



Buena fe en las fases de la solución negociada de conflictos: un enfoque multidisciplinario

Mario Ayapal López Cruz^a

Como citar este artículo:

López Cruz, M. A. Buena Fe y renegociación: un enfoque multidisciplinario. Eirene Estudios De Paz Y Conflictos, 9(17).
<https://doi.org/10.62155/eirene.v9i17.359>

Recibido:

29 de marzo de 2026

Aprobado:

18 de mayo de 2026

^aORCID: <https://orcid.org/0009-0009-5334-9648>

Universidad Autónoma de Nuevo León, México

Doctor en Métodos Alternos de Solución de Conflictos, 14 años de experiencia como defensor público en conflictos familiares, con experiencia en docencia universitaria. Autor de artículos y capítulos indexados sobre mediación, corresponsabilidad parental y justicia restaurativa, publicados en revistas académicas latinoamericanas e internacionales arbitradas. Correo electrónico: marioayapal@gmail.com



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

BUENA FE EN LAS FASES DE LA SOLUCIÓN NEGOCIADA DE CONFLICTOS: UN ENFOQUE MULTIDISCIPLINARIO

Resumen

El presente estudio analiza la función de la buena fe en la negociación como mecanismo estructurador de la cooperación en contextos de conflicto. A partir de un enfoque interdisciplinario que integra teoría de juegos, teoría de la elección racional y teoría de la motivación humana, se examina cómo la buena fe opera a lo largo del iter negocial. En la fase previa, se manifiesta como confianza (buena fe subjetiva), posibilitando la transición hacia la interacción negociadora. Durante la negociación, adquiere una dimensión objetiva, expresada en deberes de lealtad, transparencia y comunicación orientada al entendimiento. En la etapa de ejecución, la buena fe cumple una función dual: garantiza la coherencia con los compromisos asumidos y, a la vez, fundamenta la adaptación del acuerdo ante cambios imprevisibles mediante la renegociación. Se concluye que la buena fe actúa como un mecanismo homeostático que permite transformar la incertidumbre del conflicto en dinámicas cooperativas, favoreciendo acuerdos sostenibles, equitativos y jurídicamente estables.

Palabras clave: Buena fe, negociación, resolución de conflictos, toma de decisiones, cooperación.

GOOD FAITH ACROSS THE PHASES OF NEGOTIATED CONFLICT RESOLUTION: A MULTIDISCIPLINARY APPROACH

Abstract

This study analyzes the role of good faith in negotiation as a structuring mechanism for cooperation in conflict contexts. Based on an interdisciplinary approach that integrates game theory, rational choice theory, and human motivation theory, it examines how good faith operates throughout the negotiation process (iter negotiationis). In the preliminary phase, it manifests as trust (subjective good faith), enabling the transition to negotiative interaction. During the negotiation, it acquires an objective dimension, expressed through duties of loyalty, transparency, and communication oriented toward mutual understanding. In the implementation stage, good faith fulfills a dual function: it ensures consistency with the commitments undertaken and, at the same time, provides the basis for adapting the agreement to unforeseen changes through renegotiation. It is concluded that good faith acts as a homeostatic mechanism that transforms the uncertainty of conflict into cooperative dynamics, fostering sustainable, equitable, and legally stable agreements.

Keywords: Good faith, negotiation, conflict resolution, decision-making, cooperation.

INTRODUCCIÓN

En el ámbito de las ciencias sociales, el conflicto se presenta como una dinámica caracterizada por la imprevisibilidad y la incertidumbre. La anticipación de las conductas de los participantes resulta difícil, ya que el conflicto constituye un fenómeno no lineal influenciado por numerosos factores que deben ser considerados.

La presente investigación identifica como problemática principal que, en situaciones caracterizadas por la falta de certidumbre y comunicación, los individuos tienden a emplear estrategias defensivas orientadas al interés personal, lo cual conduce a resultados colectivos menos provechosos, como se ejemplifica en el dilema del prisionero clásico.

Con el fin de abordar esta problemática, este trabajo se propone alcanzar como objetivos el examinar la transición de una racionalidad centrada únicamente en el utilitarismo hacia una toma de decisiones informada, fundamentada también en las necesidades subjetivas de los involucrados, como vía para la construcción de acuerdos cooperativos. Asimismo, se persigue analizar cómo la buena fe, tanto en su dimensión subjetiva como objetiva, constituye el mecanismo fundamental para preservar la confianza y la equidad en las relaciones jurídicas, incluso ante modificaciones inesperadas en las circunstancias iniciales.

La presente investigación plantea que la gestión cooperativa de controversias no se fundamenta únicamente en cálculos estratégicos orientados al éxito individual, sino que es producto de la interacción de dos elementos esenciales: el principio de voluntariedad y el principio de buena fe. Se sostiene que, cuando se asegura una toma de decisiones libre de coacción y se establece una base de confianza recíproca (buena fe-creencia), es posible canalizar la incertidumbre inherente al conflicto hacia resultados constructivos y adaptables.

El marco teórico se apoya en un enfoque multidisciplinario que incluye la teoría del caos, permitiendo analizar la estructura no lineal del conflicto. Se consideran tanto la teoría de juegos como la teoría de la elección racional para examinar procesos de toma de decisiones en contextos de interdependencia, en contraste con las críticas formuladas por Sen respecto a las limitaciones de la maximización del interés propio. Además, se integra la teoría de la motivación humana de Maslow, que aporta una perspectiva sobre el papel de

las necesidades subjetivas más allá de la lógica lucrativa. Por último, se explora la doctrina jurídica de la buena fe junto con sus proyecciones, tales como la teoría de la imprevisión y la doctrina de los actos propios.

Desde la perspectiva metodológica, el artículo se sustenta en un enfoque cualitativo de carácter dogmático y reviste la naturaleza de una investigación teórica —derivada del desarrollo de la tesis doctoral del autor—, orientada a la reconstrucción sistemática del contenido normativo y funcional de la buena fe en contextos de negociación y renegociación. Se emplea el método deductivo, partiendo de postulados generales provenientes de diversas disciplinas de las ciencias sociales y del derecho, para su posterior aplicación a situaciones concretas de interacción negocial. Este abordaje se enriquece con la incorporación de referentes teóricos ampliamente reconocidos: en materia de confianza y cooperación social, se consideran los aportes de Fukuyama, Maslow y Kropotkin; en el ámbito de la comunicación humana, los desarrollos de Kreps y Watzlawick et al.; en relación con la acción comunicativa, la teoría de Habermas; y, en el campo de la teoría de juegos, los modelos analíticos de Nash y von Neumann. Asimismo, en lo concerniente a la renegociación en contextos de remediación, se retoman los planteamientos de Gorjón Gómez y Sánchez García, mientras que el análisis dogmático de la buena fe se apoya en la doctrina jurídica clásica, entre los que se encuentran Díez-Picazo y Gullón, así como Borda.

Complementariamente, la investigación incorpora el estudio de modelos empíricos relevantes, como los torneos del dilema del prisionero desarrollados por Axelrod, los cuales permiten ilustrar dinámicas de cooperación y confianza en contextos estratégicos reiterados. De igual forma, se examinan criterios judiciales tanto de tribunales mexicanos como de instancias internacionales —destacadamente, la jurisprudencia francesa que dio lugar a la reforma en materia de renegociación por imprevisión—, con el propósito de evidenciar la operatividad de la buena fe en la práctica. Para asegurar la actualidad del sustento teórico, se recurrió a bases de datos académicas reconocidas, tales como Google Scholar, SciELO y Latindex, mediante las cuales se identificaron y seleccionaron fuentes especializadas que abordan la buena fe desde diferentes perspectivas. Todo lo anterior se articula tomando como marco jurídico de referencia el Código Civil del Estado de Nuevo León —lugar

donde se desarrolló la investigación doctoral de la que se desprende este trabajo—, lo que permite contextualizar los hallazgos en un sistema normativo concreto.

La organización del manuscrito se compone de tres apartados fundamentales: en primer lugar, se realiza un análisis del conflicto desde la perspectiva de sistemas complejos y toma de decisiones informadas; en segundo término, se aborda la voluntariedad como manifestación de libertad de elección proponiéndose como esencia de la misma los intereses y necesidades como móviles internos de toda decisión; finalmente, se examina el concepto de buena fe dentro del *iter* negocial, diferenciando entre la confianza basada en probabilidades y la lealtad respecto al compromiso adquirido, así como su incidencia en la renegociación de acuerdos.

TEORÍA DEL CAOS Y CONFLICTO

Las no linealidades en los fenómenos científicos fueron inicialmente propuestas por el matemático francés Henri Poincaré a finales del siglo XIX. En su teorema de los tres cuerpos, identificó límites en la capacidad de modelar y predecir el comportamiento del mundo físico, al señalar que existen sistemas donde pequeñas variaciones pueden generar resultados indeterminados y difícilmente previsibles. Este concepto, un siglo después, se popularizó como teoría del caos (Taleb, 2021).

Watzlawick et al. (2011) señalan que Sir Ronald Fisher, en la década de 1920, había identificado el mismo problema en experimentos con abonos agrícolas, demostrando que ciertos sistemas complejos, dinámicos e interconectados reaccionan de modo tal que la alteración de un factor incide en los demás.

En el ámbito del conflicto, las no linealidades adquieren especial relevancia. Pesqueira y Ortiz (2010) identifican una característica caótica en el origen del conflicto, al afirmar que “el conflicto nace de la incertidumbre” (p. 84). De esta afirmación se infiere que factores no lineales, difíciles de determinar, pueden desencadenar conflictos a partir de circunstancias mínimas. Así, el conflicto se configura como una dinámica marcada por la imprevisibilidad.

Al analizar la relación entre conflicto y teoría del caos, conviene distinguir los tipos de sistemas caóticos. Harari (2015) distingue dos. Los sistemas de nivel uno no reaccionan ante sus predicciones; por ejemplo, el clima, que puede modelarse sin que las predicciones alteren su comportamiento. En cambio, los sistemas de nivel dos sí reaccionan a sus propias predicciones, lo que dificulta anticipar con exactitud sus resultados. Entre ellos destacan los mercados bursátiles, la política y el conflicto. La característica principal de estos sistemas es que cuando los actores involucrados conocen o anticipan las predicciones, pueden modificar sus acciones en respuesta, lo que altera el resultado inicialmente previsto.

