



UNIVERSIDADE
ESTADUAL de LONDRINA

LUCIANO APARECIDO ALVES

**A INFLUÊNCIA DA TECNOLOGIA PERSUASIVA NA
DECLARAÇÃO DA VONTADE: UMA ANÁLISE DA TEORIA
GERAL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS SOBRE O USO DOS
ALGORITMOS**

Londrina
2026

LUCIANO APARECIDO ALVES

**A INFLUÊNCIA DA TECNOLOGIA PERSUASIVA NA
DECLARAÇÃO DA VONTADE: UMA ANÁLISE DA TEORIA
GERAL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS SOBRE O USO DOS
ALGORITMOS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina - UEL, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Direito Negocial.

Orientador: Prof. Dr. Tarcisio Teixeira.

Londrina
2026

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UEL

L937a Alves, Luciano Aparecido.

A influência da tecnologia persuasiva na declaração da vontade : Uma análise da teoria geral dos negócios jurídicos sobre o uso dos algoritmos / Luciano Aparecido Alves. - Londrina, 2026.
118 f. : il.

Orientador: Tarcisio Teixeira.

Dissertação (Mestrado em Direito Negocial) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Programa de Pós-Graduação em Direito Negocial, 2026.

Inclui bibliografia.

1. Negócios jurídicos - Tese. 2. Declaração de vontade - Tese. 3. Algoritmos - Tese. 4. Tecnologia persuasiva - Tese. I. Teixeira, Tarcisio . II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Estudos Sociais Aplicados. Programa de Pós-Graduação em Direito Negocial. III. Título.

CDU 34

LUCIANO APARECIDO ALVES

**A INFLUÊNCIA DA TECNOLOGIA PERSUASIVA NA
DECLARAÇÃO DA VONTADE: UMA ANÁLISE DA TEORIA
GERAL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS SOBRE O USO DOS
ALGORITMOS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina-UEL, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Orientador: Prof. Dr. Tarcisio Teixeira
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Profa. Dra. Rita de Cássia Resqueti Tarifa
Espolador
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Prof. Dr. José Luiz de Moura Faleiros Júnior
Faculdade Milton Campos - FMC

Londrina, 10 de junho de 2026.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, por fortalecer meu espírito, iluminar meus caminhos e me conceder perseverança ao longo de toda esta jornada.

À minha amada esposa, Flávia, por seu amor, paciência e constante apoio, nos momentos de dúvidas e nos momentos de alegria. Ao meu filho, Joãozinho, cuja presença me inspira a ser melhor e cujo sorriso ilumina os dias mais difíceis.

Aos meus pais, por todo sacrifício, ensinamentos e por acreditarem em mim, mesmo quando eu duvidava; seus exemplos me guiam.

Ao meu amigo e mestre, Luiz Gustavo Liberato Tizzo, que sempre me desafiou a ser mais que a mim mesmo.

De modo especial, ao meu querido orientador Professor Doutor Tarcisio Teixeira, cuja orientação, inspiração e confiança tornaram possível a concretização deste trabalho. Sua generosidade intelectual e empenho foram fundamentais para que eu pudesse me aprofundar nos desafios desta pesquisa.

Obrigado a todos que, de alguma forma, contribuíram para que este trabalho existisse.

RESUMO

ALVES, Luciano Aparecido. **A influência da tecnologia persuasiva na declaração da vontade:** uma análise da teoria geral do negócio jurídico sobre o uso dos algoritmos. 2026. 118 f. Dissertação (Mestrado em Direito Negocial) – Centro de Estudos Sociais Aplicados, Universidade Estadual de Londrina, 2026.

O objetivo do presente trabalho é demonstrar que o uso da tecnologia persuasiva promove variações na declaração de vontade que podem comprometer a sua legitimidade para constituição do suporte fático. A internet trouxe desafios para o direito negocial. As teorias aplicadas aos negócios jurídicos merecem uma análise contextualizada diante do panorama advindo do universo digital. A autonomia privada como o poder que os particulares têm de regular pela sua vontade as relações de que participam, estabelecendo o conteúdo e a respectiva disciplina jurídica, contrasta com sistemas computacionais interativos projetados para alterar atitudes ou comportamentos. O elemento volitivo das relações negociais privadas demanda especial atenção ante o impacto dos algoritmos no comportamento dos usuários. A interdisciplinaridade patente entre a Psicologia e o Direito se revela na perspectiva do papel instrumental que este possui na sociedade, dado que serve para regular as condutas, ao passo que aquela visa à compreensão de comportamentos humanos. Nesse sentido, das diversas discussões a respeito da natureza jurídica da vontade no âmbito negocial, emerge a seguinte questão: A influência da tecnologia persuasiva na declaração da vontade pode comprometer a existência ou a validade dos negócios jurídicos que a utilizam? Com efeito, toma-se por hipótese que o uso de algoritmos a fim de modular comportamentos implicaria prejuízo ao negócio jurídico pela ausência ou deficiência de suporte fático. Pretende-se demonstrar que o suporte fático previsto pela norma jurídica considera a vontade livre para produção de efeitos jurídicos e, mesmo que ela não constitua elemento necessário para a existência do negócio, as circunstâncias negociais restariam prejudicadas. A metodologia de abordagem é dedutiva, por meio de pesquisa bibliográfica e documental. Tendo em vista a natureza metacientífica da hipótese, a modalidade crítico-reconstrutiva acaba por ser a mais adequada para uma construção interdisciplinar. Para tanto, a primeira parte tratará do conceito de negócio jurídico e da sua relação com o elemento volitivo; num segundo momento, os aspectos inerentes à tecnologia persuasiva e à sua influência sobre a vontade do usuário; e por derradeiro, os negócios jurídicos digitais no contexto da persuasão algorítmica, a fim de demonstrar as implicações sobre a declaração de vontade e a constituição do suporte fático. Por fim, a relevância do trabalho reside em apresentar subsídios para o Direito Negocial considerando aspectos próprios do universo digital quanto à aplicabilidade e à adequação da teoria do negócio jurídico de modo a refutar um anacronismo jurídico. Logo, a justificativa de denunciar a lacuna que emerge entre presente e passado visa constituir uma normatividade jurídica que a possa suprimir.

Palavras-chave: tecnologia persuasiva; negócio jurídico; declaração de vontade; algoritmos; autonomia privada.

ABSTRACT

ALVES, Luciano Aparecido. **The influence of persuasive technology on the declaration of will**: an analysis of the general theory of the legal business on the use of algorithms. 2026. 119 p. Dissertation (Master's in Business Law) – Center for Applied Social Studies, State University of Londrina, 2026.

The objective of this study is to demonstrate that the use of persuasive technology promotes variations in the declaration of that will compromise its legitimacy for the constitution of the factual basis. The internet has brought challenges to transactional law. The theories applied to the legal business merit a contextualized analysis considering the panorama arising from the digital universe. Private autonomy is understood as the power of private individuals to regulate, through their own will, the relations in which they participate, establishing their content and respective legal discipline contrasts with interactive computer systems designed to change attitudes or behaviors. The volitive element of private transactional relations demands special attention given the impact of algorithms on user behavior. The patent interdisciplinarity between Psychology and Law is revealed through the perspective of the instrumental role that the latter possesses in society, given that it serves to regulate conduct, whereas the former aims at understanding human behavior. In this sense, among the various discussions regarding the legal nature of the will with the transactional scope, the following question emerges: Can the influence of persuasive technology on the declaration of will compromise the existence or validity of the legal business that utilize it? Indeed, the hypothesized that the use of algorithms to modulate behavior would imply detriment to the legal business due to the absence or deficiency of its factual basis. Intended to demonstrate that the factual basis provided by the legal norm considers free will to produce legal effects, and even if it does not constitute a necessary element for the existence of the transaction, the transactional circumstances would be impaired. The methodological approach is deductive, conducted through bibliographical and documentary research. Given the meta scientific nature of the hypothesis, the critical-reconstructive modality proves to be the most appropriate for an interdisciplinary construction. To this end, the first part will address the concept of the legal business and its relationship with volitive element relation; in a second moment, the aspects inherent to persuasive technology and its influence on the user's will; and, finally, digital legal transactions in the context of algorithmic persuasion, in order to demonstrate the implications on the declaration of will and the constitution of the factual basis. Lastly, the relevance of this work lies in presenting subsidies for Transactional Law, considering aspects unique to the digital universe regarding the applicability and adequacy of the theory of the legal transaction, to refute a legal anachronism. Therefore, the justification for exposing the gap that emerges between the present, and the past aims to constitute a legal normativity capable of suppressing it.

