

¿CÓMO SE PREPARA SU EMPRESA PARA UN LITIGIO IMPORTANTE?

LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CONFLICTO: UNA VENTAJA COMPETITIVA

MARZO 2026

En el dinámico entorno empresarial actual, los conflictos comerciales son prácticamente inevitables. Retrasos en el cumplimiento de contratos, desacuerdos entre socios, disputas con proveedores o reclamaciones de clientes pueden escalar rápidamente hasta convertirse en litigios complejos que comprometen recursos significativos de la empresa.

Una de las percepciones más comunes (y potencialmente más costosas) es asumir que un litigio comienza únicamente cuando se presenta una demanda formal o se inicia un procedimiento de arbitraje. **La realidad es que muchos litigios se ganan o se pierden mucho antes de que el caso llegue a un tribunal.** La forma en que su empresa gestiona un conflicto desde sus primeras etapas puede influir significativamente tanto en el resultado final del caso como en los costos totales que implica enfrentarlo.

Este artículo explora cómo las empresas pueden prepararse estratégicamente para litigios importantes y por qué esta preparación temprana representa no solo una medida defensiva, sino una verdadera ventaja competitiva.

UN LITIGIO BIEN ATENDIDO EMPIEZA ANTES DE LA DEMANDA

Cuando surge un conflicto relevante, muchas empresas tienden a abordarlo únicamente como un problema comercial inmediato, buscando soluciones operativas o de negociación sin considerar las implicaciones legales futuras. Si bien esta

aproximación tiene mérito, puede resultar insuficiente cuando existe la posibilidad real de que la disputa escale a un procedimiento judicial o arbitral.

Una **preparación temprana marca la diferencia** entre una posición procesal sólida y una situación vulnerable. Las empresas que invierten en una gestión estratégica desde las primeras señales de conflicto no solo mejoran sus probabilidades de éxito en caso de litigio, sino que también están mejor posicionadas para alcanzar acuerdos favorables antes de llegar a tribunales.

ACCIONES CLAVE PARA PREPARARSE ESTRATÉGICAMENTE

Cuando un conflicto muestra potencial de escalamiento, existen acciones concretas que pueden marcar una diferencia sustancial en el desenlace del caso. Entre las más relevantes, tenemos las siguientes:

1. **Preservación de información y documentos: protegiendo su evidencia**

En la mayoría de los litigios comerciales, la evidencia

documental es determinante. Correos electrónicos, mensajes internos, contratos, órdenes de compra, reportes operativos, minutas de reuniones e incluso conversaciones por mensajería instantánea pueden convertirse en pruebas clave para reconstruir los hechos y sustentar la posición de su empresa.

La pérdida, destrucción o alteración de esta información (incluso si es involuntaria) puede debilitar significativamente su caso. Más aún, en algunos contextos, la destrucción de evidencia relevante después del surgimiento de un conflicto puede generar consecuencias legales adicionales.

2. Reconstrucción cronológica de los hechos: entendiendo la narrativa

Antes de iniciar cualquier procedimiento legal, resulta fundamental entender con claridad cómo ocurrió el conflicto. Esto implica reconstruir cronológicamente los eventos relevantes, identificar las decisiones tomadas por ambas partes y analizar cómo podrían ser interpretados estos hechos por un juez o tribunal arbitral.

3. Evaluación temprana y objetiva de riesgos: tomando decisiones informadas

No todos los conflictos empresariales deben necesariamente terminar en litigio. Una evaluación objetiva del caso (incluyendo sus fortalezas, debilidades y posibles escenarios de resultado) permite tomar decisiones estratégicas más informadas sobre cómo proceder.

Esta evaluación debe considerar:

- La solidez de los fundamentos legales de su posición
- La calidad y disponibilidad de la evidencia
- Los precedentes judiciales o arbitrales aplicables
- Las fortalezas y debilidades de la contraparte
- El costo-beneficio estimado de diferentes cursos de acción

En algunos casos, esta evaluación confirmará la conveniencia de iniciar acciones legales o defender vigorosamente una reclamación. En otros, puede revelar que soluciones alternativas como la negociación estructurada, la mediación o incluso ajustes operativos representan alternativas más eficientes y menos riesgosas.

4. Coordinación interna efectiva: alineando a toda la organización

Los litigios relevantes rara vez son responsabilidad exclusiva del área jurídica. Con frecuencia requieren la participación activa de áreas operativas, financieras, comerciales e incluso de la alta dirección.

LOS COSTOS OCULTOS DE LOS LITIGIOS EMPRESARIALES

Cuando las empresas evalúan el costo de un litigio, normalmente consideran únicamente los honorarios legales y los gastos directos del procedimiento (peritos, árbitros, costas judiciales, etc.). Sin embargo, los costos reales de una disputa empresarial suelen ser significativamente más amplios y, en muchos casos, menos visibles hasta que se materializan. Algunos de ellos pueden ser:

- Tiempo del equipo directivo
- Impacto en relaciones comerciales
- Incertidumbre financiera
- Riesgos reputacionales

LA VENTAJA DE UNA ESTRATEGIA TEMPRANA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

No todos los conflictos empresariales deben necesariamente terminar en un litigio prolongado. De hecho, las empresas más sofisticadas reconocen que el litigio es una herramienta más dentro de un arsenal amplio de mecanismos de resolución de disputas, y no necesariamente la primera opción.

REFLEXIÓN FINAL: EL LITIGIO COMO DECISIÓN ESTRATÉGICA

Los litigios empresariales no son únicamente procesos jurídicos técnicos; también representan decisiones estratégicas que pueden afectar la operación, las relaciones comerciales, la estabilidad financiera e incluso la reputación de una empresa.

Las organizaciones que adoptan un enfoque preventivo (preparándose desde las primeras etapas del conflicto, entendiendo los costos reales y ocultos de una disputa, y evaluando objetivamente sus opciones) suelen estar en una mejor posición para proteger sus intereses de manera más efectiva, gestionar riesgos y toma de decisiones, entre otras cuestiones.

En un contexto donde los conflictos comerciales pueden escalar rápidamente y donde los costos de una mala gestión pueden ser muy elevados, contar con asesoría estratégica desde las primeras etapas del conflicto no es un lujo sino una necesidad empresarial.

La pregunta no es si su empresa enfrentará conflictos comerciales significativos, sino qué tan preparada estará cuando estos surjan.

En nuestra Firma, acompañamos a empresas en la gestión estratégica de conflictos, desde la evaluación temprana hasta la representación en litigios complejos. Si su empresa enfrenta una disputa relevante o desea implementar mejores prácticas preventivas, estamos a su disposición para conversar sobre cómo podemos apoyarle.

José Antonio Moreno
Asociado
jmoreno@s-s.mx