Un ejemplo ilustrativo de cómo el conflicto es un sistema caótico de nivel dos lo proporciona el propio Harari:

Imagine el lector que estamos en 2010 y que algunos científicos políticos geniales confabulados con un mago de la informática han desarrollado un algoritmo infalible que, incorporado a una interfaz atractiva, puede comercializarse como predictor de revoluciones. Ofrecen sus servicios al presidente Hosni Mubarak de Egipto y, a cambio de una generosa cantidad pagada al contado, le dicen a Mubarak que, según sus predicciones, es seguro que en Egipto estallará una revolución durante el año siguiente. ¿Cómo reaccionaría Mubarak? Lo más probable es que inmediatamente redujera los impuestos, distribuyera miles de millones de dólares a fondo perdido a la ciudadanía (y que reforzara su policía secreta, por si acaso). (p. 221)

De este modo, puede apreciarse que el conflicto, en cuanto objeto de estudio, constituye un fenómeno dinámico y susceptible de transformación, precisamente por su carácter reactivo. Ello implica que, según la forma en la que sea gestionado, puede derivar en consecuencias adversas; no obstante, como sostiene una parte significativa de la literatura especializada, una gestión adecuada tiene el potencial de reconducirlo hacia resultados constructivos.

Tal como se ha señalado, el conflicto forma parte de un sistema en el que las predicciones influyen directamente en el comportamiento de los actores involucrados. Cuando los

participantes conocen las expectativas, pueden modificar sus acciones, generando nuevas dinámicas y escenarios. De tal manera, la influencia de las personas con experiencia en gestión de conflictos, que sean capaces de avizorar y proyectar escenarios plausibles según las circunstancias particulares de cada caso, resulta clave para producir en los conflictuados decisiones informadas.

Lo que es una elección informada se plantea a continuación en el contexto de lo que se conoce como teoría de juegos, teoría de la elección racional y teoría de la motivación humana, advirtiéndose una relación de estas teorías con un principio clave en la solución de conflictos: el principio de voluntariedad.

TEORÍA DE JUEGOS EN LA GESTIÓN DEL CONFLICTO

La teoría de juegos constituye una herramienta esencial para analizar la gestión del conflicto, al examinar decisiones en contextos de interdependencia. Elster (1992, p. 31) propone denominarla “teoría de las decisiones interdependientes”, al explicar cómo las elecciones individuales dependen de las decisiones ajenas mediante un cálculo estratégico.

Watzlawick et al. (2011) definen la teoría de juegos como:

Una herramienta matemática para el análisis de las relaciones sociales del hombre: fue introducida por von Neumann en 1928 y, en un principio, se aplicó a las estrategias relacionadas con la toma de decisiones en la conducta económica, aunque ahora se aplica a muchas clases de conductas interpersonales. (p. 357)

El análisis de las decisiones interdependientes no solo permite describir estrategias individuales, sino también comprender las condiciones bajo las cuales los actores pueden coordinarse para alcanzar resultados mutuamente beneficiosos. En particular, resulta relevante distinguir aquellos contextos en los que la interacción se configura de manera aislada, de aquellos en los que es posible la comunicación y la formación de acuerdos. Esta diferencia conduce a la distinción entre juegos cooperativos y no cooperativos, fundamental

para analizar cómo la comunicación influye en la dinámica del conflicto y en la posibilidad de generar soluciones conjuntas.

En los juegos no cooperativos, los participantes toman decisiones de manera individual, sin que existan acuerdos vinculantes que coordinen sus estrategias. Como señala Salas Molina (2020, p. 59), “se asume que los jugadores actúan independientemente, sin ninguna colaboración o comunicación entre ellos. Las coaliciones no son posibles”. En los juegos cooperativos, en cambio, las decisiones tomadas por los participantes tienen el potencial de generar beneficios recíprocos, y de incrementar el valor total generado y compartido entre ellos. Este enfoque se observa en situaciones donde la comunicación es posible, ya que a través de ella se trazan estrategias en beneficio del bienestar conjunto. Su principal exponente, von Neumann, “asumía la aparición de cooperación cuando las características del juego así lo aconsejaran” (Salas Molina, 2020, p. 29), como cuando en una guerra los rivales con efectivos y fuerzas militares similares prefieren negociar antes que afrontar grandes pérdidas.

En los juegos no cooperativos, como el póker, donde no hay comunicación entre los jugadores, cada acción busca maximizar la ganancia propia a expensas del rival. Nash estudió este tipo de situaciones en su tesis doctoral que lleva por título *Juegos no cooperativos*, siendo su mayor aporte el equilibrio de Nash, una situación estable donde nadie cambia su estrategia si sabe que es la mejor opción para él: “cuando todos los agentes que intervienen en una decisión estratégica eligen su mejor opción, nos encontramos ante una situación de equilibrio” (Salas Molina, 2020, p. 11).

El dilema del prisionero ejemplifica precisamente cómo la información —y, sobre todo, su ausencia— condiciona la toma de decisiones. En la estructura del dilema del prisionero, “uno de los problemas más intensamente estudiados en la ciencia social contemporánea” (Elster, 1992, p. 31), la decisión de un individuo puede afectar el interés del otro, poniendo de manifiesto un conflicto de intereses que es la base del propio juego.

De la obra de Salas Molina (2020) se extrae el siguiente ejemplo: dos personas han sido arrestadas y son puestas en celdas distintas sin posibilidad de comunicarse. La policía les ofrece un trato por separado: si A confiesa y B no, A sale libre y B va a la cárcel por 10 años.

Si B confiesa y A no, B sale libre y A va a la cárcel por 10 años. Si ambas confiesan, cada una va a la cárcel por 5 años. Si ninguna confiesa, cada una va a la cárcel por 2 años. Lo anterior se ilustra en la Tabla 1, mostrada a continuación.

Tabla 1
Ejemplo de dilema del prisionero

	A (decisión 1: no confiesa)	A (decisión 2: confiesa)
B (decisión 1: no confiesa)	Ambos con 2 años	A libre, B 10 años
B (decisión 2: confiesa)	A 10 años, B libre	Ambos con 5 años

FUENTE: elaboración propia

Watzlawick et al. (2011) sostienen que, tras múltiples implementaciones experimentales del dilema del prisionero, los participantes tienden a elegir la estrategia A2B2, pues perciben que es la opción que minimiza los riesgos individuales y maximiza el propio interés, aun cuando ello implique una pérdida neta para ambos. Esto ocurre porque, en ausencia de comunicación previa, A no puede tener certeza —ni confiar— en que B adoptará la misma estrategia de no confesar; por el contrario, teme que, si no confiesa, B lo haga, obteniendo así su libertad a costa de su encarcelamiento. En consecuencia, las fuentes coinciden en que el beneficio mutuo máximo (A1B1) solo es alcanzable cuando existe una base de confianza recíproca que permita superar la lógica defensiva del interés individual.

Elster ejemplifica otra variante del dilema del prisionero con el denominado “problema del francotirador” usando el ejemplo de obreros que consideran ir a huelga. Para que la huelga funcione, se requiere participación masiva; sin embargo, cada trabajador tiene incentivos para no sumarse: si la huelga triunfa gracias al esfuerzo ajeno, obtiene los beneficios sin riesgos; si fracasa, tampoco pierde nada. Esto provoca que, aunque lo ideal sería unir fuerzas, la decisión individual racional lleva a todos a abstenerse, lo que resulta en un peor resultado colectivo (Elster, 1992, p. 32).

Lo mismo explica Cortina (2005) en un contexto macro, al hablar del capital social en las relaciones sociales: “la información es una base importante para la acción, que consigue

quien se halla inserto en redes sociales” (p. 93). De ahí que la comunicación de información para la generación de confianza —o capital social— resulte clave para las interacciones cooperativas.

La importancia de la confianza recíproca se ha demostrado en diversas variantes del dilema del prisionero en las que los jugadores interactúan repetidamente. Fukuyama (2012) destaca, en particular, las investigaciones de Axelrod, quien organizó una competición de programas informáticos diseñados para enfrentar juegos iterados del dilema. Según refiere el propio Fukuyama, los resultados mostraron que un jugador tendía a replicar la conducta previa del otro: cooperaba si el otro había cooperado y dejaba de cooperar si el otro no lo había hecho. Como sintetiza el autor en referencia, “Axelrod demostró que una forma de moralidad podía desarrollarse espontáneamente cuando los responsables de la toma de decisiones racionales interactúan unos con otros a lo largo del tiempo, aunque en primera instancia estén motivados únicamente por el propio interés” (Fukuyama, 2012, p. 108).

ELECCIÓN INFORMADA Y CRÍTICA A LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La formulación moderna de la Teoría de la Elección Racional se consolidó con lo que Elster (1992) denomina “revolución marginalista” de finales del siglo XIX, cuando en teoría económica se introdujo un enfoque analítico centrado en la maximización de la utilidad y en la comparación sistemática de costos y beneficios bajo condiciones de escasez. Según el autor, este giro permitió expresar con rigor matemático la idea de que los individuos eligen, entre las alternativas disponibles, aquella que mejor satisface sus intereses. Con el tiempo, la opinión central de que el comportamiento humano puede ser explicado en términos de elección racional, se proyectó, como se vio con el equilibrio de Nash, hacia otras disciplinas de ciencias sociales, convirtiéndose en un marco teórico influyente para explicar la acción humana.

Sin embargo, Elster insistió en que la racionalidad no implica omnisciencia ni cálculo perfecto, sino una relación coherente entre deseos y creencias. Además —inspirado en Marx— subraya que toda elección está condicionada por factores como las normas

sociales, la estructura económica y la información imperfecta. Estos elementos pueden llevar al individuo a inhibir o, por el contrario, a reforzar sus argumentos egoístas (Herreros Vázquez, 2004), y limitan el alcance universal de la teoría de la elección racional como descripción exhaustiva del comportamiento.

La racionalidad en las decisiones, basada en la maximización de beneficios y que fue impulsada por la industrialización del siglo XIX, fue desafiada en ese mismo siglo por Kropotkin (1976), quien, apoyándose en planteamientos previamente formulados por el zoólogo ruso Kessler —según refiere el propio Kropotkin—, reconoce la existencia de la competencia, a la que denomina Ley de la lucha recíproca, en la cual cada sujeto buscará competir para obtener hacia sí los mayores recursos. No obstante, el autor argumenta que el “darwinismo social” representa solo una interpretación parcial de Darwin, enfatizando que las especies que cooperan entre sí presentan una mayor capacidad de adaptación al entorno. Un siglo después, y conforme a lo señalado por Seligman (2022) al referir las investigaciones de Humphrey, una parte considerable de la evolución cognitiva humana —incluido el desarrollo de la corteza prefrontal— puede atribuirse a la capacidad de establecer relaciones interpersonales armoniosas y resolver problemas complejos en interacción social, capacidades que se sostienen en la cooperación. Esta perspectiva amplía la comprensión de la racionalidad humana, al reconocer que no solo se orienta hacia la maximización del interés propio, sino que también incorpora la consideración de los intereses colectivos.

No obstante lo anterior, el principio en el que se basa la teoría de la elección racional no solo sigue dominando el ámbito de las elecciones individuales, sino también a la toma de decisiones sociales o las políticas públicas, cuando estas se sustentan en “cálculos racionales de utilidad social”, orientados a lograr “el mayor bien para el mayor número posible” (Cortina, 2005, p. 39), un enfoque que puede dar lugar, en determinadas circunstancias, al marginamiento de sectores minoritarios o con desventaja social.