Keywords: persuasive technology; legal business; declaration of will; algorithms; private autonomy.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução no uso de dispositivos digitais no Brasil	51
Gráfico 2 – Modelo de comportamento de Fogg	58

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CDC	Código de Defesa do Consumidor
CMC	<i>Computer Mediated Communication</i>
EDI	<i>Electronic Data Interchange</i>
FTC	<i>Federal Trade Commission.</i>
FGV	Fundação Getúlio Vargas
GDPR	<i>General Data Protection Regulation</i>
HCI	<i>Human Computer Interaction</i>
HFT	<i>High Frequency Trading</i>
OECD	<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>
UEL	Universidade Estadual de Londrina

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 O NEGÓCIO JURÍDICO E O ELEMENTO VONTADE	12
2.1 DOS FATOS AO NEGÓCIO JURÍDICO	13
2.2 A BUSCA DA VONTADE NEGOCIAL.....	23
2.2.1 Teoria da Vontade	24
2.2.2 Teoria da Declaração	26
2.2.3 Teoria da Culpa <i>in Contrahendo</i>	28
2.2.4 Teoria da Responsabilidade	30
2.2.5 Teoria da Confiança	31
2.3 A LIBERDADE PARA A VONTADE NEGOCIAL	33
2.4 AUTONOMIA DA VONTADE E AUTONOMIA PRIVADA.....	40
2.5 O SUPORTE FÁTICO	43
3 A TECNOLOGIA PERSUASIVA E OS ALGORITMOS	47
3.1 A TECNOLOGIA PERSUASIVA	50
3.2 O MODELO DE COMPORTAMENTO DE FOGG E A MODULAÇÃO DAS CONDUTAS.....	54
3.2.1 Motivação	59
3.2.2 Habilidade	59
3.2.3 Gatilho	61
3.3 OS ALGORITMOS E OS DADOS COMPORTAMENTAIS.....	62
3.4 AS INTERAÇÕES DIGITAIS E A INFLUÊNCIA SOBRE O USUÁRIO.....	65
4 A TEORIA GERAL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS E OS ALGORITMOS.....	69
4.1 OS NEGÓCIOS JURÍDICOS DIGITAIS.....	72
4.2 A PERSUASÃO ALGORÍTMICA DIRETA E A EXISTÊNCIA DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.....	79
4.3 A PERSUASÃO ALGORÍTMICA INDIRETA E A EXISTÊNCIA DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS	85
4.4 A PERSUASÃO ALGORÍTMICA E A VALIDADE DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS	94
4.4.1 Os <i>Deceptive Patterns</i> e os Vícios de Consentimento.....	97
5 CONCLUSÃO	104
REFERÊNCIAS.....	107

1 INTRODUÇÃO

A internet trouxe desafios para o direito negocial. Na sociedade da informação, a constância da interconectividade proporcionada pelos meios de comunicação e a coleta de dados como insumo para programação de ferramentas mercadológicas configuram a distribuição de bens e a realização dos negócios jurídicos.

Uma teoria basicamente consiste em um conjunto de constructos conceituais, definições e proposições logicamente relacionadas entre si. A teoria clássica dos negócios jurídicos considera o paradigma humano na sua estruturação que prepondera a exteriorização da vontade, livre e consciente, em aderência aos efeitos jurídicos reconhecidos e garantidos pela lei.

Além das possibilidades negociais proporcionadas pelo ambiente digital para os negócios jurídicos na sua configuração clássica, a inserção de tecnologias algorítmicas viabilizou acordos automatizados que empregam modelos de inteligência artificial e aprendizado de máquina para o cumprimento de termos contratuais de maneira autônoma. O ato volitivo humano, antes inconfundível, agora cede ao mimetismo tecnológico.

A imersão do sujeito de direitos nesse universo digital o conduz a circunstâncias negociais nas quais o seu comportamento pode ser influenciado. Essa despersonalização decorre de uma vontade expressa pelo meio eletrônico transmitida mediante algoritmos que na maioria das vezes não são identificáveis.

A tecnologia persuasiva trata-se de sistemas computacionais projetados para mudar a atitudes e comportamentos dos usuários. Utiliza-se de uma arquitetura de escolha a partir da adequação dos níveis de motivação e capacidade pelo uso de gatilhos. A aplicação de modelos comportamentais em estruturas digitais coloca em evidência o elemento vontade ante a sua essencialidade para a prática negocial.

As teorias aplicadas aos negócios jurídicos merecem uma análise contextualizada diante do panorama advindo dessa conjuntura digital. A autonomia privada como o poder que os particulares têm de regular, pela sua própria vontade, às relações de que participam estabelecendo o conteúdo e à respectiva disciplina jurídica, contrasta com sistemas computacionais interativos projetados para alterar atitudes ou comportamentos.

O elemento volitivo das relações negociais privadas demanda especial atenção ante o impacto dos algoritmos no comportamento dos usuários. Nesse sentido, das

diversas discussões a respeito da natureza jurídica da vontade no âmbito negocial emerge a seguinte questão: A influência da tecnologia persuasiva na declaração da vontade pode comprometer a existência ou a validade dos negócios jurídicos que a utilizam?

Com efeito, toma-se por hipótese que o uso de algoritmos a fim de modular comportamentos implicaria prejuízo ao negócio jurídico, seja pela ausência ou deficiência do suporte fático. Pretende-se demonstrar que o suporte fático previsto pela norma jurídica considera a vontade livre e consciente para produção de efeitos jurídicos e mesmo que ela não constitua elemento necessário para a existência do negócio, as circunstâncias negociais restariam prejudicadas.

A metodologia de abordagem é dedutiva, por meio de pesquisa bibliográfica e documental. Tendo em vista a natureza metacientífica da hipótese a modalidade crítica-reconstrutiva, apresenta-se como a mais adequada para uma construção interdisciplinar. Isso porque, almeja a reconstrução racional de um sistema teórico-conceitual que abarque o elemento volitivo no contexto digital e sob o ponto de vista epistemológico, a reconstrução social da própria prática e racionalidade científica.

A dissertação está estruturada em três partes. A primeira é dedicada à compreensão do conceito de negócio jurídico e a importância do elemento volitivo no desenvolvimento do constructo teórico. O segundo capítulo demonstra a tecnologia persuasiva como uma arquitetura de escolha. Mediante o uso de algoritmos e da coleta de dados, os modelos comportamentais influem na vontade do usuário imerso no universo digital. Disso, decorre implicações quanto a gênese volitiva, o que corrobora para hipótese levantada. Por fim, o terceiro capítulo apresenta os negócios jurídicos digitais no contexto da persuasão algorítmica a fim de demonstrar sua influência sobre a declaração de vontade e constituição sobre o suporte fático.

A relevância do trabalho reside em apresentar subsídios para o Direito Negocial considerando aspectos próprios do universo digital quanto à aplicabilidade e adequação da teoria do negócio jurídico. Vislumbrar a estrutura de uma teoria sem considerar as mudanças trazidas pela internet pode fadar a sociedade a um anacronismo jurídico que se tenta suprimir.

2 O NEGÓCIO JURÍDICO E O ELEMENTO VONTADE

Dentre todas as possibilidades advindas do universo digital, ao direito negocial é apresentado um cenário desafiador. Embora as facilidades consequentes da otimização do tempo e espaço permitam ampliação das atividades negociais, outro elemento se apresenta nessa relação, os algoritmos.

As relações jurídicas, principalmente as negociais, foram estruturadas considerando o paradigma humano. Todos os elementos do negócio jurídico, agente, objeto, forma e vontade, remetem a uma dinâmica que tem como referência a conduta humana. Portanto, a experiência jurídica tem como pressuposto as relações subjetivas¹.

Liberdade e vontade assumem preponderância no direito negocial, justamente porque, da autonomia para decisão, advêm os negócios jurídicos. O ato volitivo e o vínculo jurídico acontecem segundo a vontade e a conformidade com a lei. Essa liberdade manifesta-se em múltiplos sentidos: seja na faculdade de contratar ou não contratar, de escolher com quem contratar e de definir o conteúdo do acordo nos limites da lei.

No universo digital, onde algoritmos moldam e estimulam comportamentos, a salvaguarda da liberdade negocial torna-se ainda mais importante: o agente deve permanecer livre para decidir, sem que sua vontade seja manipulada ou capturada de modo imperceptível. Entretanto, a lógica negocial digital se utiliza da teoria do negócio jurídico sem considerar as nuances na gênese volitiva algorítmica.

Esta seção é dedicada à compreensão do conceito de negócio jurídico e à importância do elemento volitivo no desenvolvimento do constructo teórico. Primeiramente, dedicar-se-á a estabelecer as bases conceituais do negócio jurídico, partindo de sua inserção na categoria mais ampla de fato jurídico, a qual pressupõe a valoração de um acontecimento pela norma.

A análise se concentrar-se-á no elemento volitivo a fim de estabelecer qual a sua natureza jurídica e quais as implicações decorrentes das diversas teorias. Em seguida, serão examinados os princípios da autonomia da vontade e da autonomia privada, que fundamentam o poder conferido aos sujeitos de direito para manifestar sua vontade, decidir por si mesmo e regular suas relações jurídicas conforme seus

¹ REALE, Miguel. **Lições preliminares de direito**. 27. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 2.

interesses e valores.

Ao final, será abordado o conceito de suporte fático, cuja manifestação volitiva pela adequação à previsão normativa decorre o negócio jurídico. Essa construção visa servir de arcabouço teórico e ponto de partida para a subsequente discussão sobre como a intervenção da tecnologia persuasiva e dos algoritmos pode desvirtuar a integridade e a espontaneidade dessa vontade declarada.

2.1 DOS FATOS AO NEGÓCIO JURÍDICO

As relações entre os indivíduos no contexto social diversas vezes apresentam desafios para sua manutenção e coexistência. Para os conflitos de interesses que inevitavelmente ocorrem, demandam-se iniciativas coordenadas pela própria sociedade a fim de que essa convivência seja mais harmoniosa possível.

A sociedade além de anterior, é contemporânea ao indivíduo, pois este, “não tem a capacidade de bastar-se a si mesmo, e, relativamente à cidade, está na mesma situação que a parte relativamente ao todo”². Sendo assim, “O homem não é um produto simples da natureza, mas o resultado do convívio com os outros homens”³.

Uma criança, quando ingressa na escola, não aprende apenas conteúdos programáticos, mas sobretudo uma maneira de conviver com o diferente, de respeitar regras de sala de aula, de dialogar com colegas de origens diversas, de aceitar horários, de participar de atividades coletivas. Esse processo educativo social é fundamental para que o indivíduo se torne membro reconhecido da sociedade, porque ele aprende não só a agir, mas a interpretar os valores compartilhados, a lidar com conflitos, a reconhecer instituições e assumir responsabilidades.

O indivíduo sofre influência do meio e concomitantemente o influencia, mas, existe algo próprio dele que não se dissolve nem se torna comum, a sua subjetividade. A subjetividade expressa a singularidade e remete a vivências internas, pessoais e únicas do ser humano.

Aline Gonçalves da Silva sustenta que a objetividade está ligada a fatos e dados externos e subjetividade, as percepções, perspectivas, vivências e experiências do sujeito, tanto uma como a outra estão entrelaçadas e não devem ser vistas

² ARISTÓTELES. **Política**. 6. ed. São Paulo: Martin Claret, 2001, p. 57.

³ MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2001, p. 4.

isoladamente, pois a compreensão da realidade está na junção desses dois aspectos⁴. Conclui-se que, além da relação entre os sujeitos, a relação com os objetos e outras formas não humanas influenciam na compreensão da realidade, do fato em sua totalidade.

Nesse sentido, subjetividade e individualidade não se confundem. Zygmunt Bauman afirma que “ser um indivíduo significa ser igual a todos no grupo⁵”. À primeira vista parece até contraditório, mas, justamente a característica do homem como um ser gregário, que busca identificar-se com os demais, precisa ser construída no conjunto. É no meio social que o indivíduo se constitui e é percebido pelos seus pares, “a individualidade significa em primeiro lugar a autonomia da pessoa, a qual, por sua vez, é percebida simultaneamente como direito e dever”⁶.

Logo, a relação do indivíduo social e autônomo reflete a sua liberdade enquanto sujeito e demanda limites com vistas à convivência e preservação das relações do grupo. Essa premissa reflete a necessidade de instrumentos normativos que conduzam o processo decisório, portanto, “não se pode conceber qualquer atividade social desprovida de forma e garantias jurídicas nem qualquer regra jurídica que não se refira à sociedade”⁷.

A vida social não só impõe, como torna a adaptação do homem imprescindível de instrumentos a coexistência pacífica no meio social. Segundo Norberto Bobbio, “a experiência jurídica é uma experiência normativa”⁸, pois, embora os indivíduos acreditem em sua liberdade, estão imersos numa rede normativa muito espessa que dirige suas ações. As escolhas sofrem influência desse arcabouço normativo e modulam em conformidade com os interesses individuais.

Miguel Reale apresenta uma noção elementar de Direito que corrobora para esse entendimento, “Direito é lei e ordem, isto é, um conjunto de regras obrigatórias que garante a convivência social graças ao estabelecimento de limites à ação de cada um de seus membros”⁹. Através das normas jurídicas o Direito valora fatos e erige a categoria de fato jurídico aqueles que tem relevância para o relacionamento inter-

⁴ SILVA, Aline Gonçalves da. **Subjetividade em Paulo Freire: contribuição para a educação**. 2024. 104 f. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade de Uberaba. Uberaba, 2024, p. 17. Disponível em: <http://dspace.uniube.br:8080/jspui/handle/123456789/3016> Acesso em: 28 mar. 2026.

⁵ BAUMAN, Zygmunt. **Vida líquida**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2009, p. 26.

⁶ Ibid., p. 30.

⁷ REALE, 2002, p. 2.

⁸ BOBBIO, Norberto. **Teoria da norma jurídica**. 6. ed. São Paulo: EDIPRO, 2016, p. 25.

⁹ REALE, op. cit., p. 1.

humano, tendo como sua finalidade ordenar a conduta dos indivíduos¹⁰.

Não se trata, portanto, de qualquer espécie de normas, sendo elemento constitutivo do Direito, como células do organismo jurídico, apresentam as mesmas características, a sua natureza objetiva e a obrigatoriedade daquilo que anunciam¹¹. Portanto, uma norma jurídica é um tipo específico de norma que tem como finalidade regular a conduta humana dentro de um ordenamento jurídico, sendo imposta e reconhecida pelo Estado.

Bobbio apresenta critérios de valoração para as normas jurídicas. Segundo ele, a norma deve ser justa, válida e eficaz: a norma será justa, quando existir uma correspondência com os valores últimos ou finais que inspiram um determinado ordenamento jurídico; será válida quando a sua existência corresponder a prescrição por uma autoridade competente, a inexistência de uma norma que a invalide e a sua compatibilidade com o ordenamento como um todo, e por fim, será eficaz quando a produção dos efeitos para a qual foi constituída¹².

A norma é composta de uma hipótese de fato que, nada mais é, uma previsão, trata-se de um enunciado de uma hipotética ocorrência do que pode acontecer na realidade, formulado em termos gerais e abstratos, aos quais, se verificando em concreto, gera uma consequência jurídica, a estatuição¹³. Para tanto, “a valoração de um fato como jurídico exprime-se, precisamente, ao pôr em relação com a situação prevista, sobre a qual ele incide, *fatispécie*, uma situação jurídica nova, que se reporta à preexistente e é um desenvolvimento dela”¹⁴. Posteriormente, será tratado de maneira mais específica, o conceito de suporte fático, qual seja, a hipótese fática prevista pela norma necessária à existência do fato jurídico.

O mundo que o indivíduo está inserido constitui-se de fatos, que nada mais são que acontecimentos e “o Direito origina do fato, porque, sem que haja um acontecimento ou evento, não há base para que se estabeleça um vínculo de significação jurídica”¹⁵. Pontes de Miranda afirma que “o mundo jurídico não é mais do que o mundo dos fatos jurídicos, isto é, daqueles suportes fáticos que logram entrar

¹⁰ MELLO, 2001, p. 7.

¹¹ REALE, 2002, p. 93.

¹² BOBBIO, 2016, p. 45-47.

¹³ MIRANDA, Custódio da Piedade Ubaldino. **Teoria geral do negócio jurídico**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009, p. 5.

¹⁴ BETTI, Emílio. **Teoria geral do negócio jurídico**. Campinas: Editora Servanda, 2008, p. 22.

¹⁵ REALE, op. cit., p. 200.

no mundo jurídico”¹⁶.

Da subsunção do fato à norma, “os fatos jurídicos são aqueles fatos a que o direito atribui relevância jurídica, no sentido de mudar as situações anteriores a eles e de configurar novas situações, a que correspondem novas qualificações jurídicas”¹⁷. Esses fatos, podem ser ou não decorrentes da vontade humana, o estabelecimento de sua relevância jurídica tem sua origem na previsão normativa dos efeitos producentes, é o que caracterizam como jurídicos¹⁸.

Qualquer acontecimento é um fato, entretanto, para qualificá-lo como jurídico, exige um suporte previsto pela norma. O Direito como um conjunto de normas que visam a pacificação social, materializa a dimensão jurídica da realidade através da subsunção daquilo que acontece definindo os efeitos jurídicos.

Quanto ao elemento volitivo, ele não é essencial a todo fato jurídico, pois os fatos jurídicos podem derivar ou não da vontade humana¹⁹. Nesse sentido, a distinção entre fatos e atos jurídicos adquire relevância à medida que o ordenamento jurídico considera e valoriza determinado fato.

Se a ordem jurídica toma em consideração o comportamento do homem em si mesmo, e, ao atribuir-lhe efeitos jurídicos, valoriza a consciência que, habitualmente, o acompanha, e a vontade que, normalmente, o determina, o fato deverá qualificar-se como ato jurídico. Mas deverá, pelo contrário, qualificar-se como fato, quando o direito tem em conta o fenômeno natural como tal, prescindindo da eventual concorrência da vontade: ou então quando ele considera, realmente, a ação do homem sobre a natureza exterior, mas, ao fazê-lo, não valora tanto o ato humano em si mesmo, quanto o resultado de fato que ele tem em vista: quer dizer, a modificação objetiva que ele provoca no estado de coisas preexistentes²⁰.

A essência do ato jurídico está na valoração da vontade pelo Direito, enquanto o fato jurídico repousa na ocorrência objetiva de um evento. Os fatos jurídicos *stricto sensu* são aqueles que, na composição do seu suporte fático, entram apenas fatos da natureza, independente de ato humano como dado essencial²¹. Como exemplo, um

¹⁶ PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de direito privado**. Campinas: Bookseller, 2000, tomo II, p. 222.

¹⁷ BETTI, 2008, p. 22.

¹⁸ ABREU FILHO, José. **O negócio jurídico e sua teoria geral**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 4.

¹⁹ GOMES, Orlando. **Introdução ao Direito Civil**. 22. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019, p.175. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530986810/>. Acesso em: 20 jun. 2025.

²⁰ BETTI, op. cit., p. 29-30.

²¹ MELLO, 2001, p. 111.

bug automático em um sistema bancário online que duplica um pagamento sem intervenção humana. O erro técnico ocorre sem vontade humana direta, mas o Direito reconhece o fato, o pagamento duplicado, e produz efeitos jurídicos, qual seja, a devolução do valor indevidamente transferido. Assim sendo, enquanto acontecimento fenomênico, uma vez que seus efeitos não decorrem de um comportamento humano.

Quando o comportamento humano é determinante para a existência de um fato, o elemento volitivo assume relevância na análise da juridicidade. Isso porque, em alguns momentos, ele pode ser necessário tão somente a existência, outras vezes, a produção de efeitos jurídicos, outros não.

Os ato-fatos jurídicos são aqueles atos “em que a hipótese de incidência pressupõe um ato humano, porém os seus efeitos decorrem por conta da norma, pouco interessando se houve, ou não, vontade em sua prática”²². Em que pese, seja um ato humano, prescindir de voluntariedade para a produção de efeitos. Nessa categoria, “o fato para existir necessita, essencialmente, de um ato humano, mas, a norma jurídica abstrai desse ato qualquer elemento volitivo como relevante”²³. Os ato-fatos jurídicos, “abrangem os chamados atos reais, a responsabilidade sem culpa, seja contratual seja extracontratual, e as caducidades sem culpa, exceto o perdão”²⁴.

Já os fatos voluntários, “são sempre atos de vontade, praticados deliberadamente pelo homem, embora os efeitos de tal atuação correspondam ou não aos seus desejos”²⁵, ou seja, há situações em que o indivíduo age intencionalmente, mas não controla os efeitos jurídicos que sua ação gera. Nessa categoria estão os atos jurídicos em sentido lato, que derivam de uma atuação do ser humano ou de sua exteriorização de vontade, produzindo efeitos reconhecidos pelo direito.

