

El negocio jurídico procesal

Raúl de la Huerta Valdés*

SUMARIO: Introducción. I. La teoría del acto jurídico. A. El hecho jurídico. B. El acto jurídico. C. Elementos esenciales del acto. D. Elementos de validez. II El negocio jurídico. A. Naturaleza. B. Requisitos esenciales del negocio. C. Elementos del negocio. III El acto jurídico procesal. A. Generalidades. B. El acto procesal en sentido estricto. C. El acuerdo procesal. D. El negocio procesal. Conclusiones.

Introducción.

El tema central del presente trabajo es el llamado negocio jurídico procesal; sin embargo es pertinente, antes de abordarlo, exponer en dos apartados, aunque sea de manera somera, lo que entendemos por acto jurídico y precisar una idea sobre el negocio jurídico, para terminar con el tema escogido.

Consecuentemente, en el primer apartado tocaremos la teoría francesa del acto jurídico a partir del hecho en sentido amplio, como supuesto del derecho. En el segundo apartado explicaremos brevemente la teoría del negocio jurídico, tanto en su primera versión, la alemana, como en su evolución, considerando principalmente a la doctrina italiana. El apartado tercero tratará de analizar el acto procesal y lo que la doctrina considera como negocio procesal.

Por último, expondremos una conclusión personal que nos obliga a negar al negocio jurídico como acto procesal, estrictamente hablando.

I. La teoría del acto jurídico

La escuela francesa, creadora de la teoría del acto jurídico, proporciona una visión completa y simétrica tanto del hecho, como del acto jurídico, cuya doctrina es recogida por el derecho mexicano y por sus códigos civiles entre los que se encuentra el veracruzano.

Existe abundante material en el tratamiento y explicación de esta doctrina y aunque se presentan algunas divergencias entre varios autores, toda vez que en líneas generales hay coincidencias, trataremos de resumir el pensamiento común, tomando como puntos de referencia para un planteamiento general y sintetizado, las opiniones de los franceses: Marcel Planiol¹ y Louis Josserand²; y de los mexicanos: Rafael Rojina Villegas³ y Rafael de Pina⁴.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Veracruzana.

¹ Marcel Planiol, *Tratado elemental de derecho civil*, t. I, pp. 139 a la 172.

² *Derecho civil*, t. I, Vol. I, pp. 121 a 152

³ *Derecho Civil Mexicano*, t. V, pp. 83 a 168.

⁴ *Elementos de derecho civil mexicano*, Vol. I, pp. 261 a 296.

A. El hecho jurídico

Todos percibimos en nuestro mundo exterior, multitud de fenómenos, acontecimientos, sucesos, que denominamos genéricamente “hechos”. Cuando estos hechos son observados y recogidos por el sistema normativo, se les considera hechos jurídicos, por la única razón de que van a producir efectos de derecho.

Toda visión jurídica tiene que partir de la existencia de conceptos fundamentales, sin los cuales el fenómeno es incompleto e incomprensible. Dos de estos conceptos jurídicos fundamentales son los supuestos jurídicos y las consecuencias de derecho. El supuesto jurídico es la hipótesis normativa de cuya realización depende que se produzcan las consecuencias de derecho; y éstas serán, por lo tanto, aquellas situaciones jurídicas concretas que se presentan cuando se realizan uno o varios supuestos de derecho.

El supuesto y el hecho tienen una íntima relación pero no deben confundirse, el supuesto jurídico pertenece al ámbito de las significaciones ideales, no tiene realidad fuera del simple enunciado normativo; en cambio el hecho, cuando sucede, permite que se realice la hipótesis normativa, penetra en el mundo real.

De la misma manera opera la consecuencia de derecho; mientras sólo existe el supuesto, la consecuencia permanece en el mundo jurídico ideal; en cuanto se produce el hecho, la consecuencia se materializa, penetra en el mundo fáctico y se presenta como efectos de derecho, esto es, produce la creación, la modificación, la transmisión, o la extinción de derechos, obligaciones o sanciones.