En este contexto, conviene citar la obra de Sen (2024) y su crítica a la elección racional, en el marco de lo que significa la elección informada en las decisiones racionales. Sen expone que toda restricción en la información disponible constituye una variable relevante, ya que la decisión racional dependerá del esquema informativo al alcance —lo que se vio en

el dilema del prisionero—. El autor no circunscribe su crítica únicamente a la insuficiencia de una elección que no evalúe racionalmente la información relativa a las opciones disponibles, sino que además cuestiona la concepción de racionalidad asumida por la teoría estándar de la elección racional, al poner en entredicho una noción de racionalidad limitada exclusivamente a la maximización del interés propio:

De algún modo se da por sentado en este enfoque que la gente fallaría en ser racional si no persigue de manera inteligente sólo su propio interés, sin ocuparse de otra cosa (excepto en la medida en que esa otra cosa pueda facilitar, directa o indirectamente, la promoción del interés propio). Puesto que los seres humanos pueden fácilmente tener razón para prestar también alguna atención a objetivos distintos de la búsqueda obstinada de interés propio, y pueden ver razones en favor de tomar conocimiento de valores más comprensivos o de reglas de conducta decente, la Teoría de la Elección Racional refleja un entendimiento extremadamente limitado de la razón y la racionalidad. (pp. 200–201)

Es aquí donde resulta pertinente revisar la teoría de la motivación humana desarrollada por Maslow.

TEORÍA DE LA MOTIVACIÓN HUMANA Y VOLUNTARIEDAD COMO LIBERTAD DE ELECCIÓN

Al margen de las decisiones basadas en intereses económicos o matemáticos, en su Teoría de la motivación humana Maslow (2017) propone que las personas centran sus decisiones en la satisfacción de una serie de necesidades que están ordenadas jerárquicamente y que se organiza en cinco niveles: primero, las necesidades fisiológicas básicas como alimentación, descanso y refugio; segundo, las de seguridad, como empleo y salud; tercero, las de amor y pertenencia, que incluyen relaciones interpersonales; cuarto, las de estima, ligadas a la autoestima y el reconocimiento; y finalmente, las de autorrealización, relacionadas con el

desarrollo personal y creativo. De tal manera, una decisión no necesariamente se dirige a la obtención de una ventaja inmediata en un contexto específico, sino que puede estar motivada por la satisfacción de necesidades concretas que un individuo o colectivo identifica como relevantes desde su propia construcción subjetiva.

En la medida en que las necesidades más básicas están cubiertas, Maslow plantea en base a su concepto de autorrealización, el ser humano tenderá a tomar decisiones que se orienten a satisfacer las necesidades de un nivel superior. Sin embargo, advierte que, cuando hay tensión entre necesidades básicas y necesidades más superficiales, el ser humano tenderá a decidirse por la satisfacción de necesidades básicas. Un ejemplo proporcionado por el autor es el de un niño que, en su primera infancia, en su búsqueda de autorrealización, inicialmente decide no caminar y permanecer junto a su madre, debido a la decisión motivada por una mayor necesidad de seguridad antes que por la decisión motivada por una necesidad de desarrollo:

Si repentinamente desapareciera la madre, se sentiría invadido por la ansiedad y dejaría de interesarse en la exploración del mundo; desearía tan sólo el regreso de la seguridad e incluso, podría llegar a perder sus capacidades (por ejemplo, en vez de atreverse a caminar, se podría limitar a arrastrarse). (p. 87)

Otro ejemplo, puede apreciarse en la icónica escena de la película *Titanic* (Cameron, 1997). Cuando Rose, ya en su vejez, arroja el diamante al océano, se observa una acción que, desde una lógica estrictamente utilitarista o de maximización de intereses, podría calificarse como irracional, al implicar la renuncia a un bien de alto valor económico. Sin embargo, desde la teoría de la motivación humana de Maslow, dicha decisión resulta plenamente racional, en tanto satisface una necesidad de integración personal vinculada a la búsqueda de sentido, situada en un nivel de autorrealización de jerarquía superior. El “Corazón del Mar” simboliza no solo riqueza, sino también una identidad que decide dejar atrás tras sobrevivir al naufragio; al desprenderse de este objeto, Rose cierra un ciclo vital y reafirma la autenticidad de la vida que eligió construir.

De este modo, puede delinearse un esquema general de la toma de decisiones humanas: por un lado, las personas pueden actuar guiadas por cálculos racionales orientados a la ventaja o maximización de intereses que cada decisión le puede dar; por otro, pueden decidir motivadas por necesidades personales o subjetivas que, siguiendo a Maslow, se organizan desde las más básicas hasta aquellas vinculadas a la autorrealización. Este último tipo de decisiones no deja de ser racional por el solo hecho de incumplir propósitos utilitaristas.

En la gestión negociada de los conflictos, a la capacidad de decisión o elección voluntaria que cada parte elige tomar en una negociación, se le conoce como principio de voluntariedad. Este es el principio base de la solución cooperativa de controversias. Implica toma de decisiones que van, desde la elección de una manera no adversarial de solución de conflictos, hasta las decisiones tomadas en la fase negociadora. Baqueiro y Buenrostro (2009) lo definen como “la decisión libre y soberana” de llegar o no a un acuerdo, de permanecer o retirarse de las negociaciones.

Sánchez García & García (2018), al abordar este principio, enfatizan en su carácter libre de coacción que se manifiesta al elegir las vías de solución del conflicto —la vía no adversarial o la vía adversarial—. Pero también puede destacarse este carácter de no coacción que se reconoce en el principio de voluntariedad, al elegir aceptar o no un acuerdo dentro del proceso de negociación, lo que incluye elegir retirarse o permanecer en las negociaciones (Sánchez García, 2019). De lo anterior se colige que el principio de voluntariedad tiene un carácter dual: es un derecho sustantivo del individuo cuando se habla de la libertad de elegir negociar o no; y es un derecho adjetivo, cuando ya en la negociación, el individuo puede elegir libremente permanecer o no en ella, aceptar o rechazar un acuerdo.

Comprendida de este modo la libre elección o voluntariedad en los métodos negociados de solución de conflictos, en cuanto expresa los intereses —decisiones analizadas bajo la teoría de la elección racional— y necesidades —decisiones que se comprenden desde la teoría de la motivación humana—, corresponde ahora abordar el segundo pilar de la gestión cooperativa de controversias: la buena fe. Mientras la voluntariedad es un principio que se sitúa en el plano subjetivo, al abarcar los móviles internos que orientan la decisión

individual en el conflicto, la buena fe, se ubica en la esfera intersubjetiva, comprendiendo las decisiones en relación con la mutua interacción con el otro dentro del proceso de negociación.

LA BUENA FE ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA NEGOCIACIÓN

La traducción tradicional del griego al latín del primer versículo del Evangelio de Juan se expresa en la conocida fórmula *In principio erat Verbum, et Verbum erat apud Deum, et Deus erat Verbum*. Este pasaje, uno de los más analizados de la tradición bíblica, ha sido interpretado durante siglos como una afirmación acerca de la relación entre la palabra, razón y realidad (Sarasa Gallego, 2012). La noción griega de *Logos*, traducida al latín como *Verbum*, dio lugar en el pensamiento occidental a un amplio debate sobre el papel de la palabra como manifestación de la razón y como medio por el cual los seres humanos comprenden y expresan el mundo.

Este texto “juánico” expone tres afirmaciones fundamentales: en primer lugar, que “en un principio existía la palabra”, es decir, estaba antes de todo; en segundo lugar, que “la palabra estaba junto a Dios”, por lo que Dios y la palabra estaban antes de todo; y finalmente, una declaración que ha suscitado numerosos debates teológicos: que “la palabra era Dios”. Esto se puede entender como la potencia creadora de la palabra y la razón y, en ese sentido, resulta semejante a Dios. Otra interpretación la brinda Cortina (2005): “en el comienzo de esa historia estaba el Logos, que es razón y palabra, estaba la relación entre sujetos humanos” (p. 57). En ese sentido la autora sostiene que mediante “acciones comunicativas” los seres humanos han coordinado desde siempre sus relaciones intersubjetivas.

En efecto, el uso de la palabra como instrumento de comunicación supone un ejercicio racional mediante el cual se interpretan y transmiten los datos de la realidad útil para cualquier tipo de relación interpersonal. No obstante, debe advertirse que la facultad de comunicar información no es exclusiva del ser humano. Diversas especies animales emplean sistemas de señales que les permiten coordinar conductas y cooperar (Kropotkin,

1976). Lo que distingue a la comunicación humana, según Harari (2015) es la posibilidad de transmitir ideas acerca de realidades que el emisor nunca ha percibido por ninguno de sus sentidos. Gracias a esta facultad, los seres humanos pueden expresar realidades imaginadas, creencias y conceptos abstractos. Como sostiene Cortina (2005) “la palabra es para manifestar lo conveniente y lo dañoso, lo justo y lo injusto, y es exclusivo del hombre tener el sentido del bien y del mal” (p. 73).

Sobre esa cualidad del *homo sapiens* de hablar —por medio del verbo— de realidades que solo permanecen en el plano de la abstracción, en la psiquis humana individual o colectiva, Harari (2015) expresa:

la ficción nos ha permitido no solo imaginar cosas, sino hacerlo colectivamente. Podemos urdir mitos comunes tales como la historia bíblica de la creación, los mitos del tiempo del sueño de los aborígenes australianos, y los mitos nacionalistas de los estados modernos. (p. 27)

Esta capacidad creativa de imaginar y transmitir lo imaginado a través de la palabra ha permitido estructurar la totalidad de la realidad social humana conocida, configurando una extensa y compleja red de sistemas de creencias. Esto incluye ideologías económicas y políticas, la proclamación de la fe a través de las diversas religiones y mitologías, celebraciones de ciclos temporales —como los años nuevos gregoriano y chino, o las festividades saturnales o las ceremonias mexicas de la Piedra del Sol—, así como manifestaciones literarias y artísticas: tal como en *Palabras liminares* lo expresó Darío (1901, párr. 19), “Y, la primera ley, creador: crear”. Esta capacidad de comunicar las ideas creadas ha llevado a proclamar la existencia de ciertos derechos de carácter universal, inherentes e inmutables, así como las instituciones jurídicas como el matrimonio, y los ligámenes ficticios que atan jurídicamente a dos personas bajo la denominación de obligaciones contractuales.

En el ámbito de la negociación esa misma capacidad imaginativa permite crear expectativas y realizar suposiciones en contextos de información incompleta, que permiten confiar o dejar de confiar en el negocio y en la otra parte, configurándose un concepto que

integra tanto lo que se cree como la declaración en la que se cree —o se deja de creer—. Este concepto es la buena fe, la cual es posible porque el lenguaje humano permite creer en lo que otro declara sobre una realidad que no se puede verificar completamente. A esa creencia en lo que el otro declara se denomina buena fe subjetiva o buena fe-creencia; mientras que, a la declaración transparente de los detalles objetivos del negocio, a la palabra empeñada que busca generar confianza y hacer creer a la otra parte en la conveniencia del negocio, se denomina buena fe objetiva o buena fe-lealtad.