Entretanto, da voluntariedade do ato fica evidente a existência de duas posições distintas concernentes ao assunto; o unitarismo que defende a inexistência de qualquer diferença entre ato e negócio jurídico e a corrente dualista que postula pela distinção²⁶.

A Lei 13.071/1916, dispunha no artigo 81 que “todo o ato lícito, que tenha por fim imediato adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos, se

²² FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: parte geral e LINDB**. 15. ed. Salvador: JusPodivm, 2017, p. 602.

²³ MELLO, 2001, p. 114.

²⁴ PONTES DE MIRANDA, 2000, p. 421.

²⁵ ABREU FILHO, 2003, p. 8.

²⁶ *Ibid.*, p. 17.

denomina ato jurídico”²⁷. Esses atos derivam da vontade exteriorizada do sujeito e se dirigem a um resultado jurídico não vedado por lei. Como observado, o Código Civil de 1916, influenciado pelo sistema francês, não admitiu de modo explícito a figura do negócio jurídico, contudo o Código Civil de 2002, influenciado pela Escola alemã, acolhe a diferenciação do ato negocial com autonomia e independência conceitual²⁸, dedicando um título próprio, o que sugere a predominância dessa última corrente no direito pátrio.

Desse modo, temos os atos jurídicos em sentido estrito e os negócios jurídicos. O ato jurídico em sentido estrito é o “fato jurídico que tem por elemento nuclear do suporte fático uma manifestação ou declaração unilateral de vontade cujos efeitos jurídicos são prefixados pelas normas jurídicas e invariáveis²⁹”, não cabe aqui qualquer regulamentação da autonomia privada. Essa espécie de ato jurídico, existe uma simples atuação da vontade, um comportamento que, em vista dos fatos que o acompanham, os fatos concludentes, revelam uma manifestação de vontade, sem conteúdo negocial.

A Lei 13.709/2018, dispõem no artigo 7º, inciso I, que o tratamento de dados pessoais somente poderá ser realizado mediante o fornecimento de consentimento pelo titular³⁰. A exemplo do aceite de *cookies*, o usuário pratica uma manifestação unilateral de vontade cujos efeitos jurídicos estão previstos pela lei de modo fixo e invariável. Portanto, o aceite de *cookies* não é um negócio jurídico, porque não há autonomia privada, nem liberdade de conformação da relação jurídica. Trata-se, sim, de um ato jurídico em sentido estrito, em que a vontade serve apenas como suporte fático para a produção de efeitos previamente determinados pela norma, qual seja o tratamento dos seus dados. Os atos não negociais, portanto, apresentam a voluntariedade não destinada a produção de efeitos admitidos pelo ordenamento jurídico, os atos humanos são meros pressupostos de efeitos preordenados pela lei³¹.

O conceito de negócio jurídico, doutra sorte, abarca intensas controvérsias dogmáticas cujos fundamentos, ou se prendem a sua gênese, ou à sua função.

²⁷ BRASIL. **Lei nº 3.071, de 1º de janeiro de 1916**. Institui o Código Civil do Brasil. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [1917]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l3071impressao.htm. Acesso em: 25 out 2025.

²⁸ FARIAS; ROSENVALD, 2017, p. 608.

²⁹ MELLO, 2001, p. 141.

³⁰ BRASIL. **Lei 13.709 de 14 de agosto de 2018**. Institui a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [2018]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm. Acesso em: 25 out 2025.

³¹ ABREU FILHO, 2003, p. 23.

Enquanto ato volitivo que visa produzir efeitos, atende a vontade que lhe dá origem, já como preceito, tem a sua validade advinda da norma abstrata imediatamente superior³². O cerne do debate consiste na natureza jurídica da vontade humana para o conceito de negócio jurídico.

O negócio jurídico é o fato jurídico cujo elemento nuclear do suporte fático consiste em manifestação ou declaração consciente de vontade, em relação ao qual o sistema jurídico faculta às pessoas, dentro de limites predeterminados e de amplitude vária, o poder de escolha de categoria jurídica e de estruturação do conteúdo eficaz das relações jurídicas respectivas, quanto ao seu surgimento, permanência e intensidade no mundo jurídico³³.

A Lei 10.406/2002 dispõem em seu artigo 481 que “pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro³⁴”. Quando as partes declaram a sua vontade, uma pela transferência do domínio da coisa e a outra pelo pagamento, advém o negócio jurídico, cuja categoria consiste no contrato de compra e venda.

A norma jurídica predetermina os limites e a amplitude da estruturação do conteúdo da relação e a categoria jurídica que surge da subsunção de uma declaração volitiva, livre e consciente, a uma previsão normativa. A norma não determina os aspectos negociais; o objeto, o preço, as condições de pagamento. Todas essas características evoluem para uma estruturação nos limites normativos e reveste de caráter de juridicidade a declaração volitiva, cujo ato humano agora é dotado de uma relevância e a produção dos seus efeitos contam com garantias do ordenamento.

Para a corrente voluntarista o negócio jurídico é considerado uma classe do ato jurídico que “abrange os casos em que a vontade humana pode criar, modificar ou extinguir direitos, pretensões, ações, ou exceções, tendo por fito esse acontecimento no mundo jurídico”³⁵. O negócio jurídico constitui, portanto, uma manifestação de vontade destinada a produção de efeitos jurídicos, “a vontade interna não é apenas o suporte da declaração, mas a força criadora dos efeitos do negócio jurídico, não

³² AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia**. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Saraiva, 2002, p. 1.

³³ MELLO, 2001, p. 166.

³⁴ BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: Brasília, DF: Presidência da República, [2003]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm Acesso em: 25 out 2025.

³⁵ PONTES DE MIRANDA, 2000, tomo II, p. 29.

passando está de meio pelo qual chega aquela ao conhecimento dos outros”³⁶.

Por sua vez, a corrente objetivista defende que o negócio jurídico, trata-se de um instrumento da autonomia privada, que deferiria ao indivíduo o poder de autorregulamentação dos seus interesses³⁷. A crítica à concepção puramente voluntarista, conduziu a relevância do conceito para a declaração de vontade à medida que o direito não se ocupa da vontade psicológica, mas da vontade juridicamente relevante, que é aquela manifestada e reconhecida no mundo externo. Portanto, o negócio jurídico constitui no “ato pelo qual o indivíduo regula, por si, os interesses, nas relações com outros (ato de autonomia privada), ato ao qual o direito liga os efeitos mais conformes à função econômica-social e lhe caracteriza o tipo”³⁸. Em síntese enquanto a corrente voluntarista considera a vontade interna, a segunda considera a exteriorização da vontade como elemento do suporte fático. Ambas as concepções serão retomadas posteriormente no trabalho.

Doutra sorte, Antônio Junqueira de Azevedo apresenta uma definição formulada sobre uma perspectiva estrutural, na qual “o negócio jurídico poderia ser definido como categoria (fato jurídico abstrato), ou como fato (fato jurídico em concreto)”³⁹. Como categoria, ele seria hipótese de fato jurídico, cuja manifestação de vontade sob certas circunstâncias negociais revelariam uma perspectiva social a respeito da produção de efeitos jurídicos. Como fato jurídico em concreto, consistiria “em declaração de vontade, a que o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos, respeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia impostos pela norma jurídica que sobre ele incide”⁴⁰.

A Lei 10.406/2002 dispõem em seu artigo 579 que “o comodato é o empréstimo gratuito de coisas não fungíveis. Perfaz-se com a tradição do objeto,”⁴¹ segundo o artigo 538 da referida lei “considera-se doação o contrato em que uma pessoa, por liberalidade, transfere do seu patrimônio bens ou vantagens para o de outra”⁴². Ambos os exemplos, a tradição gratuita representa o ato humano, qual seja a exteriorização de uma vontade sem considerar a vontade interna.

Os efeitos jurídicos da categoria de negócio jurídico, comodato ou da doação,

³⁶ GOMES, 2019, p. 201.

³⁷ ABREU FILHO, 2003, p. 25.

³⁸ BETTI, 2008, 88.

³⁹ ABREU FILHO, op. cit., p. 28.

⁴⁰ AZEVEDO, 2002, p. 16.

⁴¹ BRASIL, 2002.

⁴² Ibid.

apenas seriam possíveis em decorrência das circunstâncias negociais. Isso porque, o fato em si não apresenta o conteúdo completo para sua categorização, “é preciso que essa manifestação venha rodeada de circunstâncias que façam com que ela seja vista socialmente como manifestação jurídica, isto é, como declaração.”⁴³

O artigo 104 da Lei 10.406/2002 estabelece os requisitos de validade do negócio jurídico, quais sejam, o agente capaz, o objeto lícito, possível, determinado ou determinável e a forma prescrita ou não defesa em lei⁴⁴. A técnica de construção normativa revela uma estrutura gramatical que apresenta um substantivo seguido por um adjetivo que o qualifica. Isto, conduz a compreensão de que qualquer agente, objeto ou forma, não teriam por si só a idoneidade para um negócio jurídico válido, e sim, somente aqueles a apresentassem a qualidade exigida pela lei.

Os negócios jurídicos detêm uma estruturação multifacetada em que as partes podem predeterminar os efeitos da relação vindoura e coadunar interesses. Para tanto, a fim de verificar a sua realização plena, alguns pressupostos precisam ser respeitados nos chamados planos da existência, validade e eficácia⁴⁵.

O plano da existência possui um caráter ontológico, compostos por elementos estruturantes e necessários ao negócio jurídico. A ausência desses elementos fáticos que a natureza do negócio jurídico supõe e exige como condição existencial, conduziria a sua falta a impossibilidade de sua formação⁴⁶.

O plano da validade apresenta um caráter axiológico, cujo elementos são complementares. O ato jurídico válido apresenta elementos estruturantes perfeitos, sem qualquer deficiência invalidante, isto é, em perfeita consonância com o ordenamento jurídico⁴⁷. No plano da validade é apreciada a aptidão do negócio jurídico em face do ordenamento para a produção dos efeitos concretos, e nesse caso ele [...] “encontrará plena justificação teórica, apreciando o papel maior ou menor da vontade exteriorizada, bem como os limites da autonomia privada, a forma, o objeto e o conteúdo.”⁴⁸

Por derradeiro, o plano da eficácia trata da eficácia jurídica, isto é, aquela

⁴³ AZEVEDO, 2002, p. 121.

