

GANAR EL JUICIO NO SIEMPRE BASTA: MEDIDAS CAUTELARES COMO HERRAMIENTA PARA ASEGURAR EL RESULTADO DEL LITIGIO

AGOSTO 2026

Una sentencia favorable no garantiza la recuperación de un crédito. En la práctica, muchas empresas invierten tiempo y recursos en un litigio mercantil, obtienen una condena a su favor y, al momento de ejecutarla, descubren que el deudor ya no tiene bienes suficientes, vació cuentas, transmitió activos o se declaró insolvente. Las medidas cautelares son la herramienta procesal diseñada para evitar ese escenario, pero su eficacia depende de que la empresa actúe oportunamente y con una estrategia adecuada.

EL PROBLEMA: GANAR EL JUICIO Y NO COBRAR

Uno de los escenarios más frustrantes para una empresa en litigio es obtener una sentencia favorable que, en la práctica, resulta inejecutable.

Durante la tramitación del juicio, existe el riesgo de que el patrimonio del deudor resulte insuficiente al momento de la ejecución. La transmisión de activos, la disposición de recursos depositados en cuentas, la constitución de gravámenes o, simplemente, el deterioro de la situación financiera del obligado pueden provocar que una sentencia jurídicamente favorable tenga una utilidad económica limitada.

Por ello, en determinadas controversias mercantiles resulta conveniente analizar desde las primeras etapas del conflicto no solamente la viabilidad de la acción, sino también las posibilidades reales de ejecutar una eventual condena.

¿QUÉ SON LAS MEDIDAS CAUTELARES EN MATERIA MERCANTIL?

Las medidas cautelares, reguladas en el Código de Comercio bajo la figura de providencias precautorias,

constituyen una herramienta procesal relevante para preservar bienes susceptibles de ejecución y procurar que una eventual sentencia favorable conserve eficacia material.

En materia mercantil, el Código de Comercio prevé diversas modalidades: la retención de bienes, el embargo precautorio, el aseguramiento de cuentas bancarias y otras medidas orientadas a preservar el patrimonio del obligado mientras se resuelve la controversia.

Su finalidad no es resolver el fondo del litigio ni anticipar una condena; es mantener las condiciones necesarias para que, si la empresa obtiene una sentencia a su favor, pueda hacerla efectiva.

EL MOMENTO ESTRATÉGICO: CUÁNDO SOLICITAR UNA MEDIDA CAUTELAR

Uno de los factores más relevantes en la eficacia de una medida cautelar es el momento en que se solicita. Las providencias precautorias pueden pedirse antes de la demanda, al inicio del juicio o durante su tramitación. Cada momento tiene implicaciones distintas.

Desde la perspectiva estratégica, promover una providencia precautoria antes de la presentación de la demanda puede resultar especialmente relevante cuando existen elementos objetivos que permiten advertir un riesgo respecto de la permanencia o suficiencia de los bienes del futuro demandado. En esos casos, esperar al desarrollo ordinario del procedimiento podría disminuir la utilidad de la medida.

No obstante, la oportunidad procesal debe analizarse cuidadosamente. La sola existencia de un adeudo no necesariamente justifica la adopción de una medida cautelar. Es indispensable identificar y acreditar los extremos exigidos por la legislación para la providencia concreta que se pretende obtener, así como aportar elementos suficientes que permitan al órgano jurisdiccional valorar su necesidad.

Por ello, la determinación de solicitar una medida cautelar no debe responder únicamente a una lógica procesal. También exige valorar las características del crédito, la información disponible respecto del patrimonio y comportamiento del deudor, la evidencia existente, el costo de la medida, las garantías que en su caso deban otorgarse y las consecuencias que su promoción pueda tener dentro de la estrategia general del litigio.

RIESGOS Y LÍMITES

Las medidas cautelares no son herramientas de aplicación automática. Para que un juez las decrete, generalmente se requiere acreditar la existencia de un crédito líquido y exigible, expresar un temor fundado de que los bienes podrían ser ocultados o enajenados, y demostrar la proporcionalidad de la medida solicitada.

Una solicitud mal fundamentada puede ser desechada, lo que no solo retrasa la protección del

acreedor, sino que puede revelar anticipadamente la estrategia litigiosa. Asimismo, si la medida se otorga pero después se revoca o el acreedor no obtiene sentencia favorable, puede quedar expuesto a una reclamación por daños y perjuicios derivados de la providencia.

Por ello, la calidad técnica de la solicitud y la solidez de la evidencia que la sustenta son factores críticos. Una medida cautelar bien planteada protege; una mal ejecutada puede convertirse en un problema adicional.

Si tu empresa utiliza cláusulas arbitrales en sus contratos -o *está evaluando hacerlo*- es fundamental contar con una estrategia que proteja la eficacia de esos acuerdos ante posibles intervenciones judiciales. Nuestro equipo de resolución de controversias puede asesorarte en el diseño de cláusulas robustas y en la defensa de eventuales procesos arbitrales.

CONCLUSIÓN

Las medidas cautelares no son un lujo procesal ni un trámite accesorio al juicio. Son una decisión estratégica que puede definir si el litigio tiene un resultado económicamente útil para la empresa o si termina en una sentencia favorable pero inejecutable.

La diferencia entre recuperar un crédito y enfrentar una condena sin bienes que ejecutar puede depender de si la empresa actuó oportunamente para asegurar activos antes de que desaparecieran.

En ese contexto, la evaluación de si procede solicitar una medida cautelar debe realizarse con visión de negocio, no solo procesal. Cada caso exige analizar la solidez del crédito, la situación patrimonial del deudor, el momento oportuno, los riesgos de la solicitud y la proporcionalidad de la medida.