



## Contratos comerciales modernos. Tomo I

Modalidades de contratación empresarial

Por: Juan Farina

Formato: Impreso

ISBN: 978-958-58404-4-7

Facultad: [Derecho y Ciencias Políticas](#)

Coeditor: Editorial Astrea

Idioma: Español

Precio en dólares: USD \$80,00

Número de páginas: 528

Palabras clave: [Derecho comercial](#), [Derechos y obligaciones de las partes](#), [Economía de mercado](#)

**\$220.000**

### Reseña del Producto

Esta obra presenta una visión general y particular de todos los contratos comerciales, con un profundo estudio del derecho privado, tanto desde el punto de vista doctrinal como jurisprudencial, y de las más modernas vertientes jurídicas del derecho comercial inserto en una economía de mercado.

### Información Adicional

- **Peso:** 1 kg
- **Tamaño:** 16 x 23 x 2 cm
- **Sku:** 9789585840447
- **Código topográfico:** 346,02

### Tabla de contenido

Presentación a la edición colombiana

Advertencia a la tercera edición

Capítulo primero

Los contratos comerciales en la actualidad

A) Introducción

B) Derecho económico

C) Diversas modalidades de contratación en el comercio actual

D) Nuevos procedimientos y técnicas de contratación en el comercio actual

Capítulo II

Contratación masiva

A) El contrato en masa (masivo o en serie) frente al concepto clásico de contrato

1. Consideraciones generales

- 2. Principales cuestiones que diferencian al contrato comercial en masa del contrato civil
- B) Interpretación de los contratos comerciales en el tráfico en masa. Cláusulas abusivas

#### Capítulo III

Concepto de contrato. Necesidad de su revisión

#### Capítulo IV

Responsabilidad de productores y proveedores en la contratación mercantil

A) Los productos elaborados

B) La publicidad como factor determinante

1. Consideraciones generales

2. Publicidad y protección del consumidor

C) Necesidad de evitar abusos. La tutela del consumidor y del usuario. Su incidencia en el derecho mercantil

#### Capítulo V

Influencia del comercio actual sobre las categorías contractuales

A) Contratos innominados

1. Consideraciones generales

2. Criterios para la determinación de un contrato innominado

3. Normas aplicables. Criterios de interpretación

B) Contratos nominados

C) Negocios en participación

#### Capítulo VI

Canales de comercialización

A) Introducción

1. Consideraciones generales

2. Comercialización directa

3. Comercialización por terceros

B) Distribución

C) Agencia comercial

D) Concesión en el derecho privado

E) "Franchising" (franquicia)

F) Sumario