⁴⁴ BRASIL, 2002.

⁴⁵ MELLO, 2001, p. 24.

⁴⁶ FARIAS; ROSENVALD, 2017, p. 619.

⁴⁷ MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da validade**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1999, p. 3.

⁴⁸ FARIAS; ROSENVALD, 2017, p. 621.

referente aos efeitos manifestados como queridos⁴⁹. O ato jurídico tem o potencial de produzir efeito desde logo, contudo, esses efeitos jurídicos podem ficar submetidos a determinados elementos acidentais, que podem conter ou liberar tal eficácia⁵⁰.

A manifestação da vontade sob certas circunstâncias negociais representa uma declaração volitiva que o ordenamento, respeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia, atribui e garante os efeitos designados como queridos, essa é a concepção estrutural de negócio jurídico. Portanto, o negócio jurídico é um ato jurídico cujo elemento nuclear do suporte fático consiste em uma declaração, livre e consciente de vontade, pela qual o ordenamento atribui os efeitos designados como queridos de acordo com a categoria jurídica em que ele se enquadra.

Diante do exposto, percebe-se que a distinção entre fato jurídico, ato jurídico e negócio jurídico não se limita a uma mera classificação conceitual, mas representa um ponto de inflexão para a compreensão da estrutura do direito negocial. A partir da valoração jurídica dos fatos, o ordenamento define quais acontecimentos ingressam no mundo jurídico e quais permanecem como simples eventos da realidade social. Enquanto os atos jurídicos emergem da vontade humana, ainda que sem conteúdo negocial, os negócios jurídicos evidenciam a autonomia privada, no qual a vontade, reconhecida e disciplinada pelo Direito torna-se o instrumento criador, modificador ou extintivo de relações jurídicas.

Compreender o negócio jurídico é, portanto, compreender a forma pela qual o Direito reconhece e legitima a liberdade de atuação do indivíduo dentro da sociedade. Essa noção é essencial para o desenvolvimento do presente trabalho, uma vez que a definição e os limites do negócio jurídico permitirão avaliar até que ponto a vontade humana, especialmente em contextos tecnológicos, pode ser considerada livre, consciente e juridicamente válida.

Em um ambiente cada vez mais permeado por algoritmos e mecanismos persuasivos, torna-se indispensável investigar se o consentimento manifestado digitalmente traduz uma real expressão da autonomia da vontade ou se constitui apenas um reflexo condicionado de estímulos externos.

Assim, a análise ora concluída serve como fundamento teórico para a próxima seção, que examinará a vontade e a liberdade negocial, abordando como esses elementos, outrora concebidos sob a ótica clássica da autonomia individual, sofrem

⁴⁹ AZEVEDO, 2002, p. 49.

⁵⁰ FARIAS; ROSENVALD, 2017, p. 621.

releitura no contexto das interações digitais e das tecnologias persuasivas. A partir dessa transição, busca-se compreender até que ponto o elemento volitivo permanece como expressão da subjetividade humana ou passa a ser modulado por fatores técnicos e informacionais que desafiam sua autenticidade no mundo jurídico contemporâneo.

2.2 A BUSCA DA VONTADE NEGOCIAL

A vontade constitui um elemento central na teoria do negócio jurídico, haja vista seu caráter manifesto na autonomia privada, é essencial ao Direito Privado. Algumas correntes sustentam que “a vontade interna não serve a concreção do suporte fático, o que a torna juridicamente relevante é sua manifestação consciente, quando exteriorizada”⁵¹. O aparente ato volitivo que não é originário do sujeito, seria capaz de produzir efeitos jurídicos e compor as relações de acordo com interesses legítimos⁵².

As discussões a respeito da natureza jurídica da vontade permitem compreender como se estrutura a liberdade negocial, a fim de assegurar as relações jurídicas, segurança necessária para criar, modificar ou extinguir direitos e obrigações de forma consciente, livre e responsável. Para tanto, busca-se destacar a importância da vontade como elemento estruturante e necessário à existência dos negócios jurídicos.

A compreensão do elemento volitivo, constitui pressuposto para demonstrar como fatores alheios às relações jurídicas podem influenciar ou comprometerem a liberdade decisória. O conceito de vontade utilizado na teoria do negócio jurídico apresenta-se num contexto histórico alheio à complexidade da sociedade digital, não considera o uso de algoritmos, nem o desenvolvimento das relações baseadas na interação homem-máquina. Embora exija uma leitura adaptada às novas formas de interação, a concepção de vontade que serviu de base à construção do negócio jurídico permanece no contexto digital, isso revela a necessidade de investigar potenciais disfunções jurídicas de modo a evitar um anacronismo.

Portanto, o objetivo principal dessa seção é fornecer os fundamentos teóricos

⁵¹ MELLO, 1999, p. 115.

⁵² FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. **Contratos algorítmicos: conceito, função e interpretação**. Indaiatuba: Editora Foco, 2025, p. 61.

necessários e definir a natureza jurídica do elemento volitivo, para posteriormente, avaliar o impacto dos algoritmos sobre a autonomia negocial, estabelecendo a base para discutir a eventual ameaça que a tecnologia persuasiva representa a existência e dos negócios jurídicos da sociedade digital.

Tendo em vista a perspectiva pela qual é tratada, a vontade, seja ela interna ou externa, acaba por apresentar conceitos distintos de negócio jurídico. Consequentemente, dessa discussão emerge, além de divergências metodológicas, a tentativas de conciliar valores fundamentais, quais sejam: a autonomia da vontade, expressão da liberdade individual, e segurança jurídica, indispensável para a previsibilidade e estabilidade das relações negociais.

A abordagem das teorias da vontade permite um importante panorama para compreensão do papel da vontade no plano da existência e da validade do negócio jurídico no enfrentamento das variáveis contemporâneas, em que fatores como a tecnologia persuasiva, interfere na formação da decisão negocial.

2.2.1 Teoria da Vontade

A teoria da vontade, também chamada teoria subjetiva, sustenta que o elemento essencial do negócio jurídico é a vontade interna, de modo que na discordância entre a vontade psicológica e a sua declaração, aquela prevalece⁵³. A declaração da vontade seria uma simples exteriorização, o que determinaria e produziria os efeitos jurídicos do negócio seria a vontade interna do indivíduo⁵⁴.

Friedrich Carl von Savigny “é conhecido pelo seu posicionamento segundo o qual a vontade é elemento central da declaração negocial, para ele a vontade é a base da própria vontade”⁵⁵. Segundo a doutrina alemã, a vontade interna é composta de três elementos, “a vontade de agir (*Handlungswille*), a consciência de fazer uma declaração (*Erklärungsbewusstsein*), e a vontade de realizar um determinado negócio jurídico (*Geschäftswille*)”⁵⁶. De modo que, por ser um fato íntimo do agente, a vontade

⁵³ MELLO, 2001, p. 145-146.

⁵⁴ MIRANDA, 2009, p. 16.

⁵⁵ PEREIRA, Fabio Queiroz. **O Ressarcimento do Dano Pré-Contratual**. São Paulo: Almedina, 2019, p. 33.

⁵⁶ KÖHLER apud ZANINI, Leonardo Estevam de Assis. A declaração de vontade na perspectiva do Direito Civil alemão. **Revista de Direito do Poder Judiciário do Estado do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 80-97, jan./jun., 2024, p. 82. Disponível em: <https://portaltj.tjrj.jus.br/web/portal-conhecimento/revista-n-2> Acesso em: 08 set. 2025.

não poderia se expressar de forma direta dependendo de um canal de transmissão com o mundo externo, qual seja, a declaração⁵⁷.

A existência da vontade de agir é condição para existência de uma declaração de vontade, tendo em vista que ausente a solicitação ou os estímulos não existiria a vontade de agir e da mesma forma, a consciência de fazer uma declaração, modo pelo qual o sujeito tem ciência do efeito jurídico da sua conduta, e por derradeiro, a vontade de realizar determinado negócio jurídico, exteriorizado na própria conduta.

A falta de vontade de negócio jurídico exclui a existência da declaração de vontade ou da manifestação de vontade para compor suporte fático do negócio jurídico: não há negócio jurídico. A falta de consciência da exteriorização da vontade de negócio jurídico exclui a existência da declaração de vontade, ou da atuação de vontade para compor suporte fático de negócio jurídico⁵⁸.

Para tanto, a inexistência de qualquer elemento da vontade interna implicaria prejuízo para o suporte fático do negócio jurídico de acordo com a perspectiva subjetivista. Logo, “[...] quando não há vontade, ou quando não há consciência da exteriorização da vontade, não há declaração de vontade, ou ato volitivo declarativo que possa ser suporte fático de negócio jurídico”⁵⁹.

Com efeito, a teoria da vontade apresenta reflexos na lei civil brasileira. O artigo 85 da Lei nº 3.071 de 1916, ora revogada, ao tratar das disposições gerais atinentes aos atos jurídicos, pontua que “nas declarações de vontade se atenderá mais à sua intenção de que ao sentido literal da linguagem”⁶⁰, todavia, o texto de lei se mantém, referindo-se expressamente aos negócios jurídicos no artigo 112 da Lei nº 10.406 de 2002⁶¹.

Doutra sorte, a teoria subjetiva da vontade recebeu críticas. O negócio jurídico como fato social exige a recognoscibilidade, ou seja, deve ser um fato socialmente reconhecível, a vontade interna acaba por ser qualquer coisa em si mesma incontrolável e incompreensível, e pertence, unicamente, ao foro íntimo de uma

⁵⁷ BUFULIN, Augusto Passamani. **Os requisitos do erro de acordo com a teoria adotada pelo Código Civil brasileiro de 2002**. 2012. 231 f. Tese (Doutorado em Direito das Relações Sociais) – Pontifícia Universidade Católica. São Paulo, 2012. p. 21. Disponível em: <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/6078> Acesso em: 08 set. 2025.