Así, la buena fe subjetiva abarca la confianza, entendida como la creencia o fe —aun sin certeza plena— de que el negocio o acto jurídico se celebra con justicia o, al menos, legalmente, sin perjudicar los propios intereses, los de la contraparte o de terceros. Por otro lado, la capacidad para comunicar y declarar de manera honesta todos los detalles objetivos del negocio se identifica como buena fe objetiva o buena fe-lealtad. Ambas dimensiones de buena fe se proyectan a lo largo de todo el *iter* negocial en la relación entre las partes, es decir, se manifiestan en toda su interacción antes, durante y después de la celebración del negocio.

LA BUENA FE-CREENCIA O BUENA FE SUBJETIVA: LA CONFIANZA EN LA NEGOCIACIÓN

Casi un siglo antes de los torneos computacionales basados en el dilema del prisionero iterado realizados por Axelrod —que como ya se dijo, demostró que la cooperación recíproca puede constituir una estrategia estable y racional en interacciones repetidas—, Kropotkin (1976) había subrayado la presencia de la “confianza mutua” como una característica emergente del apoyo mutuo, entendido éste como una forma de cooperación sostenida basada en la reciprocidad. Para sustentar esta tesis, Kropotkin recurrió al análisis del comportamiento cooperativo observado en diversas especies animales, destacando que la cooperación constituye un mecanismo recurrente de evolución; el autor, de hecho, cuestiona a los intérpretes de Darwin, quienes confunden la capacidad de adaptación al entorno con un supuesto estado de lucha perpetua en la naturaleza. En ese sentido, la cooperación en las diferentes especies es un factor con mayor eficacia adaptativa que la competencia o lucha por los recursos.

No obstante, cuando el dilema del prisionero se analiza en su versión clásica —esto es, como un juego de interacción única—, la estrategia racional para jugadores que nunca han interactuado previamente consiste en no cooperar, aun cuando ambos reconozcan la posibilidad de que la cooperación mutua generaría beneficios superiores para el conjunto. En tal contexto, la ausencia de comunicación y de antecedentes relacionales impide el establecimiento de confianza mutua: “el dilema de ambos consiste en que cada uno de ellos ignora qué alternativa elegirá el otro, ya que deben elegir simultáneamente pero no pueden comunicar nada acerca de su decisión (Watzlawick et al., 2011, p. 257).

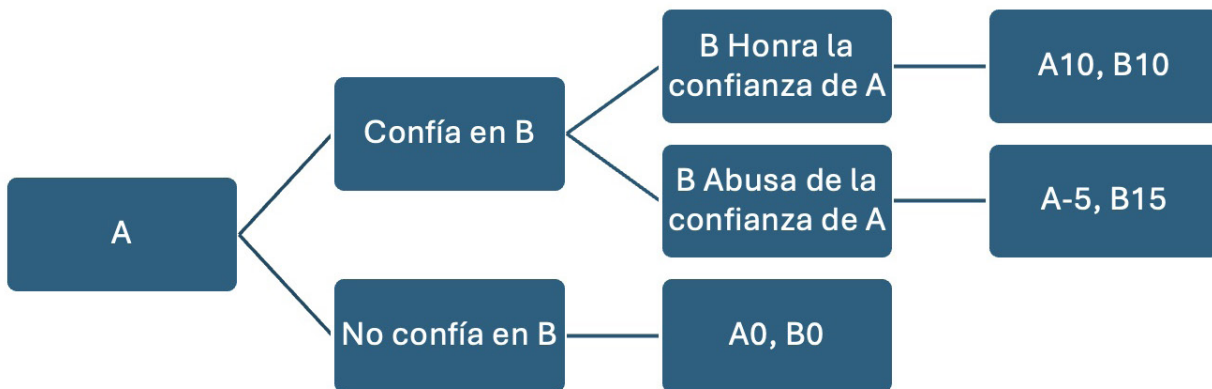
Sin embargo, esta situación abstracta creada artificialmente bajo el esquema de este juego dista considerablemente de las condiciones habituales de la vida social. En la práctica, las personas suelen disponer de oportunidades para comunicarse y para sostener interacciones reiteradas en el tiempo, lo cual modifica sustancialmente la lógica estratégica planteada en el dilema. En el marco del dilema del prisionero iterado —o reiterado—, la cooperación puede emerger como resultado racional, precisamente porque la repetición de las interacciones permite que la confianza se forme gradualmente. Como señala Herreros Vázquez (2004): “ni A ni B saben cuándo se producirá una ronda final, entonces puede ocurrir que A decida confiar en B, y que B a su vez confíe en A” (p. 609).

En esta misma línea, Watzlawick y sus colaboradores advierten que, pese a la “conclusión melancólica” a la que conduce el dilema clásico —esto es, que la decisión racional más probable implica la elección egoísta que trae más pérdidas para ambas partes—, la confianza constituye un componente imprescindible de la vida social:

En las relaciones humanas, toda predicción está relacionada de una u otra manera con el fenómeno de la confianza [...] la actividad humana quedaría virtualmente paralizada si la gente actuara únicamente basándose en información de primera mano [...] Ambas deben basarse en su confianza mutua, en una evaluación tentativa de su propia confiabilidad ante los ojos del otro. (pp. 256-257)

Esta idea de que la actividad social quedaría prácticamente paralizada sin la existencia de la confianza mutua puede ilustrarse mediante el denominado juego de la confianza de Kreps, representado en la Ilustración 1:

Ilustración 1. El juego de la confianza de Kreps



FUENTE: Herrera Vázquez (2004)

Si desde un inicio el jugador A —o cualquier persona en una interacción social— decide no confiar, el resultado será la ausencia de ganancias recíprocas (A0, B0). En cambio, cuando A decide confiar en B y este responde honrando dicha confianza, ambos obtienen beneficios recíprocos (A10, B10). No obstante, el modelo también contempla la posibilidad de comportamiento oportunista: si B traiciona la confianza de A, puede obtener una ganancia mayor a la que obtendría cooperando, a costa de una pérdida significativa para A. Para ilustrar esta lógica, Herreros Vázquez refiere (2004): “para entender mejor la lógica de este juego, podemos suponer que el jugador A es un comprador de coches usados que espera que el coche que le vende «el honrado B» no sea una chatarra” (p. 608). Watzlawick et al. (2011) proporcionan otro ejemplo: “Si la persona P entrega a la otra, O, un cheque personal, O, a partir de la información con que cuenta en ese momento, sigue sin saber si ese cheque tiene fondos” (p. 256).

La creencia de los sujetos A o P en la honestidad del negocio propuesto por los sujetos B u O —por ejemplo, confiar en que el automóvil usado se encuentra en buen estado o que

el cheque tiene fondos— constituye precisamente lo que el derecho denomina buena fe subjetiva, o buena fe-creencia.

En contextos de interacción repetida, tanto en el dilema del prisionero iterado como en las relaciones sociales cotidianas, el fenómeno de la confianza o la buena fe se consolida en lo que Herreros Vázquez (2004) denomina confianza particularizada, es decir, aquella que se construye a partir de experiencias previas con otras personas. Desde la perspectiva de la semiótica, Eco (2023) denomina a este mismo fenómeno confianza probabilista, distinguiéndola de la confianza absoluta:

Para sobrevivir, hay que darle confianza al menos a alguien. Lo único es que debemos convencernos de que no existe confianza absoluta (a como sucede a veces en las fases del enamoramiento) sino sólo confianza probabilista. Si a lo largo de los años la conducta de mi mejor amigo ha sido digna de confianza, podemos apostar a que es una persona de la que fiarnos. (p. 240)

Así, como apunta Zusman (2005) “no puede dudarse que la cultura de la confianza está en directa relación con el desarrollo, lo que significa que, a más desarrollo, menos tolerancia a la mala fe” (p. 24). En este sentido, y conforme a lo señalado por Fukuyama (2012) al analizar los experimentos de Axelrod, los resultados sugieren que, en aquellas relaciones donde inicialmente se manifiesta la buena fe subjetiva —esto es, la creencia en la confiabilidad del otro—, esta tiende a fortalecerse cuando las interacciones han estado marcadas por comportamientos cooperativos. No así en los casos contrarios, es decir, cuando la confianza que A ha depositado en B o la que P depositó en O se ha visto traicionada con un incumplimiento injustificado del negocio jurídico acordado previamente.

BUENA FE SUBJETIVA: DEFINICIÓN, ALGUNOS SUPUESTOS Y TRATAMIENTO TRIBUNALICIO

La doctrina jurídica es coherente en definir la buena fe subjetiva o buena fe-creencia en una condición psicológica del sujeto que cree que determinada situación jurídica es conforme a derecho: “hay que entenderla como la creencia del adquirente de que su adquisición de derechos o mejor: que su emplazamiento en determinada situación jurídica es conforme a derecho”(Pájaro de De Silvestri, 2013, p. 23).

Esta noción es adoptada por Gutiérrez y González (2023):

Buena fe es la creencia positiva, que tiene una persona, o se da respecto de las cosas, por la autoridad del que las dice, creencia conforme a lo que, en un momento y lugar determinado, se supone que contiene el ordenamiento positivo y la justicia. (p. 420)

Borda (2014) señala que la buena fe subjetiva, conocida también como buena fe en sentido psicológico o de creencia, consiste en la convicción —originada por un error excusable— de que la conducta propia no infringe el ordenamiento jurídico. Este enfoque contempla dos supuestos: el primero, la creencia de no lesionar un derecho ajeno protegido por la ley, como ocurre en la posesión de buena fe; el segundo, el error que induce a una persona a generar un beneficio indebido a favor de otra, como sucede en el pago de una obligación inexistente. En ambos escenarios, el elemento central es la percepción psicológica del individuo, quien obra bajo la sincera creencia de licitud del acto.

La noción de buena fe-creencia, también denominada buena fe subjetiva o buena fe en sentido psicológico, se basa en el significado del término *fe* entendido como creencia. Este concepto resulta aplicable en otros institutos jurídicos donde se utiliza la palabra *fe*, como ocurre en la figura de la *fe pública*.

Los funcionarios que ostentan este atributo, tales como notarios y registradores públicos de la propiedad, aportan certeza jurídica a los actos que autorizan. Esto implica que,

aun cuando lo sucedido no haya sido presenciado por terceros, se presume su veracidad únicamente por haber quedado registrado en el instrumento emitido por dichos funcionarios. En consecuencia, los terceros deben confiar y creer en la autenticidad del acto. De Pina Vara (2010) define la fe pública como la “calidad de certeza atribuida al contenido de los documentos notariales y a las certificaciones de quienes se hayan autorizados para ejercerla” (p.288), lo que pone de manifiesto que esta equivale a la confianza o creencia en el documento, debido a la certeza proporcionada por el funcionario responsable.