Colocado el hecho en el universo jurídico y explicada su relación con el supuesto jurídico y con las consecuencias de derecho, agregamos que todo lo anterior, es una explicación general del hecho jurídico en sentido amplio.

La doctrina francesa clasifica al hecho jurídico en sentido amplio, en dos grandes grupos: los hechos jurídicos en sentido estricto y los actos jurídicos.

A su vez, los hechos jurídicos en sentido estricto son divididos en otros dos grupos: hechos jurídicos sin intervención de la voluntad humana o hechos de la naturaleza, y hechos jurídicos con intervención de la voluntad humana.

Los hechos jurídicos sin intervención de la voluntad humana son por regla general hechos naturales o de la naturaleza, como el movimiento de rotación de la tierra que produce el día, la noche y las horas; el movimiento de traslación de la tierra alrededor del sol que da lugar al calendario, a las estaciones, a las épocas de frío, de calor, de lluvia o de sequía, que van a producir efectos de derecho; pero también van a ser hechos jurídicos sin participación de la voluntad del hombre, otros producidos en el hombre aunque, como decimos, sin participar su voluntad: el nacimiento, la mayoría de edad, la muerte.

El otro grupo de hechos jurídicos en sentido estricto es aquel en que participa la voluntad del hombre, o su actividad para producir el hecho, pero sin buscar, sin desear las consecuencias de derecho. Este grupo, a su vez se subdivide en hechos voluntarios lícitos y

hechos voluntarios ilícitos. A los primeros corresponderían la gestión de negocios, el enriquecimiento sin causa y la responsabilidad objetiva; a los ilícitos corresponderían principalmente los delitos y los cuasidelitos, esto es, los ilícitos con dolo y los ilícitos por culpa.

A esta sencilla clasificación de los hechos jurídicos en sentido estricto, algunos autores agregan hechos involuntarios y hechos contra la voluntad. Como ejemplo de los primeros señalan los daños causados en estado de hipnosis, sonambulismo, cuando la voluntad está suspendida; y de los segundos, los daños causados por el hombre contra su voluntad, por una fuerza irresistible, como cuando es arrojado por un tornado o un huracán y causa daños con su cuerpo.

B. El acto jurídico

Explicado ya el grupo de los hechos jurídicos en sentido estricto, nos queda por explicar los actos jurídicos, como una categoría diferente a la anterior. En el acto jurídico, el factor determinante es la voluntad, pero dirigida no sólo a producir el acto, sino también a provocar las consecuencias de derecho o efectos jurídicos, los cuales son deseados y buscados por la voluntad del hombre. Entonces el acto jurídico es una manifestación de voluntad que se exterioriza precisamente con la intención de producir las consecuencias de derecho.

Pero no basta para la producción del acto, la manifestación de la voluntad y la intención de lograr las consecuencias de derecho, sino que, además, es necesario que estas consecuencias estén establecidas o permitidas en la ley y no prohibidas, por lo cual, los actos propiamente dichos son lícitos, y si resultasen ilícitos, dejarían de ser actos y se convertirían en hechos.

No consideramos necesario establecer clasificaciones de los actos jurídicos, en virtud de que rebasarían los objetivos del presente trabajo, por lo que preferimos hablar de sus elementos.

C. Elementos esenciales del acto

El acto jurídico tiene dos diferentes clases o categorías de elementos: los llamados esenciales, y los de validez.

Los elementos esenciales son tres:

1). Una manifestación de voluntad, llamada también consentimiento, pero como éste supone un acuerdo de dos o más voluntades que se da sólo en los actos bilaterales o contratos, preferimos el término manifestación de la voluntad, para referirnos al primer elemento esencial del acto jurídico.

La manifestación de la voluntad puede ser expresa: cuando se exterioriza por medio del lenguaje ya sea oral, escrito o mímico, pero también puede ser tácita: esto es, cuando se desprende de hechos u omisiones que de manera necesaria o indubitable revelan el propósito determinante, aunque no se exteriorice al través del lenguaje.

2). Un objeto, de cuyo elemento debemos distinguir con precisión el directo del indirecto.

El objeto directo no es una cosa, es una conducta humana. Genéricamente el objeto directo del acto jurídico consiste en crear, transmitir, modificar o extinguir derechos u obligaciones.