⁵⁸ PONTES DE MIRANDA, 2000, tomo II, p. 34.

⁵⁹ Ibid., p. 34.

⁶⁰ BRASIL, 1916.

⁶¹ BRASIL, 2002.

consciência individual⁶².

Para tanto, a prevalência da vontade interna sobre a declaração daria ensejo a uma insegurança nas relações jurídicas, uma vez que as perspectivas subjetivas são passíveis de alterações. Logo, “deveria ser protegida a confiança depositada pelo declaratório, aliado ao fato de que a prevalência da doutrina da vontade era um fator de desestímulo ao tráfico jurídico e aos interesses gerais da contratação”⁶³. A centralidade no indivíduo e na sua autodeterminação não poderia ter o condão de romper o vínculo estabelecido anteriormente na relação negocial e nos efeitos ditos como queridos pelas partes.

2.2.2 Teoria da Declaração

Como resposta a teoria subjetiva, a teoria da declaração, também chamada teoria objetiva, sustentava que a declaração é o único dado objetivo possivelmente cognoscível pelas outras pessoas, portanto, se o comportamento configura, tipicamente a conduta prevista pela norma, esse seria o elemento suficiente para se considerar a realização do negócio jurídico⁶⁴. Leonardo Estevam de Assis Zanini, pontua que, o negócio jurídico, “seja qual for o seu tipo, não pode ser concebido sem que haja pelo menos uma declaração de vontade, de maneira que é correto afirmar que o negócio jurídico está alicerçado na declaração de vontade”⁶⁵.

Ao tratar da estrutura do negócio jurídico, Emilio Betti salienta que o ato só pode ser identificável pelos outros através da sua forma, que nada mais é que a possibilidade objetiva de reconhecer uma conduta dentro do ambiente social em que se produziu e na medida em que se revela, mesmo sem que o seu autor tenha consciência, ter-se-ia tomado determinada posição em relação aos interesses pactuados⁶⁶.

A teoria da declaração é diametralmente oposta a teoria da vontade, visa à preservação da segurança das relações jurídicas, para tanto, a declaração de vontade é entendida como um fato social e não como uma manifestação exterior de vontade

⁶² BETTI, 2008, p. 88-89.

⁶³ BUFULIN, 2012. p. 22.

⁶³ MELLO, 2001, p. 146.

⁶⁴ Ibid., p. 146.

⁶⁵ ZANINI, 2024, p. 80.

⁶⁶ BETTI, op.cit., p. 189.

pertencente ao foro interno do indivíduo⁶⁷.

Embora apresente resquícios da teoria da vontade, o direito brasileiro também contempla a teoria da declaração, segundo a qual, o que importa juridicamente é a vontade declarada externamente, independentemente do que o declarante quis internamente, a menos que o destinatário da declaração tenha conhecimento da reserva mental ou divergência entre a vontade real e a declarada.

De acordo com o artigo 110 da Lei nº 10.406 de 2002, “a manifestação de vontade subsiste ainda que o seu autor haja feito a reserva mental de não querer o que manifestou, salvo se dela o destinatário tinha conhecimento”⁶⁸.

Assim como a teoria da vontade, a teoria da declaração também recebeu críticas. A prevalência da declaração sobre a vontade interna no caso de divergências, acabada por deixar “sem qualquer proteção os interesses do declarante e dizendo-se que prejudicava da mesma forma o comércio jurídico em nome do qual fora formulada”⁶⁹.

Da mesma forma que a teoria subjetiva trazia um desequilíbrio na relação em decorrência da reserva mental do declarante, agora a teoria objetiva conduz ao mesmo desequilíbrio por considerar somente a declaração da vontade em detrimento das motivações daquela conduta e o legítimo interesse do declarante o que beneficiaria somente o destinatário da declaração.

Outrossim, nem toda declaração de vontade consiste em um negócio jurídico, a base normativa deve ser anterior ao ato volitivo que resultaria a declaração de vontade. Além da declaração em si, exige um conteúdo jurídico qualificado pela norma, que, embora não exista o conhecimento por parte do sujeito a respeito da norma, ela constitui-se pressuposto para existência do negócio jurídico.

O que importa, para se saber se a declaração de vontade ou ato volitivo declarativo pode ser suporte fático de negócio, é precisar-se se a vontade, que ali se declara, ou que aqui se manifesta, contém a de estabelecer o negócio jurídico ou o suporte fático de negócio jurídico. Não há negócio sem vontade de negócio. Vontade de negócio, sem ser essencial a receptividade⁷⁰.

A declaração de vontade nada mais é do que a manifestação de vontade do

⁶⁷ ZANINI, 2024, p. 82.

⁶⁸ BRASIL, 2002.

⁶⁹ MIRANDA, 2009, p. 16.

⁷⁰ PONTES DE MIRANDA, 2000, tomo II, p. 33.

sujeito que a realiza com vista a consequências jurídicas. Logo, nem toda manifestação de vontade enseja a um negócio jurídico, tão somente aquelas cuja natureza possam constituir suporte fático de norma jurídica.

2.2.3 Teoria da Culpa *in Contrahendo*

As considerações sobre a vontade segundo a teoria subjetiva preocupam diante das possíveis injustiça e excessos constituídos pelo culto à vontade interna do declarante. Para tanto, a teoria da culpa *in contrahendo* apresenta-se como tentativa de amenizar os potenciais prejuízos de uma leitura voluntarista do ato jurídico em questão.

O contrato constitui espécie de “negócio jurídico bilateral que se forma a partir de manifestação de vontades distintas, porém coincidentes, recíprocas e concordantes sobre o mesmo objeto”⁷¹. A contratação poderia ser dividida, geralmente, em três fases: pré-contratação, contratação propriamente dita e pós-contratação⁷².

A fase pré-contratual, “como as partes ainda não manifestaram a sua vontade, não há nenhuma vinculação ao negócio. Qualquer delas pode afastar-se, simplesmente alegando desinteresse, sem responder por perdas e danos”⁷³. Diante disso, importa destacar que as negociações preliminares não se confundem com o contrato preliminar, aquelas não envolvem compromissos nem geram obrigações, limitando-se a desbravar terreno e salientar conveniências e interesses, ao passo que este já é positivo no sentido de precisar de parte a parte o futuro contrato⁷⁴.

As negociações preliminares “são mera expectativa para a realização do contrato, buscando um ponto de equilíbrio entre os interesses contrapostos, para depois concluir efetivamente o contrato”⁷⁵. Contudo, o contrato preliminar apresenta

⁷¹ MELLO, 2001, p. 179.

⁷² TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado: teoria, jurisprudência e prática**. 13. ed. São Paulo: Saraiva Jur., 2025, p.326.

⁷³ GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro - Contratos e Atos Unilaterais**. 23. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur., 2026, v. III, p. 43. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786584004474/epubcfi/6/10%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcopyright%5D/4/32/12/1:56%5BT%C3%ADt%2Culo%5D> Acesso em: 03 abr. 2026.

⁷⁴ PEREIRA, Caio Mario da Silva. **Instituições de Direito Civil: contratos**. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024, v. III., p. 91. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559649167/>. Acesso em: 20 jun. 2025.

⁷⁵ TEIXEIRA, Tarcisio. **Manual da Compra e Venda: Doutrina, jurisprudência e prática**. 3. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur., 2018. p.74.

os requisitos essenciais, exceto a forma do contrato definitivo⁷⁶.

Embora as negociações preliminares não gerem, por si mesmas, obrigações para qualquer dos participantes, elas fazem surgir, entretanto, deveres jurídicos para os contraentes, decorrentes da incidência do princípio da boa-fé, sendo os principais os deveres de lealdade e correção, de informação, de proteção e cuidado e de sigilo. A violação desses deveres durante o transcurso das negociações é que gera a responsabilidade do contraente, tenha sido ou não celebrado o contrato⁷⁷.

A teoria da culpa em contratar trata da responsabilidade civil que surge durante a fase pré-contratual, ou seja, nas negociações que antecedem a celebração formal do contrato. A eventual nulidade contratual decorrente da divergência entre a vontade interna e a declarada, aquela prevaleceria, todavia, o dever de indenizar o destinatário da declaração, seria a consequência da culpa do declarante.

O princípio da vontade, como se disse, resolveria o conflito de interesse entre o declarante e o destinatário no sentido da prevalência do primeiro. Deste modo, deixava sem proteção as expectativas do destinatário da declaração e implicava uma forte insegurança do comércio jurídico. Pelo que a indemnização pelo dano da confiança poderia constituir um correctivo⁷⁸.

A obrigação que todo contraente em um negócio jurídico tem de agir com diligência, estende também na sua formação, cuja ausência enseja em culpa, é responsável pelo interesse contratual negativo do outro contraente, qual seja o interesse em não querer realizar o contrato, nessas condições, erroneamente queridas pelo declarante⁷⁹.

Portanto, de acordo com a teoria da culpa *in contrahendo*, a invalidade dos contratos decorrentes de vícios advindos de sua formação poderia gerar danos ao destinatário da declaração o que geraria o dever de indenizar. Embora se assemelhe a teoria subjetiva, por dar prevalência a vontade interna sobre a declaração, tenta solucionar o problema de privilegiar a parte culposa em detrimento da inocente vítima da culpa alheia.

⁷⁶ TEIXEIRA, 2018, p. 74.

⁷⁷ GONÇALVES, 2024, v. III, p. 58.

⁷⁸ PINTO, 1995 apud BUFULIN, 2012, p. 24.

⁷⁹ MIRANDA, 2009, p. 19-20.