El marco jurídico mexicano, en particular el Código Civil para el Estado de Nuevo León (CCNL), contempla distintos escenarios en los que la buena fe se interpreta como una convicción o percepción psicológica del individuo que realiza el acto jurídico. Es decir, implica la creencia de actuar conforme a la ley y sin ocasionar daños, ya sea a su propio interés o al de terceros.

En el artículo 248 CCNL, se dispone que “el vínculo de un matrimonio anterior, existente al tiempo de contraerse el segundo, anula éste, aunque se contraiga de buena fe, creyéndose fundadamente que el consorte anterior había muerto” (Congreso del Estado de Nuevo León, 2024, art. 248). En este caso, la buena fe se identifica como la creencia legítima respecto a la validez del segundo matrimonio, derivada del desconocimiento de la subsistencia del vínculo matrimonial previo, ante la creencia fundada del fallecimiento del primer cónyuge.

En relación con el artículo 1970 CCNL, se establece que “el pago hecho de buena fe al que estuviere en posesión del crédito, liberará al deudor” (Congreso del Estado de Nuevo León, 2024). Este precepto evidencia que la buena fe se materializa cuando el deudor realiza un pago bajo la creencia razonable de que quien ostenta el crédito es verdaderamente el acreedor legítimo, sin que existan indicios de irregularidad en la titularidad del mismo.

El artículo 2058 del CCNL refuerza esta concepción de la buena fe como creencia. Esta disposición complementa lo previsto en el artículo 2057 del CCNL, que establece la nulidad del acto jurídico celebrado por un deudor con un tercero cuando tiene como finalidad perjudicar los derechos de su acreedor, especialmente si dicho acto provoca o agrava la insolvencia del deudor.

El artículo 2058 CCNL precisa que, tratándose de actos jurídicos onerosos, la nulidad solo procede cuando exista mala fe tanto por parte del deudor como del tercero contratante; es decir, cuando ambos conozcan que el acto celebrado ocasiona un perjuicio al acreedor. En cambio, si el tercero contrata de buena fe —esto es, bajo la creencia de que el negocio jurídico es legítimo y no lesiona derechos ajenos— la nulidad no puede prosperar. En tal supuesto, el tercero confía razonablemente en la licitud del acto y carece de elementos que le permitan sospechar que con él se está defraudando al acreedor.

Sobre este punto, Bejarano Sánchez (2010) explica que:

El comprador que pagó el precio de un bien propiedad del deudor y que ignoraba los móviles de éste —cifrados en burlar acreedores— que le decidieron a vender, tiene un interés que debe ser protegido, poniéndolo a salvo de los efectos anulatorios de la acción pauliana [...] si cualquier comprador de buena fe pudiera ser afectado por la acción de ineficacia del contrato derivada de maniobras secretas del vendedor, ¿quién tendría confianza y seguridad en el contrato? (pp. 331–332)

De este modo, se resalta una relación estrecha entre la buena fe subjetiva y la confianza depositada en el acto jurídico o en el negocio ofrecido por la contraparte. Los tribunales mexicanos han vinculado el concepto de confianza con la buena fe subjetiva, empleando una definición semejante a la previamente expuesta sobre la confianza probabilista o particularizada. En efecto, los tribunales en México, en el Amparo directo 614/2011 (Tercer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito, 2011) han establecido que la buena fe subjetiva no implica una “confianza excesiva” ni displicencia:

La doctrina ha discutido si su naturaleza es psicológica (también llamada subjetiva o cognoscitiva) o ética (denominada por algunos autores como objetiva). Desde la primera perspectiva, la buena fe se define como la creencia de una persona de que actúa conforme a derecho, lo que no equivale a displicencia ni a confianza

excesiva, sino que únicamente supone la creencia o ignorancia de no dañar un interés ajeno tutelado por el derecho. (Registro Digital: 30885)

En la negociación, esta dimensión de la buena fe, denominada en la sentencia como buena fe subjetiva o buena fe en sentido psicológico o cognoscitivo, se manifiesta predominantemente en la etapa previa al proceso negocial. En este contexto, la buena fe entendida como confianza o creencia constituye el presupuesto cognoscitivo que permite transitar de la fase preliminar a la fase de negociación propiamente dicha, caracterizada esta última por el intercambio de declaraciones entre las partes. A partir de este momento, adquiere preeminencia la otra dimensión de la buena fe: la buena fe objetiva o buena fe-lealtad.

LA BUENA FE OBJETIVA O BUENA FE-LEALTAD CENTRADA EN EL VALOR DE LA PALABRA EMPEÑADA

La definición legal de buena fe en el Código Civil de Nuevo León no se establece de manera expresa. Sin embargo, puede inferirse por su sentido contrario que sí se encuentra definido: la mala fe. El artículo 1712 del CCNL conceptualiza la mala fe como “la disimulación del error de uno de los contratantes, una vez conocido”. Por tanto, a contrario sensu, puede definirse a la buena fe como el deber de comunicar cualquier circunstancia que pudiera afectar a la contraparte. Esta dimensión de buena fe conlleva, por consecuencia, un componente ético: la lealtad.

Balmaceda Hoyos y Peña Neira (2022) sostienen que la buena fe objetiva, también denominada buena fe-lealtad, se origina tras la “creencia y confianza” de un sujeto en que lo declarado por la otra parte producirá los efectos que normal y ordinariamente produciría en casos semejantes. Nace así la buena fe objetiva como rol activo expresado en un deber de reciprocidad, que integra y da coherencia al ordenamiento jurídico privado.

Carvajal (2023) describe a la buena fe objetiva indicando que “cobra sentido desde el ángulo de las propias declaraciones que componen las estipulaciones o pactos a los que han

concurrido con su voluntad. En otros términos, la buena fe objetiva debe ser mirada como elemento integrador de los contratos” (p. 229).

Debe decirse, entonces, que la manera en que la conducta leal u honesta se manifiesta es mediante la comunicación abierta entre los involucrados, siendo la fluidez en la comunicación la principal característica de la buena fe objetiva. Díez-Picazo y Gullón (1992) reconocen este deber comunicacional diciendo que: “[La buena fe] impone, pues, una sanción al que ha violado el deber de hablar claro, de expresarse comprensiblemente, estableciendo al mismo tiempo la voluntad contractual” (p. 87).

González Peredo (2010, pp. 151-152) define la buena fe —en su sentido objetivo— indicando que constituye la “fidelidad a la palabra dada”, que implica no defraudar la confianza que ella, la palabra, ha generado en los demás. El autor agrega:

La buena fe desde el punto de vista objetivo o buena fe objetiva, alude a la lealtad y corrección que deben observar las partes en el desenvolvimiento de las relaciones negociales, constituyendo la conducta que cada contratante debe tener con relación al otro. (p. 158)

Esa conducta que cada contratante debe observar respecto del otro es, en la fase de negociación, esencialmente comunicativa. Como se ha expuesto, la comunicación constituye un elemento fundamental en los juegos cooperativos, resultando vital para generar acuerdos mutuamente benéficos. Por el contrario, lo que caracteriza a los juegos no cooperativos es, precisamente, la ausencia de acciones comunicativas, ausencia que se orienta hacia la maximización del interés propio.

El contrato o la negociación, en cuanto interacción cooperativa entre dos partes, no constituye una excepción a estas premisas: las declaraciones transparentes entre las partes son la manifestación objetiva de la buena fe, en pro de la obtención de beneficios mutuos en el contrato. Su contrario, la mala fe, se configura cuando una de las partes busca obtener ventajas indebidas mediante el silencio o la omisión de circunstancias relevantes que, a la postre, pueden menoscabar el interés de la otra.

En otras palabras, la lealtad negocial que exige la buena fe se manifiesta primordialmente a través de la comunicación clara, transparente y orientada al entendimiento mutuo.

Este planteamiento encuentra respaldo en la teoría social contemporánea. En su obra *Teoría de la acción comunicativa*, Habermas sostiene que la coordinación de las conductas sociales no depende únicamente del cálculo estratégico de los individuos, sino del entendimiento alcanzado mediante el lenguaje. En palabras del autor: “llamo acción comunicativa a aquella forma de interacción en la que los participantes coordinan sus planes de acción no a través de cálculos egocéntricos de éxito, sino mediante actos de entendimiento” (Habermas, 1987, p. 124).

En concordancia, López Rivera (2024) apunta que el contrato es la herramienta que genera reconocimiento intersubjetivo, y que es “en la interacción” con el otro cocontratante, “en la acción, donde se configura la voluntad libre” (p. 191). Expresa Zusman (2005) que la coordinación contractual o negocial se da porque “A tiene lo que B quiere y B tiene lo que A quiere o que A y B quieren lo mismo, pero no pueden lograrlo sin cooperar el uno con el otro” (p. 25).

Desde esta perspectiva, dado que toda coordinación implica tener en cuenta a la parte involucrada en el acuerdo o acto coordinado, la buena fe objetiva —concebida como buena fe-lealtad, y definida por la exigencia de reciprocidad— debe incluir necesariamente un componente fundamental: la empatía.

Desde la psicología cognitiva, Bloom (2024) define la empatía como una “guía para tratar a los demás como nos tratamos a nosotros mismos y, por ende, amplía nuestros intereses egoístas para incluir a los demás” (p. 24). El autor indica que empatía es “estar en los zapatos del otro” y este precepto puede entenderse desde diversos campos del conocimiento; así, refiere, la empatía ha sido estudiada desde el laboratorio, la neurociencia cognitiva, los análisis filosóficos, la investigación con bebés, chimpancés y ratas. Desde luego, también puede abordarse desde la perspectiva jurídica. Bloom refiere que resulta preciso distinguir dos tipos de empatía: la afectiva, que consiste en identificarse emocionalmente con lo que siente el otro, y la cognitiva, que es la capacidad de identificar, conocer y comprender la perspectiva del otro sin implicar una respuesta emocional, la cual, para el autor, tiene un grado de mayor relevancia en la convivencia armónica.

Desde el campo del derecho, específicamente en el ámbito judicial, Colby (2012) se refiere a la empatía cognitiva refiriendo que es la habilidad cognitiva que permite comprender de manera integral la situación de las partes involucradas, lo que contribuye a una interpretación y aplicación del derecho más ajustada y humana. El autor sostiene que esta capacidad empática facilita equilibrar y valorar adecuadamente los intereses contrapuestos. Lejos de desviarse de la neutralidad, esta habilidad empática evita que se otorgue un peso desproporcionado a aquella perspectiva que resultaría más natural para el juzgador: el autor sostiene que el derecho, en su aplicación, requiere ir más allá de una mera lectura mecánica de las normas. En ese sentido, la empatía ayuda a contextualizar los conflictos, permitiendo valorar de forma equilibrada las circunstancias y particularidades de cada parte.

