

MEDIACIÓN AD HOC EN MÉXICO: UNA HERRAMIENTA FLEXIBLE PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y LA PRESERVACIÓN DE RELACIONES DE NEGOCIO

DICIEMBRE 2025

Resumen Ejecutivo:

- La mediación ad hoc permite a las partes diseñar libremente el proceso —mediador, reglas y tiempos— y alinearlos con sus necesidades comerciales y contractuales.
- Frente al litigio tradicional, ofrece una vía más rápida y eficiente, con menores costos y una protección reforzada de la información y la reputación.
- Al privilegiar acuerdos construidos por las propias partes, facilita la preservación de relaciones comerciales de largo plazo.

En un entorno legal y empresarial dinámico, la mediación *ad hoc* ha surgido como una alternativa a los típicos procedimientos contenciosos en México. El desarrollo de este medio alterno de solución de controversias (“**MASC**”) está impulsado -esencialmente- por la necesidad de las empresas de resolver disputas con mayor rapidez, eficiencia y control, especialmente en un contexto sociopolítico en el que la percepción sobre la agilidad y certidumbre del sistema judicial en nuestro país, han tenido un papel protagónico en la toma de decisiones estratégicas de negocios.

A diferencia de los métodos adversariales tradicionales que se basan en decisiones vinculantes tomadas por un tercero (normalmente un Juez o árbitro), la mediación es un proceso de resolución de conflictos en el que un tercero neutral actúa como intermediario en una negociación entre las partes, fomentando una conversación constructiva donde surgen soluciones creativas y generalmente aceptables para las partes en conflicto.

En particular, la mediación *ad hoc* se conoce por ser un modelo en el que las partes pactan directamente todos los aspectos del proceso, desde la selección

del mediador hasta el calendario, las reglas de procedimiento y los honorarios del mediador, creando conjuntamente un mecanismo que se adapta a sus necesidades contractuales y comerciales. Este método difiere de la mediación institucionalizada, en la que un centro de mediación proporciona una estructura predefinida y supervisión administrativa. En la práctica empresarial mexicana, la mediación *ad hoc* se ha convertido en una ventaja competitiva para aquellos que desean tener control total sobre cómo y cuándo resolver sus disputas.

Una virtud clave de este tipo de mediación es su flexibilidad operativa. Las partes pueden celebrar un acuerdo de mediación desde el momento en que pactan su relación contractual -es decir, *incorporar una cláusula de mediación ad hoc en el contrato respectivo*-, o bien convenir someterse a este método cuando surja una controversia específica. Esta libertad de elección permite a las empresas ajustar el proceso a la naturaleza del conflicto y a sus prioridades de negocio, sin necesidad de esperar a que un litigio avance en los tribunales o de pactar este MASC con antelación.

En la práctica, la mediación *ad hoc* tiene beneficios

concretos para la resolución de disputas civiles y comerciales. Primero, favorece la rapidez y eficiencia en comparación con los procesos judiciales, que pueden prolongarse por años. Esto no solo reduce costos directos de asesoría legal y gastos procesales, sino que también minimiza el impacto indirecto en la operación normal del negocio.

Además, al tratarse de un proceso que es completamente confidencial, diseñado e impulsado por las partes, la mediación *ad hoc* protege la información sensible y la reputación corporativa, lo que es especialmente valioso en disputas comerciales donde la publicidad de un conflicto podría afectar relaciones estratégicas o la percepción del mercado.

Otro beneficio importante es que los acuerdos alcanzados mediante este método reflejan las soluciones propias de las partes, alineadas con sus intereses reales y no con una imposición externa. Esto puede traducirse en relaciones comerciales más resilientes y en soluciones que facilitan el futuro acercamiento entre las partes, lo cual cobra aún más relevancia entre partes que hacen negocios de forma continua o que tienen una relación comercial de muchos años que les interesa conservar.

Como con cualquier herramienta, las limitaciones inherentes al uso de la mediación *ad hoc* deben ser cuidadosamente analizadas en cada caso. Al no estar regida por reglas institucionales preestablecidas, el éxito del proceso depende en gran medida de la voluntad y cooperación de las partes; si alguna no está dispuesta a negociar de buena fe, o no quiere hacerse concesiones mutuas con su contraria, la mediación puede no prosperar.

Ello, aunado al hecho de que al no tratarse de una decisión impuesta por un órgano judicial, cualquier acuerdo alcanzado entre las partes requiere

formalización adicional para tener fuerza ejecutiva frente a terceros (por ejemplo, mediante un convenio de mediación, escritura pública o reconocimiento judicial).

Todas estas características encapsulan -en cierta medida- la esencia de la mediación en sí: un mecanismo que profundiza el control que cada parte tiene sobre el resultado, pero exige un compromiso proactivo de cada una para traducir ese control en una resolución efectiva. Por eso es por lo que se afirma que la mediación *ad hoc* es particularmente apropiada cuando están en juego lazos comerciales de larga data y se requiere una intervención más integral que la simple conclusión de un juicio, y evitar el desgaste que ello implica.

El contexto actual del sistema judicial mexicano (con reformas que han planteado debates válidos sobre la imparcialidad, la especialización y la carga de trabajo de los tribunales) ha impulsado al sector privado a revalorar los MASC como mecanismos complementarios. En particular, la mediación *ad hoc* permite a las empresas sortear incertidumbres y costos asociados con el litigio tradicional, al tiempo que se alinean con prácticas modernas de gestión de riesgo legal que se centran en soluciones consensuadas y rápidas, las cuales suelen ser más eficientes.

Por lo tanto, la mediación *ad hoc* en México proporciona una alternativa estratégica y flexible para disputas civiles y comerciales. Su capacidad para integrarse desde la etapa contractual o como una opción tras el surgimiento de un conflicto, hace que las empresas se sientan mejor capacitadas para gestionar disputas de una manera más eficiente, predecible y controlada.

Julio Butrón
Asociado
jbutron@s-s.mx