2.2.4 Teoria da Responsabilidade

A teoria da responsabilidade, assim como a teoria da culpa *in contrahendo*, constitui tentativa de amenizar os prejuízos advindos de uma eventual alegação de nulidade por parte do declarante fundada na vontade interna. Nesse sentido, embora prevaleça a vontade interna sobre a declaração, quando exista culpa do declarante e se encontre de boa-fé o destinatário, o ato jurídico será considerado válido⁸⁰.

Vittorio Scialoja, sustenta a primazia da vontade interna do declarante sobre a declaração dessa vontade e a invalidade do negócio celebrado diante da divergência entre uma e outra. Contudo, não há de se falar em indenização, mas da manutenção do negócio.

Muitos autores fizeram a distinção entre a vontade dirigida a fazer a declaração e a vontade dirigida a obter os efeitos que dessa declaração decorrerão; essa segunda vontade deveria propriamente ser chamada de intenção. Para a perfeição do negócio jurídico, apenas a primeira vontade, a verdadeira vontade, seria essencial: quem realizou o ato de declaração não é mais senhor dos efeitos que dele derivam e deve submeter-se a eles. Responde-se, entretanto, que a declaração também é manifestação da vontade interior, que constitui seu conteúdo e nela se realiza; e que, portanto, não é correto considerar, de um lado, a declaração e, de outro, a vontade interior: a primeira não é outra coisa senão a segunda em sua forma fixa e sensível⁸¹.

A vontade interna do declarante quando maculada por vício que importe danos a outrem gera o dever de indenizar, no entanto, “o contratante que cometeu o erro por sua própria negligência ou dolo, terá de se sujeitar aos efeitos do negócio, para não prejudicar o terceiro que nele confiou”⁸².

⁸⁰ LANDIM, Jayme. **Vícios da vontade**. Rio de Janeiro: LAEL, 1960, p. 31.

⁸¹ SCIALOJA, Vittorio. **Responsabilità e Volontà nel negozio giuridici: Prolusione al Corso de Pandette R. Università Di Roma Letta il 12 Gennaio 1885**. Roma: Stabilimento Tipografico Italiano, 1885, p. 14. E-book. Disponível em: https://openlibrary.org/works/OL6643550W/Responsabilit%C3%A0_e_volont%C3%A0_nei_negozi_giuridici_prolusione_al_corso_di_...?edition=key%3A%2Fbooks%2FOL23529050M#editions-list. Acesso em: 04 abr. 2026. “*Da molti autori si è fatta la distinzione tra la volontà diretta a fare la dichiarazione, e la volontà diretta a ottenere gli effetti, che da tale dichiarazione saranno per provenire; questa seconda volontà più propriamente dovrebbe dirsi intenzione. Per la perfezione del negozio giuridico soltanto la prima volontà, la vera volontà, sarebbe essenziale: chi ha compiuto l'atto di dichiarazione non è più padrone degli effetti, che ne derivano, e deve ad essi sottostare. Si è risposto, che la dichiarazione è tuttavia anche manifestazione dell'interno volere, che ne forma il contenuto e che in essa si attua; e che perciò non è giusto considerare da una parte la dichiarazione e dall'altra l' interna volontà: la prima non è altro, se non la seconda nella sua forma fissa e sensibile*”. (Tradução nossa)

⁸² THEODORO JÚNIOR, Humberto; FIGUEIREDO, Helena Lanna. **Negócio Jurídico**. Rio de

Ainda que a declaração constitua o modo de exteriorização da vontade interna, ela visa próprios efeitos jurídicos que são dignos de proteção, como os interesses do comércio jurídico e do destinatário da declaração que contrata sem dolo nem culpa⁸³.

Portanto o declarante não poderia agir sem a devida diligência, se fora desatento ou pouco cauteloso, teria incorrido no erro por sua culpa, não podendo pretender invalidar o negócio. O erro culposo desautorizaria a pretensão de anulá-lo, já que a parte culpada não se poderia beneficiar da própria culpa.

2.2.5 Teoria da Confiança

Enquanto a teoria da responsabilidade parte da vontade interna, a teoria da confiança parte da declaração, em atenção a certeza e a segurança nas relações, exige que se atenda à boa-fé do destinatário da declaração, diante da divergência decorrente da exteriorização volitiva como pressuposto da manutenção da validade do negócio jurídico⁸⁴.

Essa teoria tem fundamento na segurança jurídica, ao passo que a declaração expressa um significado socialmente reconhecido e tutelado pelo direito. Para tanto, “o erro oculto do declarante não deve turbar a legítima expectativa do destinatário, fundada sobre a declaração⁸⁵”.

Embora a prestação principal do negócio jurídico seja um dado decorrente da vontade, outros deveres anexos se impõem completamente desvinculados da vontade, exigindo um comportamento de colaboração mútua⁸⁶. Essa atuação refletida entre as partes com vistas ao cumprimento do objetivo contratual e a realização dos interesses legítimos são de ordem pública e transcendem a mera contratualidade.

Assim, enquanto o princípio da confiança tem por escopo imediato assegurar expectativas, a função primeira da boa-fé como *standard* jurídico é propiciar o direcionamento de comportamentos no tráfico negocial, tendo, portanto, acrescido ao papel negativo (não violar a legítima expectativa, causando danos injustos ao parceiro), ainda um papel ativo ou dinâmico de direção e coordenação da interação social

Janeiro: Forense, 2021. p.336. E-book. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530992835/epubcfi/6/10%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcopyright%5D/4/40/1:17%5Braf%2Cia%5D>. Acesso em: 04 abr. 2026.

⁸³ MIRANDA, 2009, p. 21.

⁸⁴ Ibid., p. 21.

⁸⁵ LANDIM, 1960, p. 29.

⁸⁶ KRUSCHEWSKY, Eugênio. **Teoria geral dos contratos civis**. Salvador: JusPodivm, 2006, p. 23.

(agir positivamente em vista do fim do contrato; colaborar para que o adimplemento seja atingido)⁸⁷.

A teoria da confiança diante de divergência entre a vontade interna e a sua declaração, privilegia está em detrimento daquela. Logo, implicaria no mesmo problema advindo da teoria da declaração, o prejuízo dos interesses do declarante e consequente desestímulo comércio jurídico.

De acordo com as teorias clássicas, “o direito contratual busca tutelar a justiça corretiva e o faz por meio da condenação ao pagamento de indenização pelo interesse de execução”⁸⁸, isto é, busca corrigir um desequilíbrio a partir do deslocamento do eixo de gravidade entre a vontade interna e a vontade declarada, a fim de proteger ora o declarante, ora o destinatário da declaração.

No entanto, Miranda sustenta que “a vontade e declaração são antes de mais nada são os dois polos de um mesmo fenômeno[...]”⁸⁹ e diante da divergência entre a vontade e sua declaração, esta prevalecerá e não há de se falar em indenização, mas da manutenção do negócio pactuado. Anderson Schreiber, destaca a necessidade de tutela da confiança, tradicionalmente, a dependência da eficácia negocial da vontade do declarante, tem dado espaço a solidarização do direito, qual seja o reflexo das condutas individuais sobre terceiros⁹⁰.

Por fim, a teoria da confiança tem seu fundamento a proteção dos interesses do destinatário da declaração, primando pela segurança negocial e a boa-fé objetiva mantendo o negócio celebrado diante da divergência entre a vontade e a declaração.

Portanto, as diversas teorias refletem a busca de um constructo teórico que concilie o embate jurídico entre a liberdade individual e a estabilidade das relações. O negócio jurídico expressa justamente essas duas vertentes, uma declaração de vontade que visa à produção de efeitos jurídicos. Contudo, a natureza jurídica do elemento volitivo não deve ser um resultado deontológico e dependente de um instituto jurídico. Ao contrário, o elemento vontade tem o seu significado em si mesmo.

⁸⁷ COSTA, Judith Martins. **A Boa Fé no Direito Privado: critérios para a sua aplicação**. 3. ed. São Paulo: Saraiva Jur., 2024, p. 228. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555599718/>. Acesso em: 14 abr. 2025.

⁸⁸ COLOMBI, Henry. *Reliance theory*: uma justificativa para o direito contratual. **Civilistica.com**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, p. 1–34, 2024, p. 7. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc/issue/view/50> Acesso em: 10 mai. 2025.

⁸⁹ MIRANDA, 2009, p. 21.

⁹⁰ SCHREIBER, Anderson. **A Proibição de Comportamento Contraditório: tutela da confiança e venire contra factum proprium**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2016. p.61. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597007152/epubcfi/6/10%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dhtml4%5D!/4/32/2> Acesso em: 04 abr. 2016.

Como dito anteriormente, o elemento volitivo representa uma tríplice vontade interna, qual seja, a vontade de querer declarar (*Erklärungsbewusstsein*), a vontade de querer o conteúdo (*Geschäftswille*) e a de escolher um comportamento para a declaração (*Handlungswille*). De acordo com Antônio Junqueira de Azevedo essas vontades “correspondem, nas hipóteses normais, como objetos externos, as circunstâncias negociais, o objeto do negócio e a forma que ele toma⁹¹”.

O elemento volitivo, no entanto, só é percebido como comportamento. Da mesma forma, o negócio jurídico surge da incidência da norma jurídica sobre o suporte fático. A vontade não entrará no mundo jurídico sem a incidência da norma⁹². Logo, é a partir do comportamento e sob certas circunstâncias que permitem a perspectiva social sob o ato volitivo. Destarte, a natureza jurídica da vontade corresponde ao comportamento suficiente e necessário a exteriorização, que serve de suporte fático a previsão normativa que estabelece a amplitude dos seus efeitos.

2.3 A LIBERDADE PARA A VONTADE NEGOCIAL

A liberdade é um conceito essencial para compreensão do elemento vontade na teoria do negócio jurídico. O presente trabalho não tem a pretensão exaurir ou apresentar um conceito unitário de liberdade, mas sim, trazer uma perspectiva ao leitor que o permita compreender que [...] “a liberdade está diretamente atrelada à vontade, ou seja, o ser humano age na medida em que possui vontade e liberdade para agir⁹³”.