Con respecto a la buena fe, López Rivera (2024) citando a Hesselink, destaca el componente empático de este principio:

A menudo se dice que la buena fe está relacionada de algún modo con los estándares morales. Por un lado, se dice que es un estándar moral en sí misma, un principio ético jurídico; la buena fe significa honradez, franqueza, lealtad, etcétera. Frecuentemente se dice que el estándar de la buena fe básicamente significa que una parte debe tener en cuenta el interés de la otra parte. (p. 185)

Algunos ejemplos de la buena fe objetiva o buena fe-lealtad en el CCNL son los siguientes: el artículo 2032 establece que: “Si la finca que se enajenó se halla gravada, sin haberse hecho mención de ello en la escritura, con alguna carga o servidumbre voluntaria no aparente, el que adquirió puede pedir la indemnización correspondiente al gravamen, o la rescisión del contrato”. Rojina Villegas (2014) al respecto refiere que el deber de informar en los actos jurídicos trasciende la idea de una simple carga ética o de cortesía procesal, pues se configura como una auténtica obligación estricta e ineludible. Incluso en aquellos casos en que la información relevante conste en el Registro Público, el enajenante debe revelarla expresamente, ya que omitirla supone faltar a la buena fe:

Es obligación del enajenante declarar los gravámenes ocultos, aun cuando consten en el Registro Público de la Propiedad, pues debe proceder de buena fe manifestando la verdadera situación jurídica de la cosa. Por consiguiente, faltaría a la buena fe y, por lo tanto, incurriría en incumplimiento del contrato, si oculta esos gravámenes, bajo el pretexto de que el adquirente puede conocerlos si acude al Registro Público. (p. 132)

Otro reconocimiento expreso de la buena fe objetiva en el CCNL se encuentra en la obligación impuesta a quien recibe un pago indebido. La ley exige que dicha persona comunique el carácter indebido del pago a quien lo efectuó por error. En ese sentido, el CCNL ordena que “cuando se reciba alguna cosa que no se tenía derecho de exigir y que por error ha sido indebidamente pagada, se tiene obligación de restituirla” (Congreso del Estado de Nuevo León, art. 1780, párr. 1). Luego, establece sanciones a quien obra de mala fe, es decir, a quien calla y omite reportar o devolver lo que se recibió indebidamente: “el que acepte un pago indebido, si hubiere procedido de mala fe, deberá abonar el interés legal cuando se trate de capitales, o los frutos percibidos y los dejados de percibir, de las cosas que los produjeren” (art. 1781, párr. 1).

La buena fe objetiva, entendida como un deber comunicacional, ha sido abordada por los tribunales mexicanos, particularmente en el Amparo directo 740/2010 (Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito, 2011), en los siguientes términos:

La buena fe que debe observarse en la celebración de actos jurídicos implica una serie de obligaciones que se tornan exigibles según las circunstancias y naturaleza de la actuación de los sujetos que intervienen, que se traducen en un deber de información frente al otro sobre aspectos esenciales del acto jurídico a celebrarse o celebrado, de no actuar en forma reticente, en cada una de las fases que integran el tracto contractual, y debe abarcar la ejecución de su contenido obligacional, que no debe impedirse. (Registro digital: 2004285)

En la etapa de negociación, la buena fe objetiva se manifiesta mediante una comunicación honesta y bidireccional entre las partes. Esto supone no solo el deber de proporcionar información veraz, sino también la obligación de atender con empatía las declaraciones de la contraparte. Este deber empático resulta particularmente relevante en la fase posterior del proceso negocial, específicamente durante su ejecución, como se desarrolla a continuación.

LA BUENA FE Y LA RENEGOCIACIÓN EN ETAPAS POSTERIORES AL ACUERDO

Tras la consecución de una solución negociada a un conflicto, pueden producirse circunstancias que requieran su revisión para adecuar su contenido a nuevas realidades fácticas. Esta necesidad responde a la naturaleza impredecible del conflicto, como se explicó al inicio de este trabajo, lo cual implica que, en ciertos tipos de conflictos, toda solución debe ser susceptible de adaptación frente a escenarios cambiantes.

Es importante destacar que la naturaleza no lineal de los conflictos se manifiesta con mayor claridad en determinadas tipologías, en particular en los conflictos de carácter social, como los laborales o familiares y en un nivel macro, en los internacionales. Por el contrario, en aquellos relacionados con el derecho privado patrimonial, la integración de bienes al patrimonio tras la formalización del acuerdo genera una mayor rigidez en estos pactos, debido a la necesidad de salvaguardar la certeza o seguridad jurídica vinculada al derecho de propiedad.

En aquellos contextos en los que la dinámica del conflicto hace necesaria la renegociación, se reconoce igualmente la pertinencia de analizar el papel de la buena fe, la cual proyecta sus efectos también en la etapa postacuerdo, es decir, en la fase de ejecución de lo negociado. Esta cuestión es abordada por la denominada teoría de la imprevisión, una ramificación del principio de buena fe. Sin embargo, se ha debatido si la modificación contractual en la etapa de ejecución debe tolerarse en base a la buena fe o se debe estar a la letra del contrato. Uno de los pioneros de esta discusión fueron Adams y Brownsword, al examinar la buena fe contractual en el sistema jurídico anglosajón a finales de los años 80 del siglo pasado.

Adams y Brownsword (1987) sostienen que el derecho contractual inglés no responde a una concepción unitaria del contrato, sino que refleja la tensión entre dos ideologías jurídicas contrapuestas. Por un lado, identifican la ideología del individualismo de mercado, que privilegia la autonomía de la voluntad, la certeza jurídica y la estricta observancia de las reglas escritas del contrato. Bajo este enfoque, el contrato se concibe como una relación esencialmente confrontacional, en la que cada parte persigue legítimamente la maximización de su propio interés, siempre que no incurra en fraude o engaño. Por otro lado, reconocen una ideología orientada al bienestar o protección del consumidor, que enfatiza la equidad, la intervención correctiva del derecho y la necesidad de equilibrar las posiciones de las partes en relaciones contractuales desiguales.

Desde esta perspectiva, los autores sostienen que el debate sobre la introducción de un deber general de buena fe en el derecho contractual inglés no puede entenderse únicamente como una discusión técnica o doctrinal. Más bien, la controversia refleja un conflicto ideológico más profundo sobre la función del contrato en el orden jurídico: mientras la ideología del individualismo de mercado tiende a rechazar la buena fe por considerarla incompatible con la libertad contractual y la certeza del derecho, la ideología orientada al bienestar y a la protección de la parte débil encuentra en la buena fe un instrumento para introducir criterios de equidad, cooperación y lealtad en las relaciones contractuales.

Zusman (2005), al examinar los aportes de Adams y Brownsword, expone una tercera corriente denominada teoría pragmática de la buena fe. Esta perspectiva reconoce la dificultad práctica de excluir la buena fe, así como la importancia de establecer reglas claras que faciliten a los jueces su aplicación de manera específica en cada caso, por lo que se reconoce una intervención limitada de la buena fe.

La teoría de la imprevisión, como principio derivado de la buena fe, se alinea con esta tendencia, ya que tiene el objetivo de preservar el equilibrio y la relación contractual — *favor contractus*— según las circunstancias concretas presentadas en el caso específico, y reconoce asimismo la necesidad de una regulación explícita que también proporcione certeza al tráfico jurídico de bienes y derechos. Carvajal (2023), al hablar de la reforma del código civil francés en el año 2016, explica cómo la imprevisión y la buena fe se

interrelacionan después de que fallos de la jurisprudencia francesa las habían previamente reconocido como elementos a favor del principio de continuación del contrato o favor contractus:

En lo que hace a la buena fe lealtad en la imprevisión, destaca que el art. 1195 es la cristalización de lo aprendido en los casos Huard, de 1992, Chevassus y Soffimat, del año 2010, en que se impuso el deber de renegociar de buena fe dentro de un periodo determinado de tiempo; bajo la premisa, que hoy inspira la ley, de que la resolución de un contrato por imprevisión es una ultima ratio, en atención a que rige el principio del favor contractus. (p. 231)

Según Balmaceda Hoyos y Peña Neira (2022) en casos de imprevisión, la revisión o adaptación de lo pactado se sustenta en la buena fe, sobre la premisa de que el contrato debe cumplirse según lo bueno y lo equitativo —*ex bono et aequo*—. Ante factores que alteren el equilibrio de las prestaciones, la buena fe impone un deber de renegociación orientado a restablecer la equidad —*ex aequo*—. De no lograrse el reajuste, las circunstancias imprevistas que alteran la balanza prestacional, en donde las prestaciones son onerosas, conmutativas y sinalagmáticas, el contrato bilateral podría incluso considerarse desprovisto de causa. La buena fe, entonces, legitima la renegociación entre las partes para evitar situaciones desproporcionadas o, en su defecto, fundamenta la modificación o la resolución de la relación contractual mediante la intervención judicial.

Steele Garza (2014) en su *Teoría de la incoercibilidad de la justicia alternativa*, menciona que la buena fe es un elemento primordial en la solución negociada de conflictos, pues, al igual que en los contratos, estos métodos persiguen el equilibrio o la equidad prestacional:

[La buena fe] como principio general, reviste importancia al sujetarse en forma voluntaria el deber de obrar correctamente el individuo o individua en forma honorable y diligente. La buena fe sirve para suavizar el rigor de la norma jurídica

o moral. Las partes asumen un comportamiento con lealtad en términos prácticos de proporcionalidad y equilibrio. (pp. 304–305)

Cabe resaltar, que en esta fase del iter negocial —posterior a un acuerdo—, normalmente es exigible el cumplimiento de la palabra acordada, es decir, es exigible lo declarado en el convenio *inter partes*. De ahí que emerja, a la par de la teoría de la imprevisión, la teoría de los actos propios. En México, esta última ha sido explicada por el Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito (2023), en el Amparo directo 60/2023, de la siguiente manera:

La doctrina de los actos propios se resume en el aforismo según el cual nadie puede ir válidamente contra sus propios actos, y aun cuando carece de fundamento expreso en la ley, su aplicabilidad tiene una fuente dual: por un lado, se sustenta en un principio general del derecho, derivado del postulado del Derecho Romano según el cual no es válido venir contra los actos propios y, por otro, constituye una vertiente del principio de buena fe en materia contractual, reconocido en el artículo 1796 del Código Civil Federal [...] debe existir coherencia en el comportamiento de las personas en el tráfico jurídico. Lo anterior significa que cuando alguien ha suscitado con su conducta o con sus declaraciones el establecimiento de un estado de cosas es inadmisibles, por regla general, toda actuación posterior incompatible con ella, ya que dicho proceder implicaría una extralimitación en el ejercicio de los derechos subjetivos la cual, por regla general, no puede ser tolerada por el ordenamiento jurídico [...] En todo caso, la aplicabilidad de la doctrina de los actos propios no debe producir como resultado la creación, modificación o extinción de las relaciones jurídicas, sino que su eficacia es netamente procesal y tiene por objeto desestimar cualquier argumento o prueba tendente a desconocer o a contradecir un acto propio. (registro digital 2026751)