En cambio, el objeto indirecto concreta y precisa la conducta y esto se observa con claridad en los actos jurídicos denominados contratos, de donde se desprenden obligaciones de dar, de hacer, o de no hacer, por cuya virtud, la prestación misma, el dar la cosa, el hacer o no hacer algo, representaría el objeto indirecto del acto jurídico.

El artículo 1757 del Código Civil de Veracruz establece que es objeto de los contratos, tanto la cosa que el obligado debe dar, como el hecho que debe hacer o no hacer, lo que ha dado lugar a que muchos consideren a la cosa y al hecho, objeto indirecto del acto jurídico, lo que es incorrecto. Es cierto que las prestaciones pueden tener como contenido cosas, hechos o abstenciones; pero la cosa o el hecho en sí mismos no son objeto ni aún de las obligaciones; consecuentemente “es siempre conducta humana la que es materia del régimen jurídico”.⁵

Forma parte también de los elementos esenciales, el reconocimiento que contenga la norma jurídica de los efectos deseados por el acto jurídico. De tal manera que si la norma jurídica no reconoce una cierta manifestación de la voluntad, no hay acto jurídico por falta de objeto para producir consecuencias de derecho.

3). La forma cuando reviste el carácter de solemnidad, también es un elemento esencial del acto; sin embargo, pocos actos jurídicos revisten solemnidad y solamente citaremos al matrimonio como ejemplo.

Cuando falta alguno de los elementos esenciales, el acto es inexistente, lo que equivale a la nada jurídica y ningún efecto jurídico producirá.

D. Elementos de validez

Una vez dada la existencia del acto jurídico, por estar presentes los elementos esenciales, es necesario que esa existencia se perfeccione, es decir que la existencia sea completa a fin de que produzcan todos sus efectos jurídicos y a esto se le denomina validez del acto jurídico.

Los elementos de validez son:

- 1). La capacidad, que se refiere a la capacidad de ejercicio y no a la de goce.
- 2). Ausencia de vicios del consentimiento, es decir que se exprese una voluntad libre y cierta y que no esté viciada por error, dolo, violencia o lesión.
- 3). Licitud. Se refiere a que el acto jurídico tenga un fin, motivo, objeto y condición lícitos. A estas condiciones se les denomina licitud del acto jurídico y significan que los actos necesitan ser lícitos en todas sus manifestaciones para que el derecho los ampare y les permita producir todas sus consecuencias jurídicas; la ilicitud consiste en que el acto vaya en contra de las leyes de orden público o de las buenas costumbres.
- 4). Un último requisito de validez consiste en que la voluntad se exteriorice de acuerdo con las formas establecidas por la ley. A este elemento se le denomina formalidad del acto jurídico.

⁵ Rafael Rojina Villegas, op. cit., T. I, pp. 332 a 333.

De faltar alguno o varios de los requisitos de validez, el acto no adquiere su existencia perfecta y aunque produce provisionalmente sus efectos, queda afectado de nulidad (absoluta o relativa) que al ser declarada lo invalida y dejan de producirse o se interrumpen los efectos jurídicos.

II. El negocio jurídico

La teoría francesa sobre el acto jurídico influyó decisivamente en Francia y el resto de Europa, con excepción de Alemania e Inglaterra y, con el prestigio que adquirió, fue acogida por los países de América Latina, que tomaron como modelo el código de Napoleón. En México, los códigos civiles desarrollan esta teoría en su libro de obligaciones.

Sin embargo, como decíamos, en Alemania hubo una resistencia a la influencia francesa y se rechazó la propuesta de Tibault, en el siglo XIX, para copiar o adoptar el código de Napoleón y, con Savigny a la cabeza, los alemanes deciden crear su propio código civil, que entra en vigor el 1° de enero de 1900. Antes, Savigny prepara a un grupo de juristas que más tarde se conocerá como “los Pandectistas”, formado entre otros insignes juristas, por Windscheid, Puchta y Derbeng, quienes retomando el corpus iuris justiniano, elaboran el código alemán, modelo de técnica normativa.

