



Mi Universidad

Mapa Conceptual.

Nombre del Alumno: Arely Guadalupe Álvarez Pérez.

Nombre del tema: Unidad II. La compra-venta.

Parcial: 2°.

Nombre de la Materia: Contratos civiles.

Nombre del profesor Lic. Gladis Adilene Hernández López.

Nombre de la Licenciatura: Derecho.

Cuatrimestre: 5.°

Unidad II. La compra-venta

Fuente: Antología.

2.1 Definición y evolución de la compra-venta

El

Contrato donde el vendedor entrega una cosa y el comprador paga un precio.

Elementos Esenciales:

- Consentimiento: Acuerdo de voluntades.
- **Objeto:**
 - Directo: Transmisión de dominio.
 - Indirecto: Precio a pagar.

Tipos de promesa

- Promesa Unilateral: Un solo promisor se obliga a vender.
- Promesa Bilateral: Ambas partes se obligan a celebrar el contrato.

Efectos

E Inexistencia Efectos:

- Traslación de propiedad con consentimiento.
- **Inexistencia:**
 - Falta de consentimiento lleva a la nulidad del contrato.

2.2 Requisitos que deben llenarse en ciertas ventas.

Para

Que una cosa sea objeto de un contrato de compraventa, debe tener existencia física, ya sea corpórea o incorpórea, según las leyes de la física.

Además

El objeto debe ser determinado o determinable en cuanto a su especie; de lo contrario, el contrato será inexistente, ya que no se sabrá qué se está transmitiendo.

El

Objeto debe estar en el comercio. Puede estar fuera de este por su naturaleza o disposición legal, pero no debe contradecir la ley.

2.3 Prohibiciones de comprar y vender.

Existen

Bienes que están fuera del comercio por su naturaleza, como el aire o el espacio aéreo, que no pueden ser apropiados individualmente. Estos bienes son considerados inalienables e intransferibles.

Por

Otro lado, hay bienes fuera del comercio por disposición de la ley, los cuales son declarados intransferibles. Estos bienes se dividen en categorías, como los de uso común (vías públicas, parques, ríos) y los bienes propios del Estado, que se destinan a la función administrativa de la Federación.

Además

Las leyes prohíben la compraventa de cosas y contratos que sean imposibles de percibir por los sentidos, asegurando así que solo se puedan negociar bienes y derechos que tengan una existencia tangible o claramente definible.

Unidad II. La compra-venta

Fuente: Antología.

2.4 Clasificación del contrato de compra-venta.

El

Contrato de compraventa se clasifica en varias categorías:

- A. **Contrato Principal:** No requiere la existencia de otro contrato para su validez.
- B. **Contrato Consensual:** Se forma con el acuerdo de las partes sobre el precio y el objeto, sin necesidad de formalidades.
- C. **Contrato Bilateral:** Implica obligaciones recíprocas; el vendedor debe transmitir la propiedad y el comprador debe pagar un precio.

D. **Contrato Oneroso:** Basado en la valoración económica de las contraprestaciones.

E. **Contrato Instantáneo:** Se cumple en un solo acto.

F. **Contrato de Tracto Sucesivo:** Obligaciones cumplidas en diferentes momentos.

G. **Contrato Formal:** Requiere forma escrita para bienes inmuebles.

H. **Contrato Conmutativo:** Ambas partes conocen sus ventajas y desventajas.

I. **Contrato Aleatorio:** Incluye riesgo, con incertidumbre sobre frutos o productos.

2.5 Compra-venta civil y mercantil.

La

Compraventa civil se regula por el Código Civil y implica la entrega de una cosa y el pago de un precio (art. 1445). En cambio, la compraventa mercantil, según el Código de Comercio (art. 325), se refiere a cosas muebles destinadas a la reventa con ánimo de lucro.

Las

Diferencias clave son que la compraventa mercantil solo incluye cosas muebles y requiere la intención de revender, mientras que la compraventa civil no necesariamente tiene ese objetivo.

Además

El artículo 326 del Código de Comercio especifica qué no se considera mercantil, como las compras para consumo personal y las ventas de productos agrícolas por labradores.

2.6 Obligaciones del Vendedor.

El

Vendedor debe perfeccionar la transferencia de propiedad con el consentimiento de las partes y entregar el bien en el estado en que se encontraba al celebrar el contrato. También debe proporcionar los documentos relacionados con el bien, salvo acuerdo en contrario.

