

PEDRO LAFONT PIANETTA
Profesor de las Universidades
Nacional y Libre de Colombia

MANUAL DE CONTRATOS

**Panorama de la negociación y
contratación contemporánea**

TOMO I

SEGUNDA EDICIÓN



LIBRERÍA EDICIONES DEL PROFESIONAL LTDA.

SUMARIO

PANORAMA DE LA NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN CONTEMPORÁNEA

PRIMERA PARTE

PARTE TEÓRICA

NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN (NEGOCIOS Y CONTRATOS)

1.- Nociones generales

I.- NEGOCIOS Y CONTRATOS ANTIGUOS Y TRADICIONALES EN LA ÉPOCA CONTEMPORÁNEA

2.- Antecedentes de la función contractual antigua

A.- Función básica

B.- Sinopsis histórica

a.- Contratos civiles

1.- Regulaciones

2.- Principios

3.- Clases

4.- Condiciones

5.- Validez

b.- Contratos mercantiles

1.- Desarrollo

2.- Principios

3.- Regulación especial

4.- Principales clases

II.- NEGOCIOS Y CONTRATOS CONTEMPORÁNEOS

3.- Desarrollo negocial

A.- Función: Económica y social

B.- Principios

C.- Clases: Arras, formas y pactos

4.- Principales negocios y contratos de función económica

A.- De planeación y mercado

- B.- Servicios y bienes en los negocios
 - a.- De capacitación laboral
 - b.- De ciencia y tecnología
 - c.- De actividad intelectual
 - d.- De producción industrial
 - e.- De producción agropecuaria
 - C.- De comercio y turismo
 - a.- De establecimientos de comercio y de fábricas
 - b.- De consumo ordinario o básico
 - c.- De comercialización
 - 1.- De comercialización general (distribución, venta y demás)
 - 2.- De explotación de bienes inmuebles y muebles
 - 3.- Contratos especiales actuales
 - 4.- Contratos controlados
 - d.- De turismo
 - e.- De comercio no organizado o informal
 - D.- Del sector financiero y seguro
 - a.- Del sector financiero
 - 1.- Financieros en general
 - 2.- Financieros en particular
 - 3.- De cambio y de oro
 - 4.- Entidades en dificultades
 - b.- Del sector de seguro
 - E.- Del sector transporte
 - F.- De la infraestructura y del medio ambiente
 - a.- De la infraestructura nacional
 - b.- Medios ambientales
- 5.- Algunos negocios de función principal social
- A.- De función social en general
 - a.- De salud y seguridad social
 - b.- De la educación, la cultura y la recreación
 - c.- Sociales inmobiliarios
 - 1.- Urbanos
 - 2.- Rurales
 - d.- Laborales, sociales y similares
 - 1.- Laborales y de seguridad social
 - 2.- De servicios públicos domiciliarios
 - 3.- Cooperativas

- e.- Privados especiales y religiosos
 - 1.- De personas jurídicas
 - 2.- De servicios profesionales y ocupacionales
 - 3.- Deportivos y de juego y apuesta
 - 4.- Contratos varios y religiosos
 - B.- Del sector familiar
 - a.- Negocios típicos familiares
 - b.- Negocios del derecho contemporáneo
 - C.- De solución de conflictos
- 6.- Intervención nacional e internacional
- A.- Contratos estatales
 - B.- Negocios y contratos internacionales

SEGUNDA PARTE
PARTE TEÓRICO-PRÁCTICA
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- 7.- Aspectos teóricos
- A.- Técnica general de negociación
 - B.- Técnica negocial básica
 - C.- Técnica jurídica de negociación - Formas
- 8.- Aspectos teórico-prácticos de la negociación