Como contrapartida a la teoría francesa del acto, la escuela pandectista alemana, elabora la teoría del negocio jurídico, que más tarde es retomada por los juristas italianos en el siglo XX, enriqueciéndola como explicaremos líneas adelante.

La teoría del negocio, como es lógico, es ampliamente estudiada por los juristas alemanes e italianos y sólo en años relativamente recientes es abordada por algunos juristas mexicanos. En tal virtud, en su exposición, utilizaremos el pensamiento de Andreas Von Thur⁶, de Mario Rotondi⁷ y de los mexicanos Rafael Rojina Villegas y José de Jesús López Monroy⁸, quienes también difieren en algunos aspectos de la teoría; pero en estos casos, tomaremos en cuenta sus coincidencias y no sus diferencias.

A. Naturaleza

El negocio jurídico nace limitado al campo de derecho privado y se entiende como tal, un acto jurídico especial que consiste en una declaración de voluntad que se manifiesta libremente, dirigida a realizar efectos jurídicos; pero la voluntad adquirirá el rango de potestad y puede crear normas específicas tan obligatorias para las partes, como las creadas por el legislador. De ahí que la teoría otorga al particular una competencia que llama dispositiva, frente a la competencia del legislador y del juez, a la que denomina normativa. El particular tiene un espacio permitido por la ley para auto regularse, para disponer de sí mismo y crear sus propias normas obligatorias, como un reflejo, una parte, un ángulo de la potestad de la autoridad.

⁶ *Derecho civil*, pp. 87 a la 129.

⁷ *Instituciones de Derecho Privado*, pp. 117 a 153.

⁸ *Negocio Jurídico, Diccionario Jurídico Mexicano*, t. I, I-O, p. 2187.

En este punto, tal vez sea necesario citar a Eneccerus⁹, quien afirma en relación con las normas de orden público, que existen normas prohibitivas y normas imperativas que son derecho forzoso, esto es, que no pueden ser derogadas por la voluntad de los particulares; estas normas, agregamos nosotros, corresponden a las que se denominan de orden público. De lo anterior se desprende que existen otras normas que son permisivas y que abren el gran campo del negocio jurídico, en el cual va a brillar el señorío de la voluntad, su autonomía y su potestad. Entonces, el negocio se dará no en lo que está ordenado o prohibido por la ley, sino en el campo de lo permitido, en él se dará la autorregulación de los particulares, como una competencia dispositiva, para disponer libremente de su voluntad y en caso de conflicto, podría pedir a la autoridad que se cumpla con lo pactado, lo convenido, lo dispuesto por la voluntad de los particulares.

Así nace la teoría del negocio en Alemania en el siglo XIX, y al afirmar la voluntad del particular, le otorga la potestad de hacer o no el negocio jurídico, de actuar o no actuar potestativamente. Luego entonces, hasta ese momento, el negocio está reservado a los particulares; la autoridad no realiza negocios jurídicos, sólo cumple con sus atribuciones.

Más tarde en la tercera década del siglo XX, los juristas italianos desarrollan la teoría del negocio ampliando su aplicación al derecho administrativo y al derecho procesal, afirmando, en este último, que el acto procesal podrá ser un negocio jurídico y como consecuencia, el estado será un sujeto del negocio.

En cuanto a los efectos jurídicos buscados por la voluntad y creados por el negocio, señalaremos que son tres: la creación, la transmisión y la modificación de derechos y obligaciones; algunos autores agregan la extinción como efecto del negocio, pero excepcionalmente.

