

# ÍNDICE

**CAPÍTULO I.- INTRODUCCIÓN**

**CAPÍTULO II.- LAS TRANSMISIONES DIRECTAS DE EMPRESAS**

**CAPÍTULO III.- MODELOS CLÁSICOS Y ACTUALES DE COMPRA INDIRECTA DE EMPRESAS**

**CAPÍTULO IV.- DISOCIACIÓN DEL OBJETO FORMAL Y ECONÓMICO DE LA COMPRAVENTA. LOS CONCEPTOS DE «EMPRESA» Y «SOCIEDAD»**

**CAPÍTULO V.- ELEMENTOS TANGIBLES E INTANGIBLES DE LA EMPRESA**

**CAPÍTULO VI.- TIPICIDAD VS. ATIPICIDAD**

**CAPÍTULO VII.- EL PROCESO ADQUISITIVO: LOS PRELIMINARES**

**CAPÍTULO VIII.- EL PROCESO ADQUISITIVO: FASE CONTRACTUA**

**CAPÍTULO IX.-PRINCIPIO «CONTRACTUS LEX»**

**CAPÍTULO X.-RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR**

**CAPÍTULO XI.- CONCEPTO DE CONTINGENCIA**

**CAPÍTULO XII.- CARÁCTER AXIAL DE LA DUE DILIGENCE**

**CAPÍTULO XIII.- DECLARACIONES DEL VENDEDOR**

**CAPÍTULO XIV.- LAS ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO**

**CAPÍTULO XV.- SINALAGMA CONTRACTUAL**

**CAPÍTULO XVI.- FIJACIÓN DE LA FÓRMULA DEL PRECIO EN LA FASE PREPARATORIA**

**CAPÍTULO XVII. MODELACIÓN DEL OBJETO**

**CAPÍTULO XVIII. PROYECCIÓN DE LA FASE PREPARATORIA Y PRECONTRACTUAL EN LA FASE DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO**

**CONCLUSIONES**

**JURISPRUDENCIA**

**BIBLIOGRAFÍA**