La

La entrega del bien debe hacerse inmediatamente, salvo acuerdo en contrario. Si el bien es incierto, se entregará en el domicilio del vendedor. El vendedor también responde por los frutos en caso de demora, reembolsa tributos y gastos, e indemniza por daños si la compraventa se resuelve por falta de entrega.

Si

El precio se paga a plazos y hay demora, los plazos se prorrogan o el vendedor responde por los daños ocasionados, salvo pacto en contrario.

Unidad II. La compra-venta

Fuente: Antología.

2.7 Obligaciones del comprador.

El

El comprador debe pagar el precio acordado en el momento, modo y lugar establecidos, y, en caso de demora, las partes deben acordar cómo subsanarlo. Si el contrato se resuelve por incumplimiento, debe devolver lo pagado, descontando tributos y gastos.

Si

Deja de pagar tres cuotas, el saldo se considerará vencido y deberá pagarlo de inmediato. También debe devolver lo recibido y compensar por el uso del bien, indemnizando daños si se resuelve por falta de pago.

Finalmente

Debe recibir el bien en el plazo fijado o, si no hay plazo, al momento de la celebración, sin causar daños al vendedor.

2.8 La cosa y el precio.

La

Cosa en un contrato de compraventa debe ser enajenable, existiendo o esperándose que exista. En inmuebles, como viviendas, es esencial identificar aspectos como linderos y matrícula inmobiliaria para evitar problemas.

Si

La vivienda entregada no coincide con lo acordado, será un incumplimiento del vendedor.

El

Precio debe fijarse en dinero o en una combinación de dinero y otra cosa. Si la cosa vale más que el precio, se considerará un contrato de permuta; si es menos, será una compraventa.

2.9 Los vicios del consentimiento.

El

Consentimiento es inválido si se obtiene por error, violencia o dolo (Art. 1109 CC). Estos vicios comprometen la validez del contrato e incluyen error, dolo, violencia, lesión e incapacidad. El error implica una percepción incorrecta de un elemento del contrato, que puede llevar a su nulidad.

El

Dolo se refiere a engaños que inducen a una parte a consentir, clasificándose en dolo bueno (exageraciones permitidas) y dolo malo (engaños ilícitos). La violencia es la presión física o moral que fuerza el consentimiento, lo que también puede anular el contrato.

La

lesión se refiere al perjuicio causado a una parte por cláusulas desventajosas. Puede anular ciertos contratos, como en la venta de inmuebles, donde el vendedor puede rescindir el contrato si ha sido lesionado en más de siete duodécimas partes del precio.

Unidad II. La compra-venta

Fuente: Antología.

2.10 Las formas del contrato.

El Contrato de compraventa puede ser puro y simple, o estar sujeto a condiciones. También permite establecer plazos para la entrega de bienes o el pago del precio, e incluir objetos alternativos.

La Transferencia de bienes inmuebles se realiza con la obligación de enajenar, pero es esencial documentar el acuerdo por escrito. Un contrato registrado es oponible a terceros y brinda mayor seguridad al comprador, aunque la inscripción no es obligatoria.

Los Formalismos varían según el tipo de bien. Las enajenaciones de inmuebles hasta 365 veces el salario mínimo pueden hacerse con un documento privado ante testigos. En la permuta, cada parte asume los gastos e impuestos, y el permutante afectado por evicción puede exigir la cosa o su precio más daños y perjuicios.

2.11 Modalidades de la compra-venta.

El Código Civil mexicano establece diversas modalidades de compraventa. En la compraventa con reserva de dominio, el vendedor retiene la propiedad hasta que se pague el precio. Si se rescinde, ambas partes deben restituirse lo entregado, y el vendedor puede exigir alquiler por el uso de la cosa.

La Compraventa en abonos permite pagar en exhibiciones periódicas, y el comprador se convierte en propietario desde la firma. Si se rescinde, se aplican las reglas de la venta con reserva de dominio. En la venta con pacto de preferencia, el comprador debe ofrecer al vendedor la oportunidad de reacquistar el bien antes de venderlo a terceros.

La Permuta es un contrato donde las partes intercambian bienes. Aunque su importancia ha disminuido con la moneda, puede resurgir en crisis económicas. Se diferencia de la compraventa porque no implica dinero como contraprestación. Para ser válida, la permuta requiere consentimiento y un objeto que cumpla ciertas condiciones.