Aunque existen semejanzas entre las teorías francesa y alemana, acto y negocio, consistentes en que: ambas son formas de presentar el supuesto jurídico como conducta jurídicamente regulada y causa generadora de las consecuencias de derecho como efectos previstos por el legislador, además de que las dos nacen con motivo de su respectivo código civil, la francesa al comentarlo y la alemana al prepararlo; son contemporáneas relativamente en el siglo XIX y han influido poderosamente en el sistema de ley escrita, también observamos diferencias notorias: la francesa logra abarcar con la noción de hecho jurídico en sentido amplio, todo el universo del derecho, la alemana carece de tal pretensión y sólo logra dar una categoría al campo de lo potestativo del particular, siendo más concreta; el pensamiento francés es eminentemente privatista y el alemán aunque nace en este campo, posteriormente penetra al derecho público; además la teoría francesa es simétrica, produce por pares, la alemana es unitaria, y por último, el acto contiene requisitos diferentes de existencia y de validez, cuya falta produce inexistencia y nulidad, respectivamente, en cambio el negocio estudia lo que llama requisitos esenciales que miran a la constitución al proceso formativo del negocio, cuya ausencia produce invalidez y que es la suma de los requisitos de existencia y de validez del acto y por otra parte habla de elementos del negocio que se refieren a su contenido mismo y cuya falta no necesariamente produce la invalidez, como explicaremos posteriormente.

⁹ Cit pos Rafael Rojina Villegas, *op. cit.*, T. I, pp. 258 a 261.

B. Requisitos esenciales del negocio

La teoría italiana¹⁰ distingue a los requisitos del negocio por una parte y por otra, los elementos del mismo.

Llama requisitos esenciales o constitutivos aquellos indispensables para su constitución, para la formación del negocio jurídico.

Desde este punto de vista establece como requisitos esenciales los siguientes:

1. La declaración de voluntad.
2. Causa de la declaración o del negocio.
3. Objeto del negocio.
4. Forma de la declaración, cuando la ley establezca.

Al estudiar la manifestación de la voluntad, la doctrina le agrega la capacidad de obrar.

Por causa del negocio, entiende el motivo, el móvil necesario y suficiente para que la voluntad se forme y se manifieste, agregando que la causa debe ser lícita, ya que la ilicitud afecta la validez del negocio.

El objeto será un fin, considerándolo como la meta a la que tiende la declaración de la voluntad y que va a determinar la propia voluntad, la cual deberá estar exenta de vicios como el error, el dolo y la violencia.

En cuanto a la forma, como signo externo de la declaración de la voluntad, será la que determine la ley en cada negocio concreto.

La falta de algunos de los requisitos esenciales producirá no la inexistencia pero si la invalidez del negocio.

C. Elementos del negocio

Hemos examinado ya requisitos que se refieren al proceso formativo de la voluntad, a la constitución misma del negocio, ahora, al examinar los elementos, nos referimos al contenido de la declaración de voluntad, dicho en otras palabras, al contenido del negocio jurídico.

La doctrina distingue elementos esenciales, naturales y accidentales.

Se llaman elementos esenciales, aquellos necesarios, indispensables para que el negocio exista. Pero debemos entenderlo bien, si faltan elementos esenciales, no existe el negocio concreto, el determinado y querido por las partes, pero puede existir eventualmente otro negocio jurídico plenamente válido. Por ejemplo, elemento esencial de la compra venta es la transmisión de la propiedad y el pago del precio, si a la transmisión de la propiedad de una cosa, se acompaña recíprocamente y a título de compensación la transmisión de la propiedad de otra cosa, no existe compra venta, pero sí una permuta, y el negocio es válido; si se transmite la propiedad de una cosa sin obligación de pagar el precio ni la de restituir, no existirá venta ni mutuo, pero sí existirá una donación. En estos casos habrá negocio válido si ha sido válida la declaración de voluntad.

¹⁰ Mario Rotondi, *op. cit.*, pp. 124 y sigs.

Los elementos naturales, son aquellos que el ordenamiento jurídico presume ligados a un determinado negocio, por ejemplo, en el contrato de compra venta, generalmente se acompaña a la transmisión de la propiedad garantía por vicios ocultos o por evicción de la cosa, estos elementos están comprendidos o asociados al negocio jurídico; sin embargo, por voluntad de las partes pueden excluirse del negocio sin perder éste su validez, esto es, la autonomía de la voluntad permite asentar o expulsar del negocio cualquier elemento natural, sin afectar su validez.