Se aprecia que la teoría de los actos propios deriva de la buena fe objetiva, es decir, del respeto a la palabra empeñada —o, como refiere la sentencia, a las declaraciones que

establecieron un estado de cosas—. En base a ella, no es posible con actos posteriores contradecir lo ya declarado. La teoría de la imprevisión, en cambio, admite la posibilidad de renegociar ante la alteración imprevista de las circunstancias, de tal manera que de haberse presentado estas el contrato jamás se hubiese suscrito. La Suprema Corte de Justicia de la Nación Primera Sala (2023), acogió esta doctrina de la siguiente manera:

Lo anterior es conocido en la doctrina como la teoría de la imprevisión. Esta doctrina supone la posibilidad de suprimir, alterar o modificar las cláusulas de un contrato o terminarlo sin responsabilidad para las partes, cuando las condiciones y circunstancias pactadas al momento de celebrarlo hayan cambiado a la luz de acontecimientos extraordinarios, imposibles de prever, y que hagan que las prestaciones pactadas se tornen excesivamente onerosas para una de las partes y notoriamente favorable para la otra. Esta doctrina se ha fundamentado en el principio de derecho *rebus sic stantibus* y se considera una excepción al principio de obligatoriedad de los contratos. La lógica detrás de esta excepción alude a consideraciones de justicia en aquellos casos en los que circunstancias extraordinarias e imprevisibles para las partes desequilibran la relación contractual. (pp. 14–15)

A primera vista, podría parecer que existe una contradicción entre los criterios citados: por un lado, el Amparo directo 60/2023 sostiene que la teoría de los actos propios —derivada del principio de buena fe— impide a las partes contradecir su conducta anterior, sin que ello permita crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas; por otro lado, el Amparo directo en revisión 4476/2022 admite la posibilidad de alterar o extinguir un contrato en base a la teoría de la imprevisión — derivada de la buena fe lealtad— cuando concurren circunstancias extraordinarias e imprevisibles que afecten gravemente la equidad de las prestaciones. Sin embargo, más que una incompatibilidad, la aparente contradicción obedece a los distintos planos de aplicación del principio de buena fe: en el primer caso, la buena fe opera como límite procesal a la conducta contradictoria de las partes; en el segundo, actúa como criterio

sustantivo para adaptar el contrato a la realidad cambiante. En este sentido, la teoría de los actos propios no excluye la aplicación de la teoría de la imprevisión.

En términos prácticos, lo anterior se traduce en un principio operativo: si un contrato o convenio de mediación ha sido debidamente formalizado, sus efectos son vinculantes y sus prestaciones resultan exigibles, en virtud de la doctrina de los actos propios, que impide a una parte desconocer la validez de lo pactado. No obstante, este principio no excluye la posibilidad de que las partes realicen una renegociación, y mientras no se alcance un nuevo convenio, el acuerdo original conserva su fuerza obligatoria y su carácter exigible. Esta lógica se encuentra también en el derecho comparado; por ejemplo, el artículo 1195 del Código Civil francés (Ministère de la Justice, 2016), reformado en 2016, establece en su párrafo primero que:

Si un cambio de circunstancias imprevisibles durante la conclusión del contrato hace la ejecución excesivamente onerosa para una parte que no hubo aceptado dicho riesgo, ésta puede demandar una renegociación del contrato a su cocontratante. Ella debe continuar la ejecución de sus obligaciones durante la renegociación. (art. 1195, párr. 1).

Lo anterior implica una responsabilidad conforme a la buena fe objetiva —o buena fe lealtad— a cargo de quien invoca un cambio de circunstancias: un ejemplo en Nuevo León se encuentra en materia familiar, en el artículo 321 bis 2 del CCNL, que establece expresamente: “cuando cambien las circunstancias económicas del deudor alimentario, éste se encuentra obligado a hacerlo del conocimiento del juez dentro del término de treinta días, en la vía y forma correspondiente”. Esta previsión normativa, aunque inserta en el plano judicial, proyecta un principio general de conducta aplicable también en el ámbito consensual y se traduce en un deber jurídico de promover la modificación de los derechos sustantivos pactados, antes de incurrir en la conducta contraria a la buena fe que supondría desconocer o incumplir los propios actos. En materia de solución negociada de conflictos esto implica utilizar la figura de la remediación.

Esta figura es reconocida por la doctrina especializada en solución negociada de conflictos como una renegociación postacuerdo: es positiva cuando la renegociación se emplea para ajustar las prestaciones obligacionales convenidas ante un cambio de circunstancias, y negativa cuando la renegociación se origina por un incumplimiento (Gorjón Gómez & Sánchez García, 2021). El aspecto negativo puede entenderse a la luz de los esquemas analizados en el juego de la confianza de Kreps. Como se vio, si un sujeto B traiciona la confianza de A —como ocurriría en un incumplimiento—, la confianza probabilista o confianza individualizada tenderá a debilitarse.

Distinto ocurre cuando, actuando de buena fe, se comunican oportunamente cambios en las circunstancias con el propósito de renegociar antes de incurrir en incumplimiento. A la luz de los resultados del dilema del prisionero iterado de Axelrod —que muestran que, cuando ha existido cooperación previa, se favorece la cooperación futura—, cabría esperar que, en una remediación por ajuste, la confianza —o buena fe subjetiva— se mantenga si, antes de incumplir, se declara honestamente la existencia de un cambio en las circunstancias que afecta de manera significativa la capacidad de cumplimiento. En tal supuesto, la confianza generada —y aún no traicionada— a partir de un entendimiento previo facilita la comprensión de la posición de quien, con lealtad, expone su situación sobrevenida.

En este contexto, la renegociación no es puramente jurídica, sino también comunicativa y resulta útil para evitar el debilitamiento de la confianza.

En efecto, partiendo de que la buena fe posee un importante contenido comunicacional —como se expuso al abordar la buena fe objetiva o buena fe lealtad—, resulta relevante el análisis de la Teoría de la comunicación humana desarrollada por Watzlawick et al. (2011). En dicha teoría, los autores proponen el concepto de “función homeostática” de la comunicación para describir la manera en que los sistemas adaptan su funcionamiento frente a cambios internos o externos sin llegar al colapso. Para ello, utilizan como analogía el “homeostato de Ashby”, un dispositivo compuesto por subsistemas interconectados que reaccionan recíprocamente ante perturbaciones, de modo que la estabilidad del conjunto depende de la retroalimentación constante entre sus partes. Esta analogía es trasladada al ámbito comunicativo con el propósito de explicar cómo, dentro de un sistema relacional —

como puede ser una relación jurídica—, la comunicación entre las partes permite introducir ajustes razonables que preserven el vínculo, aun cuando su configuración inicial se haya visto alterada.

Esta función estabilizadora de la retroalimentación comunicativa implica que las nuevas negociaciones no partan desde cero, sino que se construyen sobre la base de la confianza que originó el vínculo existente: “las adaptaciones anteriores no quedan destruidas cuando se encuentran otras nuevas, y la búsqueda de equilibrio no necesariamente tiene que iniciarse desde el comienzo” (Watzlawick et al., 2011, p. 37). Este modelo permite ilustrar cómo la renegociación puede ser vista como una forma de mantener la continuidad y coherencia de las relaciones obligacionales frente a transformaciones contextuales. Así, en los sistemas familiares y otros contextos sociales observados por uno de los colaboradores de Watzlawick —Donald Jackson—, los mecanismos homeostáticos como la retroalimentación de información a través de la comunicación constante, permiten la adaptación a cambios vitales sin deteriorar los vínculos y la confianza:

Los cambios internos virtualmente inevitables (la edad y la maduración de padres e hijos) pueden modificar la regulación del sistema, sea gradualmente desde adentro o en forma drástica desde afuera, según la forma en que el medio social incida sobre esos cambios (con exigencias de educación superior, servicio militar, jubilación, etcétera). [...] Aplicando este modelo a la vida familiar, o a pautas sociales amplias tales como la vigilancia del cumplimiento de la ley, sugerimos que existe una calibración de la conducta habitual o aceptable, las reglas de una familia o las leyes de una sociedad, dentro de los cuales suelen funcionar los individuos o los grupos. (p. 189)

En el análisis de la jurisprudencia francesa que realizan Balmaceda Hoyos y Peña Neira (2022) y que conllevó finalmente a la reforma del código civil francés en el año 2016, se reconoce que la buena fe-lealtad implica renegociar cuando se ha producido un cambio en las circunstancias que altera el equilibrio prestacional inicial. En tal sentido, la renegociación

que implica este principio se configura como un proceso de retroalimentación comunicativa en el que una de las partes expone a la otra las nuevas circunstancias, con la expectativa de obtener una respuesta —ya sea una aceptación del ajuste solicitado o una contrapropuesta— que permita, a través del diálogo, recalibrar la balanza de obligaciones-derechos, o en términos de Jackson, “las reglas de una familia”, cuando estas se encuentran reguladas, por ejemplo, en un convenio de mediación. Este intercambio comunicativo, sustentado en el principio de buena fe-lealtad, busca mantener la continuidad del acuerdo —favor contractus—, adaptándolo ante las transformaciones que en muchos tipos de conflictos —como los familiares— son frecuentes, impidiendo así debilitar la confianza generada en el primer acuerdo, situación que ocurriría en la hipótesis de un incumplimiento, en donde la buena fe-creencia resulta comprometida.

RESULTADOS

Los resultados del trabajo permiten afirmar que la buena fe opera como un principio transversal que estructura todo el iter negocial, cumpliendo funciones diferenciadas —pero complementarias— antes, durante y después de la negociación, y actuando como un mecanismo de estabilización de la relación jurídica.

En la etapa previa a la negociación, este análisis evidencia que la buena fe se manifiesta predominantemente en su dimensión subjetiva, es decir, como confianza o creencia. Esta confianza constituye un presupuesto cognoscitivo indispensable para que las partes decidan entrar en el proceso negocial. En contextos de incertidumbre —propios del conflicto—, la investigación demuestra que, sin un mínimo de confianza recíproca, los individuos tienden a adoptar estrategias defensivas orientadas al interés propio, lo que conduce a resultados subóptimos, como lo ilustra el dilema del prisionero. En cambio, cuando existe buena fe-creencia, se habilita la posibilidad de cooperación y de toma de decisiones informadas, permitiendo transitar de escenarios competitivos a dinámicas de beneficio mutuo.

