monto]]
Contratista del transportista	-	[\$[monto]]	[\$[monto]]
Pago directo al proveedor	-	[\$[monto]]	[\$[monto]]
Paquete Total	[\$[monto]]	[\$[monto]]	[\$[monto]]

Beneficios: Control de calidad, garantía, logística simplificada

SECCIÓN 7: CONDICIONES DEL ACUERDO

CONDICIONES PARA EL ACUERDO

Términos Estándar Requeridos:

Condición	Descripción	Negociable	Prioridad
Términos Esenciales			
Pago completo	Según lo acordado	No	Crítico
Pago oportuno	Dentro del plazo	Limitado	Alto
Fondos claros	Pago verificado	No	Crítico
Términos de Liberación			
Alcance definido	Reclamos cubiertos	Sí	Alto
Excepciones	Reclamos futuros	Sí	Medio
Indemnización	Mutua/limitada	Sí	Bajo
Confidencialidad			
Términos confidenciales	Monto/detalles	Sí	Medio
Existencia divulgada	Se puede decir que se resolvió	Sí	Bajo
Excepciones	Requisitos legales	No	Requerido

REQUISITOS DE DOCUMENTACIÓN

Al Llegar a un Acuerdo, Proporcionará:

- 1. ☒ Acuerdo de liquidación ejecutado
- 2. ☒ Liberación general (mutua)
- 3. ☒ Desestimación con perjuicio (si aplica)
- 4. ☒ W-9 para informes fiscales
- 5. ☒ Acuerdo de indemnización
- 6. ☒ Acuerdo de confidencialidad

SECCIÓN 8: CRONOGRAMA DE NEGOCIACIÓN

CRONOGRAMA Y PROCESO DE RESPUESTA

Fecha	Acción	Parte Responsable	Fecha Límite
[Hoy]	Propuesta entregada	Asegurado	Completo
[+3 días]	Acuse de recibo	Transportista	Requerido

Fecha	Acción	Parte Responsable	Fecha Límite
[+7 días]	Respuesta inicial	Transportista	Aceptación/contraoferta
[+10 días]	Reunión/conferencia	Ambos	Si es necesario
[+14 días]	Posiciones finales	Ambos	Últimas ofertas
[+21 días]	Documentación	Ambos	Si se acuerda
[+30 días]	Expiración	-	Propuesta retirada

SECCIÓN 9: BASE PARA EL COMPROMISO

JUSTIFICACIÓN DEL MONTO PROPUESTO

Cálculo del Compromiso:

Factor	Valor Completo	Compromiso	Reducción	Justificación
Daños contractuales	[\$monto]	[\$monto]	[%]	Riesgo de litigio
Daños por mala fe	[\$monto]	[\$monto]	[%]	Desafíos de prueba
Daños punitivos	[\$monto]	\$0	100%	Incierto
Honorarios de abogado	[\$monto]	\$0	100%	Evitado
Valor temporal	[\$monto]	[\$monto]	[%]	Pago inmediato
Total	[\$monto]	[\$monto]	[%]	Compromiso justo

SECCIÓN 10: PROPUESTA DE REUNIÓN

DETALLES DE LA CONFERENCIA DE ACUERDO

Estructura de Reunión Propuesta:

Elemento	Opción 1	Opción 2	Opción 3
Formato	En persona	Videoconferencia	Teléfono
Fecha	[Fecha]	[Fecha]	[Fecha]
Duración	Medio día	2 horas	1 hora
Ubicación	[Sitio neutral]	Zoom/Teams	Llamada de conferencia
Participantes			
Lado del asegurado	Usted + abogado	Usted + PA	Usted
Lado del transportista	Ajustador + supervisor	Ajustador + abogado	Ajustador
Neutral	Mediador	Ninguno	Ninguno

Agenda:

- 1. Posiciones de apertura (15 min cada uno)
- 2. Discusión de temas clave (45 min)
- 3. Sesiones de descanso (30 min)
- 4. Intercambio de propuestas (30 min)
- 5. Resolución o próximos pasos (15 min)

SECCIÓN 11: OPCIÓN DE MEDIACIÓN

RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE DISPUTAS

Si Falla la Negociación Directa:

Propuesta de Mediación:

Componente	Propuesta	Alternativa	Acuerdo Necesario
Mediador	[Nombre 1]	[Nombre 2]	Selección mutua
Costo	División 50/50	El transportista paga	Negociar
Ubicación	[Ciudad]	Virtual	Conveniencia
Fecha	[Opciones de fecha]	Por determinar	Dentro de 60 días
Duración	Día completo	Medio día	Según sea necesario
Autoridad	Acuerdo completo	Parámetros	Tomadores de decisión

Beneficios de la Mediación:

- Facilitador neutral
- Proceso confidencial
- Prueba de realidad
- Soluciones creativas
- Alta tasa de éxito

SECCIÓN 12: CONFIRMACIÓN DE AUTORIDAD

VERIFICACIÓN DE AUTORIDAD DE ACUERDO

Por Favor Confirme Su Autoridad:

Nivel de Autoridad	Monto	Confirmación Necesaria	De Quién
Ajustador	Hasta \$[monto]	Actual	Usted
Supervisor	Hasta \$[monto]	Si se excede	[Nombre]
Gerente	Hasta \$[monto]	Si se excede	[Nombre]
Director	Hasta \$[monto]	Si se excede	[Nombre]
VP/Ilimitado	Por encima de \$[monto]	Si se excede	[Nombre]

Si la autoridad es limitada, por favor:

- 1. Identificar al tomador de decisiones
- 2. Organizar la participación
- 3. Obtener pre-aprobación
- 4. Acelerar el proceso

SECCIÓN 13: DOCUMENTACIÓN DE APOYO

DISPONIBLE PARA REVISIÓN

Paquete Completo de Documentación:

Categoría del Documento	Descripción	Formato	Volumen	Disponible
Evidencia de Daños				
Informes de expertos	[#] Profesional	PDF	[Páginas]	Inmediato
Estimaciones de contratistas	[#] Detalladas	PDF	[Páginas]	Inmediato
Fotos/videos	Integral	Digital	[#] archivos	Inmediato
Registros municipales	Permisos/avisos	PDF	[Páginas]	Inmediato
Impacto Financiero				
Estados de cuenta bancarios	Prueba de gastos	PDF	[Páginas]	A petición
Impacto crediticio	Puntaje/informes	PDF	[Páginas]	A petición
Declaraciones de impuestos	Verificación de ingresos	PDF	[Años]	Si es necesario
Investigación Legal				
Memorando de jurisprudencia	Posiciones de apoyo	PDF	[Páginas]	Disponible
Análisis estatutario	Violaciones/remedios	PDF	[Páginas]	Disponible
Veredictos del jurado	Casos comparables	PDF	[Páginas]	Disponible
Evidencia de Mala Fe				
Cronología	Cronología	PDF	[Páginas]	Inmediato
Correspondencia	Todas las comunicaciones	PDF	[Páginas]	Inmediato
Llamadas grabadas	Si aplica	Audio	[Horas]	Tras acuerdo

SECCIÓN 14: PRÓXIMOS PASOS

ELEMENTOS DE ACCIÓN

Su Respuesta Debe Incluir:

1. Acuse de recibo de la propuesta
2. Indicación de interés en el acuerdo
3. Contrapropuesta si los términos son inaceptables
4. Disponibilidad de reunión si se desea conferencia
5. Confirmación de autoridad para el rango
6. Cronograma para decisión/respuesta

Estamos Preparados Para:

1. Proporcionar documentación adicional
2. Reunirnos a su conveniencia

3. Considerar contraofertasrazonables
4. Participar en mediación
5. Ejecutar el acuerdo rápidamente
6. Mantener confidencialidad

SECCIÓN 15: RESERVA DE DERECHOS

DERECHOS RESERVADOS

Si No Se Llega a un Acuerdo:

1. Todos los reclamos y defensas preservados
2. Esta oferta no puede usarse en el juicio
3. Las demandas futuras excederán este monto
4. Se perseguirán reclamos de mala fe
5. Se buscarán daños punitivos
6. Se explorará el potencial de acción colectiva
7. Se presentarán quejas regulatorias
8. Se considerarán opciones de medios

Esta Propuesta Es:

- Sin perjuicio
- Inadmisible bajo FRE 408
- Discusión confidencial de acuerdo
- No una admisión
- Revocable después de la expiración

SECCIÓN 16: ARGUMENTO DE CIERRE

POR QUÉ TIENE SENTIDO EL ACUERDO

Análisis Costo-Beneficio:

Factor	Costo de Litigio	Ahorro del Acuerdo	ROI
Perspectiva del Transportista			
Costos de defensa	\${[monto]}	\${[monto]}	[%]
Riesgo de veredicto	\${[monto]}	\${[monto]}	[%]
Tiempo/recursos	[Meses/años]	Inmediato	Invaluable
Reputación	Potencialmente severo	Protegido	Preservado
Beneficio Total	Evitar \${[monto]}	Ahorrar \${[monto]}	[%] ROI

Juicio Comercial:

El acuerdo propuesto de \${[monto]} representa:

- [%] de descuento de la demanda completa
- [%] de daños documentados
- Valor justo considerando riesgos
- Solución comercial a problema legal
- Resolución ganar-ganar

CONCLUSIÓN

Ambas partes se benefician de una resolución razonable ahora versus un litigio prolongado. Esta propuesta:

1. Compensa justamente las pérdidas documentadas
2. Evita años de litigio
3. Elimina el riesgo para ambas partes
4. Preserva las relaciones comerciales
5. Logra cierre y certeza

Los méritos legales favorecen al asegurado, pero reconocemos el valor del acuerdo. Su compañía tiene la oportunidad de resolver este reclamo de manera profesional y eficiente.

Esperamos sinceramente que [Nombre del Transportista] dé a esta propuesta una consideración seria y responda constructivamente.

Permanezco disponible para discusión y espero su respuesta.

Respetuosamente presentado,

[Su Firma]

[Su Nombre Impreso]

[Fecha]

CONFIDENCIAL - COMUNICACIÓN DE ACUERDO
NO PARA PRESENTAR - PROTEGIDO POR FRE 408

ANEXOS

Si Se Solicita:

1. ☒ Resumen de documentación de daños
2. ☒ Extractos del informe de expertos
3. ☒ Memorando legal
4. ☒ Investigación de veredictos del jurado
5. ☒ Borrador del acuerdo de liquidación

DISTRIBUCIÓN

cc: [Su Abogado] - Confidencial

cc: [Ajustador Público] - Confidencial

NO COPIAR: DOI, Tribunal, Archivo Público

ESTA OFERTA EXPIRA: [Fecha y Hora]

POR FAVOR RESPONDA ANTES DE: [Fecha Anterior]

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 acuerdos de reclamos de seguros. Este documento contiene comunicaciones confidenciales de acuerdo protegidas bajo las reglas de evidencia aplicables.