Por último los elementos accidentales, son todos aquellos que pueden libremente agregarse al negocio por la voluntad de las partes sin afectar la validez o la naturaleza del negocio. Esta es la veta más rica del negocio y son tantos los elementos accidentales que pueden agregarse, como lo permita la creatividad o la imaginación de las partes. A manera de ejemplo, podemos citar como elementos accidentales típicos, los relativos al término, a la condición y al modo.

III. El acto jurídico procesal

Aunque la literatura en derecho procesal es riquísima, no sería necesario para los fines del presente trabajo exponerla con amplitud. Consecuentemente, sólo resumiremos parcialmente, el pensamiento de tres ilustres procesalistas: Giuseppe Chiovenda¹¹, Francesco Carnelutti¹² y Hugo Alsina¹³, de indiscutible influencia en el desarrollo de las teorías procesales modernas, para tratar el tema del acto jurídico procesal y el negocio procesal, con el agregado de que, los tres, con diferentes razones, aceptan la existencia del negocio en el proceso.

A. Generalidades

El acto jurídico procesal, como el acto jurídico material en el derecho privado, nace con una manifestación de voluntad; sin embargo, si bien el segundo se puede entender y dar autónomamente, esto es, con la simple manifestación de voluntad, el primero, el procesal, no puede darse ni entenderse sin la relación jurídica procesal.

Esta relación procesal es un vínculo jurídico que une a las partes con el juez, cuya naturaleza pertenece al derecho público y se va a crear dentro de un proceso, institución también del derecho público. Nace con la demanda y se perfecciona con el emplazamiento, prolongándose en diferentes instancias y terminará con el último acto de ejecución de la sentencia. Consecuentemente, la relación jurídica procesal no es algo estático, sino dinámico, que va desenvolviéndose al través de los procedimientos y las diferentes etapas del proceso hasta su terminación.

Ahora bien, las partes y el juez, van a realizar en el proceso, una serie de actos jurídicos que lo dinamizan y permiten su desarrollo, y cuando tales actos jurídicos influyen en la relación jurídica procesal, se denominan actos jurídicos procesales.

¹¹ *Instituciones de derecho procesal civil*, Vol. III, Cárdenas editor, La Mesa, Baja California, México, 1989, pp. 131 a 191.

¹² *Estudios de derecho procesal*, Vol. I, pp. 507 a 563.

¹³ *Tratado teórico práctico del derecho procesal civil y comercial*, T. I, pp. 603 a 760.

Consecuentemente, para que los actos se califiquen de procesales, no basta que se realicen en el proceso, sino que requieren además que tengan influencia en la relación procesal. Como un acto jurídico realizado en el proceso que no tiene influencia en la relación, podríamos citar un mandato judicial otorgado por el actor o por el demandado, para que el mandatario lo represente en juicio, cuyo acto, siendo jurídico, no es procesal en virtud de que no influye en la relación procesal, que sigue siendo la misma entre el actor, el demandado y el juez, aunque los dos primeros o alguno de ellos, tengan un representante.

Agregaremos que los actos jurídicos procesales deben ser lícitos, ya que todos tienen soporte jurídico en la ley que los regula y por lo general, las leyes procesales son de orden público al contener disposiciones imperativas y también prohibitivas.

Consecuentemente, los actos procesales son manifestaciones de voluntad de naturaleza jurídica y sus efectos son: constituir, conservar, impulsar, modificar o cesar una situación jurídica en la relación procesal.

Los actos procesales, por su origen, pueden dividirse en actos de las partes y en actos del órgano jurisdiccional. Esta división da lugar a tres grupos de actos procesales: actos de postulación, actos de decisión y actos de instrucción, según estén a cargo de las partes, del juez, o del personal judicial o auxiliares del juez.

Los actos de las partes o de postulación, pueden ser realizados por el actor o por el demandado; principal acto de aquél será la demanda, y de éste, la contestación; sin embargo los actos de parte no se reducen a la demanda y a la contestación, ya que toda vez que a las partes corresponde, fundamentalmente, la afirmación de los hechos y la aportación de pruebas, la ley señala una serie de requisitos que deben llenar los libelos de afirmación o negación de hechos, y determina los medios de prueba de que se valen los contendientes para demostrar la verdad de sus afirmaciones, para lo cual, las partes deben realizar una actividad que se traduce en múltiples actos procesales de postulación. Estos actos son unilaterales porque dependen de la sola manifestación de voluntad del actor o del demandado quienes solamente piden o se oponen.

