

¿ESTÁ CAMBIANDO LA FORMA DE RESOLVER CONFLICTOS EN MÉXICO?

LA CRECIENTE IMPORTANCIA DE LOS MECANISMOS DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN UN ENTORNO DE TRANSICIÓN

JUNIO 2026

Resumen Ejecutivo:

- Los recientes cambios derivados de la reforma judicial en México han llevado a empresas e inversionistas a prestar mayor atención a la forma en que resolverán sus controversias, fortaleciendo el interés por mecanismos como el arbitraje, la mediación y otros métodos alternativos de solución de disputas.
- En un entorno que demanda mayor certidumbre y previsibilidad, las cláusulas de resolución de controversias han adquirido un papel estratégico dentro de la gestión de riesgos, convirtiéndose en un factor clave para la planeación de inversiones y la estructuración de operaciones comerciales.

Durante los últimos meses, la discusión pública sobre la reforma judicial ha generado diversas interrogantes respecto al futuro del sistema de impartición de justicia en México. La elección popular de juzgadores, la reestructuración de órganos jurisdiccionales y los cambios en los criterios de designación han puesto en el centro del debate la independencia y especialización del Poder Judicial. Más allá de las posturas que existen sobre dichos cambios, una realidad parece cada vez más evidente: las empresas están prestando mayor atención a la forma en que resolverán sus controversias.

Históricamente, las empresas han dedicado gran parte de sus esfuerzos a estructurar sus operaciones comerciales; hoy, un número creciente de organizaciones también está evaluando con mayor detenimiento cómo resolverán sus conflictos.

Este fenómeno resulta particularmente relevante en un momento en el que México continúa atrayendo inversiones nacionales y extranjeras en sectores estratégicos como manufactura, infraestructura, ener-

gía, logística y tecnología. Para muchas empresas e inversionistas, la certeza respecto de los mecanismos disponibles para resolver una disputa se ha convertido en un factor tan determinante como las condiciones comerciales o financieras de una operación.

En operaciones de largo plazo o con componentes transfronterizos, la previsibilidad respecto de cómo y dónde se resolverá una eventual controversia suele ser un elemento determinante al momento de evaluar riesgos y tomar decisiones de inversión.

En este contexto, temas que históricamente ocupaban apenas unas cuantas líneas al final de los contratos (como las cláusulas de jurisdicción, arbitraje o mecanismos alternativos de solución de controversias) han comenzado a adquirir una relevancia estratégica.

¿POR QUÉ AHORA?

La atención que actualmente reciben los mecanismos

de resolución de controversias no puede analizarse de forma aislada del contexto institucional que atraviesa México.

Los cambios derivados de la reforma judicial (en particular, la elección por voto popular de jueces, magistrados y ministros, así como la creación del Tribunal de Disciplina Judicial) han generado cuestionamientos dentro de distintos sectores empresariales respecto de la especialización de los órganos jurisdiccionales, la previsibilidad de las decisiones judiciales y los tiempos requeridos para resolver controversias complejas.

Independientemente de la evolución que tengan dichos cambios en los próximos años, lo cierto es que muchas empresas han comenzado a revisar con mayor detenimiento las herramientas jurídicas disponibles para gestionar potenciales conflictos.

Desde esta perspectiva, mecanismos como el arbitraje comercial, la mediación y otros métodos alternativos de solución de controversias han adquirido una relevancia renovada dentro de las estrategias de administración de riesgos corporativos.

Lo anterior no significa que los tribunales judiciales dejarán de desempeñar un papel fundamental en la protección de derechos y la solución de controversias. Sin embargo, sí refleja una tendencia cada vez más visible: las empresas buscan contar con mayores niveles de certeza y previsibilidad respecto de la forma en que podrían resolverse sus conflictos futuros.

LA RESOLUCIÓN DE DISPUTAS COMO UNA HERRAMIENTA DE GESTIÓN DE RIESGOS

Cuando las partes negocian una operación comercial, normalmente concentran sus esfuerzos en aspectos económicos, financieros y operativos. Sin embargo, pocas veces se detienen a analizar qué ocurrirá si la relación comercial no evoluciona conforme a lo previsto.

La experiencia demuestra que incluso las operaciones mejor estructuradas pueden enfrentar desacuerdos derivados de retrasos, incumplimientos contractuales, cambios regulatorios, incrementos de costos, modificaciones al alcance de los trabajos o diferencias respecto de la interpretación de las obligaciones asumidas por las partes.