Durante la negociación, la buena fe adquiere una dimensión objetiva o de lealtad, expresada principalmente a través de la comunicación. Los resultados muestran que

la transparencia informativa, la claridad en las declaraciones y el deber de no ocultar circunstancias relevantes constituyen condiciones esenciales para la construcción de acuerdos equilibrados. La buena fe deja de ser solo una creencia interna para convertirse en un estándar de conducta exigible, que implica reciprocidad y empatía cognitiva entre las partes. En este sentido, la investigación confirma que los procesos negociales exitosos se estructuran como interacciones comunicativas orientadas al entendimiento, donde la cooperación sustituye al cálculo estratégico puramente individual.

Finalmente, en la etapa posterior —de ejecución—, la buena fe se proyecta como un criterio dinámico de conservación y adaptación del acuerdo. Los resultados destacan dos funciones complementarias. Por un lado, la buena fe objetiva exige coherencia con la palabra empeñada, lo que se traduce en la obligatoriedad de cumplir lo pactado conforme a la doctrina de los actos propios. Por otro, ante cambios imprevisibles en las circunstancias, la buena fe fundamenta un deber de renegociación orientado a restablecer el equilibrio contractual, conforme a la teoría de la imprevisión. Esta doble dimensión revela que la buena fe no solo preserva la seguridad jurídica, sino que también permite la flexibilidad necesaria para ajustar el acuerdo sin destruir la relación subyacente.

CONCLUSIONES

La primera conclusión del presente trabajo permite afirmar que la gestión del conflicto, caracterizada por su naturaleza incierta o no lineal, no puede explicarse ni resolverse adecuadamente desde una racionalidad limitada a la maximización del interés individual. En su lugar, se evidencia la necesidad de transitar hacia una noción de decisión informada que, en el ámbito conflictivo, permita reconocer no solo los intereses estratégicos presentes en la interacción entre individuos en conflicto, sino también las necesidades subjetivas de las personas y los colectivos involucrados. Entre estas pueden encontrarse necesidades de autorrealización, reconocimiento recíproco o afirmación de igualdad, especialmente relevantes en contextos donde las asimetrías relacionales generan situaciones de inequidad que demandan ser corregidas o atenuadas.

Como segunda conclusión, se confirma que la buena fe, tanto en su dimensión subjetiva (confianza) como objetiva (lealtad comunicativa), cumple una función esencial en las relaciones jurídicas y sociales, presente antes, durante e incluso, después de un entendimiento. En particular, su dimensión comunicativa contribuye a preservar el equilibrio negocial durante la fase final de ejecución, en la medida en que la retroalimentación oportuna acerca de las circunstancias que inciden en la capacidad de cumplimiento de un acuerdo previo permite conservar la confianza entre las partes —su buena fe subjetiva— antes de que sobrevenga el incumplimiento, evitando, a través de la renegociación, el deterioro de la credibilidad y de la propia relación jurídica. En este sentido, positivizar supuestos de imprevisión en la legislación puede abonar a que las relaciones jurídicas se conserven con una mayor cuota de justicia, toda vez que la función cooperativa del negocio jurídico persigue la consecución de beneficios recíprocos para las partes involucradas y no el detrimento de la fortuna de alguna de ellas por causas sobrevenidas que alteren la balanza de prestaciones.

Como tercer aspecto, se concluye que la articulación entre el principio de voluntariedad y el principio de buena fe constituye el fundamento de la gestión cooperativa del conflicto, al posibilitar decisiones libres de coacción y sustentadas en la confianza recíproca. Esta interacción no solo favorece la generación de acuerdos mutuamente beneficiosos, sino también su adaptación y continuidad en entornos dinámicos y prolongados en el tiempo, toda vez que, ante la existencia de un acuerdo o cooperación previa, es más probable que se elija volver a cooperar en una renegociación, pues esto es un efecto de las interacciones reiteradas sostenidas con lealtad. De tal manera, la buena fe —confianza y comunicación leales— fortalece la cooperación voluntaria y esta a su vez renueva la creencia en la solución cooperativa de problemas y conflictos. A contrario sensu, la desconfianza y la desinformación en las actividades relacionales funcionan como herramientas que persiguen ventajas a costa o en detrimento del otro y de la relación mutua, lo cual cumple una función adversa a la pacificación de intereses contrapuestos.

TRABAJOS CITADOS

- Adams, J., & Brownsword, R. (1987). The ideologies of contract. *Legal Studies*, 7(2), 205–223.
- Balmaceda Hoyos, J. Francisco., & Peña Neira, Sergio. (2022). *Buena fe: su rol en el derecho chileno contemporáneo*. Thomson Reuters.
- Baqueiro, E., & Buenrostro, R. (2009). *Derecho de familia* (2da edición). Oxford University Press.
- Bejarano Sánchez, Manuel. (2010). *Obligaciones civiles*. Oxford University Press.
- Bloom, P. (2024). *Psico: La historia de la mente humana* (P. Müller Gómez & N. Cumbreiras Pérez, Trans.). Paidós.
- Borda, A. (2014). La buena fe en la etapa precontractual. *Vniversitas*, 129, 39–79. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.VJ129.lbfe>
- Cameron, J. (Director). (1997). *Titanic* [Película]. Paramount Pictures; 20th Century Fox.
- Carvajal, P. (2023). Buena Fe. Su rol en el Derecho chileno contemporáneo. *Revista Chilena de Derecho*, 50(1), 223–232. <https://doi.org/10.7764/r.501.9>
- Colby, T. B. (2012). In Defense of Judicial Empathy. *Minnesota Law Review*, 96, 1944–2015. https://www.minnesotalawreview.org/wp-content/uploads/2019/07/Colby_MLR.pdf
- Congreso del Estado de Nuevo León. (2024). Código Civil para el Estado de Nuevo León. *Periódico Oficial del Estado de Nuevo León*. https://www.hcnl.gob.mx/trabajo_legislativo/leyes/codigos/codigo_civil_para_el_estado_de_nuevo_leon/
- Cortina, A. (2005). *Alianza y contrato: política, ética y religión* (2da edición). Editorial Trotta.
- Darío, R. (1901). *Prosas profanas y otros poemas*. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. https://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/prosas-profanas-y-otros-poemas--0/html/fedc2602-82b1-11df-acc7-002185ce6064_2.html
- Eco, U. (2023). *De la estupidez a la locura: Crónicas para el futuro que nos espera* (M. Pons Irazazábal, Tran.). Debolsillo.
- Elster, J. (1992). *Una introducción a Karl Marx* (M. García Aldonate, Tran.). Siglo Veintiuno.
- Fukuyama, F. (2012). *Los orígenes del orden político: Desde la prehistoria hasta la Revolución francesa* (Jorge Paredes, Tran.). Planeta.

- González Peredo, E. (2010). La buena fe en el derecho civil mexicano actual. En Escuela Libre de Derecho (Ed.), *Principios y reglas: Investigación conjunta realizada entre la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad de Pisa y la Escuela Libre de Derecho* (pp. 141–195). Escuela Libre de Derecho.
- Gorjón Gómez, F. J., & Sánchez García, A. (2021). *Vademécum de mediación y arbitraje*. Tirant lo Blanch.
- Gutiérrez y González, E. (2023). *Derecho de las obligaciones*. Porrúa.
- Habermas, J. (1987). *Teoría de la acción comunicativa* (M. Jiménez Redondo, Tran.). Taurus.
- Harari, Y. N. (2015). *De animales a dioses Breve historia de la humanidad* (J. Ros, Tran.). Debate.
- Herreros Vázquez, F. (2004). ¿Por qué confiar? Formas de creación de confianza social. *Revista Mexicana de Sociología*, 66(4), 605–626.
- Kropotkin, P. (1976). *El apoyo mutuo. Un factor de evolución* (La Juventud Literaria, Tran.). Editorial B. Bauza.
- López Rivera, G. (2024). La “Buena Fe Contractual” como una noción ética. Una reconstrucción desde la Filosofía del Derecho de Hegel. *Isonomia*, (60), 182–213. <https://doi.org/10.5347/isonomia60/2024/711>
- Maslow, A. H. . (2017). *El hombre autorrealizado: Hacia una psicología del Ser* (R. Ribé, Tran.). Editorial Kairos.
- Pájaro de De Silvestri, L. . (2013). *El contenido del principio de la buena fe: análisis de la relación contractual del tercer adquirente en pública subasta judicial*. Universidad del Norte.
- Pesqueira, J., & Ortiz, A. (2010). *Mediación Asociativa y Cambio Social: El arte de lo posible*. Instituto de Mediación de México, S.C.
- Pina, R. de. (2010). *Diccionario de derecho*. Porrúa.
- Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. (2011, diciembre 15). Amparo directo 740/2010. [Ponente: M. S. Hernández Ruiz de Mosqueda]. México. <https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2004285>
- Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. (2023, marzo 3). Amparo directo 60/2023. [Ponente: I. Flores Rodríguez]. México. <https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2026751>
- Rojina Villegas, R. (2014). *Compendio de derecho civil: Contratos: IV* (33a). Porrúa.
- Salas Molina, F. (2020). *El equilibrio de John Nash*. Parolas Languages.
- Sánchez García, A., & García, B. (2018). La voluntariedad en la mediación. En F. Gorjón Gómez & R. Chávez (Eds.), *Manual de mediación penal, civil, familiar y justicia restaurativa* (pp. 154–168). Tirant lo blanch.

- Sánchez García, A. (2019). *Esquemas de mediación y arbitraje*. Tirant lo Blanch.
- Sarasa Gallego, L. G. (2012). El prólogo de Juan, un principio y fundamento. *Cuestiones Teológicas*, 39(91), 99–117.
- Seligman, M. E. P. . (2022). *Floreecer: la nueva psicología positiva y la búsqueda del bienestar* (M. del P. Carril, Tran.). Océano.
- Sen, A. (2024). *La idea de la justicia* (H. Valencia Villa, Tran.). TAURUS.
- Suprema Corte de Justicia de la Nación Primera Sala. (2023, agosto 16). Amparo directo en revisión 4476/2022. [Ponente: ministro A. Zaldívar Lelo de Larrea] México. https://www2.scjn.gob.mx/juridica/engroses/1/2022/10/2_301788_6641.docx
- Taleb, N. (2021). *El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable* (R. Filella, Tran.). Paidós.
- Tercer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. (2011). Amparo directo 614/2011. [Ponente: V. F. Mota Cienfuegos] México. <https://juristeca.com/mx/scjn/amparo-directo/2022/9/amparo-directo-614-2011-8-de-diciembre-de-2011-unanimidad-de-votos-ponente-victor-francisco-mota-cienfuegos-secretaria-maria-estela-espana-garcia>
- Watzlawick, P., Beavin Bavelas, J., & Jackson, D. (2011). *Teoría de la comunicación humana* (N. Rosenblatt, Tran.). Herder.
- Zusman, S. (2005). La buena fe contractual. *THEMIS: Revista de Derecho*, (51), 19–30. <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/399275>