Los actos de decisión provienen del juez, siendo el prototipo la sentencia en donde el juzgador ejercita a plenitud la función jurisdiccional, resolviendo el fondo de la controversia planteada por las partes. Pero la sentencia no es el único acto procesal de decisión, sino que surgen en el proceso múltiples actos decisorios, en los que el juez decide sobre las diversas peticiones de las partes u otros que aunque no sean peticiones de parte, debe decidir el juez para regular el proceso y la relación procesal. Todos estos actos procesales son también unilaterales ya que requieren la sola voluntad del juez, para producir efectos.

Por último los actos de instrucción, son aquellos que requieren la voluntad de las partes, ambas, del juez y de sus auxiliares, secretarios o notificadores, para producir efectos jurídicos. Estos actos de instrucción son por lo tanto, plurilaterales.

Desde otro punto de vista los actos procesales pueden pertenecer a tres categorías diferentes: actos jurídicos procesales en sentido estricto, acuerdos procesales y negocios procesales, cuyo tratamiento haremos por separado.

B. El acto procesal en sentido estricto

Estos actos contienen manifestaciones de voluntad del emitente, pero sujeta a la voluntad también de la ley; significan el ejercicio de un derecho o el cumplimiento de un deber, ambos derivados o establecidos en la ley. La demanda, la contestación, el ofrecimiento de pruebas, las notificaciones, las sentencias, los autos, son manifestaciones de voluntad, pero sujetos a las prevenciones de normas procesales reguladoras, tanto cuando son derechos ejercidos por las partes, como cuando son cumplimiento de deberes a cargo del órgano jurisdiccional.

Además, todas estas manifestaciones de voluntad influyen en la relación jurídica procesal porque tienden a constituirla, a conservarla, a impulsarla, a modificarla o a producir la cesación de la misma.

Todos los actos procesales de postulación, de decisión y de instrucción, son actos jurídico procesales en sentido estricto, que me atrevo a llamar verdaderos actos procesales.

C. El acuerdo procesal

Una segunda categoría de actos procesales, está reconocida por la doctrina en los denominados acuerdos procesales que se dan cuando coinciden dos actos procesales de cada una de las partes, no en un convenio, sino en la simple coincidencia de actos por el mismo interés. Ejemplo de acuerdo procesal, sería la determinación de documento indubitado por ambas partes para un cotejo de otro documento dubitado; y también podría ser la coincidencia en la designación de un sólo perito en el juicio.

D. El negocio procesal

Por influencia de la doctrina italiana, se ha formado un grupo o categoría de actos procesales, denominados genéricamente negocio procesal.

Incluye esta categoría, aquellos actos en el proceso que requieren un acuerdo de voluntades para constituir un derecho en el proceso.

Mientras en el acto procesal en sentido estricto, por regla general basta la manifestación de una voluntad individual, en el negocio procesal se requiere la concurrencia y la coincidencia de dos voluntades; esto es, un acuerdo de voluntades que significa un convenio, como en el negocio privado.

Examinando los casos que la doctrina considera como negocios procesales, nos ayudaremos a emitir un punto de vista personal.

La teoría italiana llama negocios procesales al compromiso arbitral, a la prórroga de la competencia y a la transacción.

En cuanto al primero, la ley permite que las partes se pongan de acuerdo y sometan sus diferencias o controversias, a una decisión arbitral, antes del juicio, durante el juicio o después de dictada la sentencia siempre que la conozcan los interesados. Pero en todos los casos de arbitraje, aún durante el juicio, el compromiso arbitral surge de un acuerdo de voluntades que es un negocio jurídico, un contrato en el que las partes se ponen de acuerdo en someterse al árbitro, que no es juez; luego entonces hay una relación jurídica entre las partes surgida del convenio, pero no hay relación procesal porque no hay vínculo con juez

alguno. El compromiso del sometimiento al árbitro nace del contrato, y es obligatorio, en la medida en que las partes dispusieron someterse, no porque la ley los haya obligado. La excepcional intervención del juez en el arbitraje, no es la de sentenciar, acto jurisdiccional y procesal, sino solamente, la de ejecutar el laudo arbitral, una vez que el árbitro lo haya notificado a las partes, lo cual tampoco califica al procedimiento como procesal.