Es precisamente en esos momentos cuando las cláusulas de resolución de controversias adquieren relevancia.

Lejos de tratarse de simples disposiciones procesales, estas cláusulas determinan aspectos fundamentales para la gestión de una controversia, incluyendo quién resolverá el conflicto, dónde se resolverá, qué reglas serán aplicables y qué mecanismos estarán disponibles para hacer cumplir una eventual decisión.

En otras palabras, constituyen una herramienta de gestión de riesgos que puede influir directamente en los costos, tiempos y resultados asociados a una controversia.

EL ARBITRAJE Y SU CRECIENTE RELEVANCIA

Dentro de los distintos mecanismos disponibles para resolver controversias, el arbitraje comercial ha adquirido una importancia creciente tanto en México como a nivel internacional.

Desde una perspectiva jurídica, el arbitraje encuentra sustento en el principio de autonomía de la voluntad de las partes y se encuentra regulado principalmente en el Título Cuarto del Libro Quinto del Código de Comercio (artículos 1415 a 1480), cuya estructura incorpora en gran medida los principios contenidos en la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL).

Este marco normativo permite que las partes acuerden someter determinadas controversias a un tribunal arbitral en lugar de acudir a la jurisdicción ordinaria de los tribunales estatales.

Sin embargo, la relevancia del arbitraje no radica únicamente en su regulación interna. Prueba de ello es que México también es parte de la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de 1958 (Convención de Nueva York), entre otros instrumentos que facilitan el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales en un amplio número de jurisdicciones alrededor del mundo.

Para empresas con operaciones internacionales, cadenas de suministro globales o activos ubicados en distintos países, esta característica puede resultar

especialmente valiosa. Después de todo, obtener una decisión favorable constituye únicamente una parte del proceso; la posibilidad de **ejecutarla eficazmente** en otras jurisdicciones suele ser igualmente importante.

A ello se suman otros factores que frecuentemente explican el creciente interés empresarial en el arbitraje, tales como la posibilidad de designar árbitros especializados, la confidencialidad de los procedimientos, la flexibilidad procesal y la neutralidad que puede ofrecerse en controversias con componentes internacionales.

Lo anterior ha llevado a muchas empresas a evaluar la conveniencia de pactar arbitraje administrado por instituciones especializadas como la Cámara de Comercio Internacional (ICC), la Corte de Arbitraje de México (CAM) o el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), dependiendo de la naturaleza y complejidad de la operación.

Naturalmente, el arbitraje no constituye la solución adecuada para todos los conflictos. La conveniencia de acudir a un tribunal arbitral o a un tribunal judicial dependerá de las características específicas de cada operación, del tipo de controversia y de los objetivos perseguidos por las partes.

¿QUÉ ESTAMOS VIENDO EN EL MERCADO?

Aunque todavía es pronto para determinar el alcance definitivo de los cambios institucionales que actualmente experimenta México, sí es posible identificar ciertas tendencias que comienzan a reflejarse en la práctica:

- Mayor atención a las cláusulas de resolución de controversias: empresas de diversos sectores están revisando y fortaleciendo estas disposiciones antes de formalizar nuevas operaciones.

- Revisión de contratos vigentes: algunas organizaciones están auditando sus acuerdos existentes para evaluar si los mecanismos de solución de controversias pactados siguen siendo adecuados frente al nuevo entorno institucional.
- Crecimiento de disputas vinculadas a proyectos de inversión: sectores como infraestructura, energía y manufactura registran un incremento en controversias derivadas de retrasos, sobrecostos y cambios regulatorios.

¿QUÉ PODEMOS ESPERAR?

Más allá de la discusión sobre la reforma judicial, existe una pregunta que toda empresa debería plantearse respecto de sus contratos más relevantes:

Si mañana surgiera una controversia significativa, ¿tenemos claridad sobre cómo se resolvería?

La respuesta a esa pregunta puede influir directamente en los costos, tiempos y riesgos asociados a una disputa futura.

Los conflictos comerciales seguirán formando parte de la actividad empresarial. Lo que sí puede cambiar es la manera en que las organizaciones se preparan para enfrentarlos.

En un entorno económico cada vez más complejo e interconectado, la gestión estratégica de controversias ha dejado de ser un tema exclusivamente jurídico para convertirse en un componente esencial de la planeación empresarial.

Después de todo, la mejor estrategia para resolver una disputa no es la que se diseña cuando el conflicto ya existe, sino aquella que se construye desde la negociación misma del contrato.