



1

---

---

---

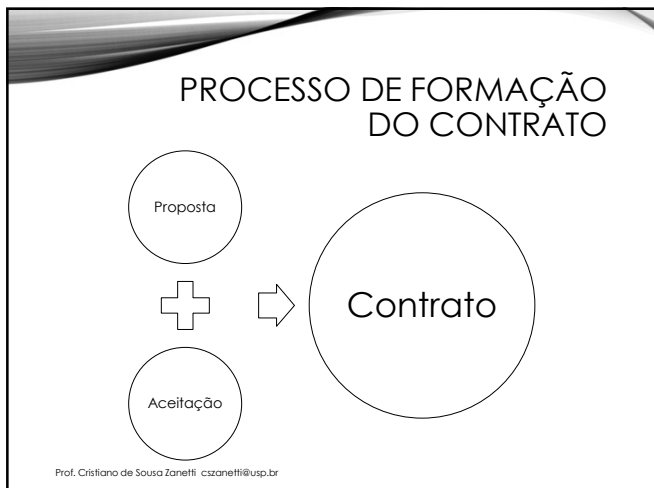
---

---

---

---

---



2

---

---

---

---

---

---

---

---



3

---

---

---

---

---

---

---

---

## CONCEITO

“Negócio jurídico unilateral receptício, por meio do qual o proponente se vincula à celebração de dado contrato, cujos elementos categoriais inderrogáveis desde logo se encontram definidos” (ZANETTI, Cristiano de Sousa. *Comentários ao Código Civil*. Giovanni Ettore Nanni (Coord.). São Paulo: Saraiva, 2019, p. 709).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

---

---

---

---

---

---

---

---

4

## PLANOS DO NEGÓCIO JURÍDICO

Existência
Elementos categoriais inderrogáveis do contrato

↓

Validade
Forma exigida para o contrato

↓

Eficácia
Vinculação do proponente

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

---

---

---

---

---

---

---

---

5

## EFICÁCIA DA PROPOSTA

Caráter vinculante

Entre presentes

Imediata

Entre ausentes

Com prazo

Sem prazo

Lapso previsto

Lapso suficiente para resposta

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

---

---

---

---

---

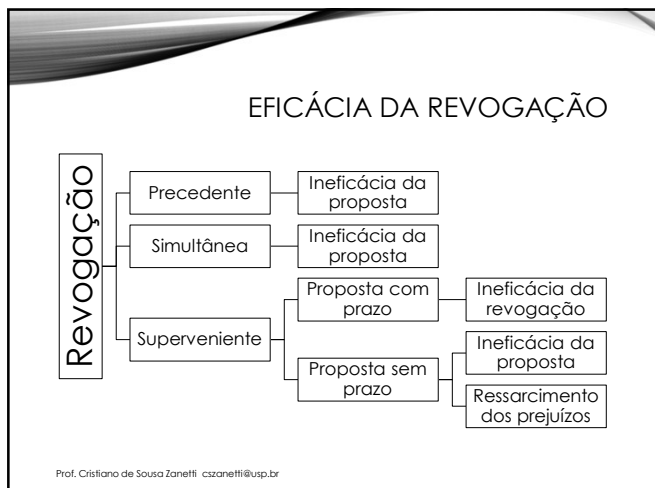
---

---

---

6

2



7

---

---

---

---

---

---

---

---

### PROPOSTA AO PÚBLICO

“Negócio jurídico unilateral não-receptício, por meio do qual o proponente se vincula perante uma generalidade de pessoas à celebração de dado contrato, cujos elementos categoriais inderrogáveis desde logo se encontram definidos” (ZANETTI, Cristiano de Sousa. *Comentários cit.*, p. 714).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti - cszanetti@usp.br

8

---

---

---

---

---

---

---

---



9

---

---

---

---

---

---

---

---

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

# ACEITAÇÃO



10

---

---

---

---

---

---

---

---

# CONCEITO

“Negócio jurídico unilateral, no mais das vezes não-receptício, voltado a promover a formação do contrato, mediante adesão integral aos termos da proposta” (ZANETTI, Cristiano de Sousa. *Comentários cit.*, p. 716).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

11

---

---

---

---

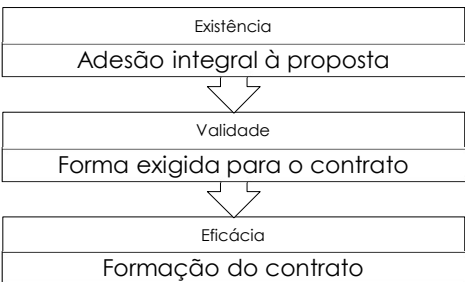
---

---

---

---

# PLANOS DO NEGÓCIO JURÍDICO



```
graph TD; A[Existência  
Adesão integral à proposta] --> B[Validade  
Forma exigida para o contrato]; B --> C[Eficácia  
Formação do contrato];
```

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

12

---

---

---

---


---

---

---


---

### REGRA DA IMAGEM ESPELHADA



Formação

- Tempestividade
- e
- Correspondência integral



Nova proposta

- Intempestividade
- ou
- Adições, restrições ou modificações

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

13

---

---

---

---

---

---

---

---

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

## MOMENTO DA FORMAÇÃO DO CONTRATO

Proposta entre ausentes

14

---

---

---

---

---

---

---

---

### EFICÁCIA DA ACEITAÇÃO

Formação do contrato

Cognição

Declaração

Conhecimento da aceitação

Redação da aceitação

Expedição da aceitação

Recepção da aceitação

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

15

---

---

---

---

---

---

---

---

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

# LUGAR DA FORMAÇÃO DO CONTRATO

Partes situadas em lugares distintos

16

---

---

---

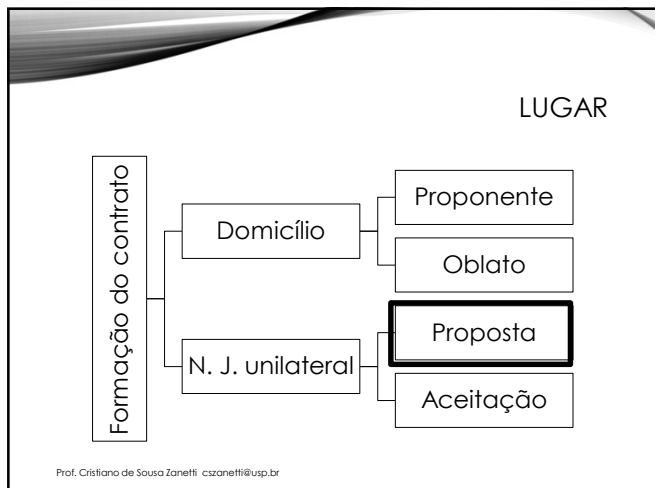
---

---

---

---

---



17

---

---

---

---

---

---

---

---

## IRRELEVÂNCIA

- Contratos internacionais
  - Domicílio do proponente
  - Art. 9º, § 2º, LINDB
- Competência
  - Adimplemento – lugar da execução
  - Extinção – domicílio do réu
  - Art. 53, III, d, 46 e 53, III, do CPC
- Lugar do adimplemento
  - Domicílio do devedor
  - Lugar do imóvel
  - Arts. 327 e 329 do Código Civil

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti czanetti@usp.br

18

---

---

---

---

---

---

---

---