En la ejecución es claro que habrá una serie de actos procesales, pero de ninguna manera pueden confundirse en el compromiso arbitral, por lo cual este último no puede calificarse como negocio procesal.

Lo mismo sucede con la prórroga de la competencia que se da cuando las partes, en un acuerdo de voluntades deciden someterse a un juez cuya competencia territorial está fuera de la natural conforme a la ley. Este acto jurídico no influye en la relación jurídica procesal que se va a dar entre las mismas partes y el juez prorrogado, porque la relación procesal es la misma y permanece intocada, por lo cual tampoco es un acto procesal en sentido estricto.

Por último, la transacción es un contrato regulado por el código civil por medio del cual las partes, haciéndose mutuas concesiones, terminan una controversia presente o previenen una futura. Es cierto que un juicio puede terminar con una transacción, pero no es un acto procesal, sino un contrato celebrado para terminar un proceso cuyo contrato o convenio sí es un negocio, pero de carácter privado y no procesal. También es cierto que el convenio de transacción será aprobado por el juez, sin embargo, esta intervención judicial no le otorga el carácter de acto procesal porque se limita a sancionar la transacción, sin resolver controversia alguna, porque la controversia está ya resuelta por el contrato de transacción.

Por las razones que hemos dado, creemos que los llamados negocios procesales, son negocios jurídicos, pero no actos procesales en sentido estricto, por lo cual ponemos en duda la denominación de negocio jurídico procesal.

Conclusiones

Primera. El negocio jurídico es una libre manifestación de voluntad, o de varias, para producir efectos jurídicos deseados y buscados pero además, permitidos por la ley.

Segunda. El llamado negocio procesal, no es un acto jurídico procesal en sentido estricto, en virtud de que, aunque produce efectos jurídicos deseados por las partes, no influyen en la relación jurídica procesal.

BIBLIOGRAFÍA

ALSINA, Hugo, *Tratado teórico práctico del derecho procesal civil y comercial*, segunda edición, t. I, parte general, Ediar editores, Buenos Aires, 1963.

CARNELUTTI, Francesco, *Estudios de derecho procesal*, tr. De Santiago Sentis Melendo, Vol. I, Ediciones Jurídicas Europa- América, Buenos Aires, 1952.

CHIOVENDA, Giuseppe, *Instituciones de derecho procesal civil*, tr. E. Gómez Orbaneja, Vol. III, Cárdenas Editor, La Mesa, Baja California, México, 1989.

DE PINA, Rafael, *Elementos de derecho civil mexicano*, novena edición, Ed. Porrúa, México, 1978, Vol. I.

JOSSERAND, Louis, *Derecho civil*, tr. de Santiago Cunchillos y Manterola de la 3ª ed. Francesa, Ediciones Jurídicas, Europa América, Bosch y Cía, Buenos Aires, 1952, t. I, Vol. I.

LÓPEZ MONROY, José de Jesús, *Negocio jurídico, Diccionario jurídico mexicano*, Editorial Porrúa, sexta edición, t. I~O, México, 1993.

PLANIOL, Marcel, *Tratado elemental de derecho civil*, tr. José M. Cajica, de la 12ª ed. Francesa, Editorial Cajica, Puebla, Puebla., México, s.f., t. I, Introducción, familia matrimonio.

ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Derecho civil mexicano*, tercera edición, Ed. Porrúa, México, t. V, Obligaciones.

ROTONDI, Mario, *Instituciones de derecho privado*, tr. Francisco Villavicencio, de la 4ª ed. Italiana, Editorial Labor, Barcelona, 1953.

VON THUR, Andreas, *Derecho civil. Parte general*, tr. Wenceslao Roces, Antigua librería Robledo de José Porrúa e hijos, México, 1945.