O negócio jurídico consiste na declaração consciente de vontade que, dentro dos limites estabelecidos pela norma, faculta ao declarante estruturar o conteúdo e a amplitude dos efeitos jurídicos. Nessa perspectiva, a liberdade é fundamental para a manifestação e declaração da vontade, as quais constituem suporte fático do negócio jurídico.

A distinção entre manifestação e declaração da vontade, em termos gerais, varia entre as correntes voluntarista e objetivista, já que, para estes, somente a declaração de vontade consistiria em suporte fático para o negócio jurídico. Para os

⁹¹ AZEVEDO, 2002, p. 119.

⁹² MELLO, 2001, p. 148.

⁹³ PASSI, Renata Caprioli Zocatelli Queiroz; SOARES, Marcos Antônio Striquer. A superação do paradigma clássico do negócio jurídico: liberalismo e republicanismo. **Scientia Iuris**. Londrina, v. 21, n. 1, p. 245–268, mar., 2017. Disponível em: <https://ojs.uel.br/revistas/uel/index.php/iuris/article/view/28118>. Acesso em: 5 abr. 2025.

voluntaristas, a declaração de vontade é entendida como toda exteriorização de vontade de negócio, um instrumento, e a manifestação de vontade, também chamado ato declarativo, tem o seu fundamento na realidade psicológica, justamente por essa corrente valorizar a vontade interna⁹⁴.

Como a corrente objetivista considera apenas a declaração da vontade, sua perspectiva tem fundamento no ambiente social externo, no qual a declaração é emitida e é chamada a produzir os efeitos e atingir os seus fins ao passo que o conteúdo é determinado em função do resultado a que se destina⁹⁵.

Para a corrente subjetivista, a vontade é uma expressão do subjetivismo, isto é, a consequência das percepções, perspectivas, vivências e experiências do sujeito. Se, no plano individual, a vontade percorre um caminho psíquico, no plano coletivo, ela necessita de um ambiente político que garanta a ausência de subordinações indevidas. É nesse cenário que o Liberalismo emerge como o alicerce da autonomia privada. Caio Mario da Silva Pereira destaca a maneira como atua a vontade jurígena.

No campo puramente psíquico distinguem-se três momentos: o da solicitação, o da deliberação e o da ação. Primeiramente os centros cerebrais recebem o estímulo do meio exterior; em seguida, mais ou menos rapidamente, ponderam nas conveniências e resolvem como proceder; e finalmente reage a vontade à solicitação, levando ao mundo exterior o resultado deliberado. O primeiro é a atuação exógena sobre o psiquismo; o segundo, a elaboração interior; o terceiro é a exteriorização do trabalho mental, pela ação⁹⁶.

A vontade de acordo com essa perspectiva apresenta-se como um processo composto de diversas fases que culmina na exteriorização de um ato pela declaração. Sendo assim, “por sua natureza, um ato conscientemente destinado a ser conhecido por outros, dando-lhes conhecimento de um determinado conteúdo”⁹⁷.

O reconhecimento do outro nas relações intersubjetivas representa a vida em sociedade, como já pontuado, exige uma estrutura positiva de controle e direcionamento comportamental fundamental para própria existência. Diante dessa premissa, emerge a necessidade de um conceito de liberdade que seja compatível com as relações negociais e com a aplicação da norma, tendo em vista um equilíbrio de vontades e uma harmonia dos interesses.

⁹⁴ PONTES DE MIRANDA, 2000, tomo III, p. 31.

⁹⁵ BETTI, 2008, p. 222.

⁹⁶ PEREIRA, 2024, tomo I, p. 411.

⁹⁷ BETTI, op. cit., p. 190.

O Liberalismo surgiu em oposição aos privilégios da antiga ordem, que as autoridades, nobreza e igreja detinham. Decorrente da ascensão econômica da burguesia, submeteu as instituições, conceitos e o *ethos* das sociedades a profundas mudanças, atingindo todos os âmbitos da vida moderna e construindo um aparato ideológico capaz de influenciar os fundamentos da condição humana.

De acordo com a lógica liberal clássica, o surgimento de eventuais desigualdades materiais não seria decorrente da igualdade formal, onde todos são iguais, e não exigem quaisquer intervenções do Estado, todavia, se originam da desigualdade de fatos, que é natural entre as pessoas. Para tanto, a atuação administrativa, deveria “restringir-se à manutenção da ordem pública, da liberdade, da propriedade e da segurança individual”⁹⁸.

Como um dos percussores do liberalismo, John Locke sustenta um estado de natureza, em que todos são governados por uma lei natural e que essa lei seria a razão. Segundo ele “a razão, que é essa lei, ensina a humanidade inteira a consultar que, sendo todos iguais e independentes, ninguém deve lesar outro na sua vida, na sua saúde, na sua liberdade, nem nas suas posses”⁹⁹.

A teorização do estado de natureza, defende a concepção da ausência da investidura de autoridade, pois coloca todos os homens nesse estado, o que considera uma perfeita liberdade e igualdade natural, sem subordinações e sujeições. Essa premissa valora a igualdade e a liberdade e as torna fundamentais para o pensamento liberal.

O homem nasce, como se demonstrou, com um título à liberdade perfeita e ao gozo ilimitado de todos os direitos e privilégios da lei natural, em igualdade com qualquer outro homem ou grupo de homens no mundo; tem, por natureza, o poder, não só de proteger a sua propriedade, isto é, a sua vida, a sua liberdade e os seus bens, contra as injúrias e investidas dos outros homens, mas também de julgar e punir as infracções à lei natural cometidas por outros, quando na sua apreciação a ofensa ao justificar, e até mesmo com a pena de morte nos crimes cuja hediondez, na sua opinião, o exigir¹⁰⁰.

⁹⁸ BATISTA JUNIOR, Onofre Alves. **O outro leviatã e a corrida ao fundo do poço**. São Paulo: Almedina, 2015, p. 22. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584930517/pageid/0> Acesso em: 04 abr. 2026.

⁹⁹ LOCKE, John. **Dois tratados do governo civil**. 2. ed. São Paulo: Almedina, 2015, p. 235. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9789724422343/pageid/4> Acesso em: 04 abr. 2026.

¹⁰⁰ Ibid., p. 289.

Cabe ressaltar que, considerando o estado natural, o homem possui liberdade ilimitada, e com ela, o poder de autodefesa e julgamento. Isaiah Berlin, afirma que “esse tipo de liberdade natural levaria ao caos social, onde as necessidades mínimas dos homens podiam não ser satisfeitas ou, então, as liberdades dos fracos podiam ser suprimidas pelos fortes”¹⁰¹. Essa situação deixada apenas ao indivíduo isoladamente, acaba por revelar fragilidades, as quais justificam a constituição de uma autoridade que institucionalize a proteção desses direitos e que modere o exercício desse poder individual a fim de garantir a própria liberdade.

Justamente para corrigir os excessos provenientes de estado natural e visando a garantia da liberdade, Locke traz o conceito de sociedade civil, que constitui a união desses sujeitos em um único corpo, sob a disposição de uma lei comum estabelecida e de uma judicatura à qual apelar, investida de autoridade para decidir sobre seus conflitos de interesses.

Mas como nenhuma sociedade política pode existir, nem subsistir, sem possuir em si mesma o poder de proteger a propriedade e, tendo em vista esse fim, de punir as ofensas de qualquer um dos seus membros; nesse caso, e só nesse caso, é que existe uma sociedade política, em que cada um dos seus membros renunciou a este poder natural e entregou-o nas mãos da comunidade para que fosse exercido todas as vezes em que as circunstâncias particulares não excluíssem o recurso à protecção da lei por ela estabelecida¹⁰².

A liberdade como valor fundamental da sociedade moderna é concebida dentro de uma estrutura que considera a sociedade civil. Logo, diante da dificuldade de harmonizar os fins e as atividades individuais e compatibilizar a valores como justiça, felicidade, cultura ou graus variados de igualdade tornou-se necessário delimitar pela lei uma área de livre ação¹⁰³. A acepção do conceito na visão lockeana em termos essenciais, trata-se de uma potencialidade com o uso do conceito de poder. Nesse sentido Locke afirma:

Todas as ações de que temos alguma ideia reduzem-se, como foi dito, a estas duas, ou seja: pensar e movimentar-se; na medida em que um homem tem o poder de pensar ou de não pensar; de mover-se ou de não se mover, de acordo com a preferência ou direção de sua própria mente; nessa medida ele é livre. Onde quer que qualquer realização

¹⁰¹ BERLIN, Isaiah. **Quatro ensaios sobre a liberdade**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1981, p. 137.

¹⁰² LOCKE, 2015, p. 289.

¹⁰³ BERLIN, op. cit., p. 137.

ou abstenção não esteja igualmente no poder de um homem; onde quer que fazer ou não fazer não siga igualmente da preferência de sua mente que a dirige, aí ele não é livre, embora, talvez, a ação possa ser voluntária. De modo que a ideia de liberdade é a ideia de um poder em qualquer agente de fazer ou abster-se de qualquer ação particular, de acordo com a determinação ou pensamento da mente, pelo qual uma delas é preferida à outra; onde nenhuma delas está no poder do agente para ser produzida por ele, de acordo com sua volição, aí ele não está em liberdade; esse agente está sob necessidade. De modo que a liberdade não pode existir onde não há pensamento, não há volição, não há vontade; mas pode haver pensamento, pode haver vontade, pode haver volição, onde não há liberdade¹⁰⁴.

Nesse sentido, a existência de um sujeito, a que se atribui ser livre, e o poder, como um atributo para executar ou não a ação, constituem elementos para composição da liberdade. Logo, se está em poder de alguém fazer algo ou deixar de fazê-lo, este seria livre em relação a tal ação. Entretanto, a necessidade não seria compatível com um ato livre, tendo em vista a ausência do poder de escolha desse sujeito.

Segundo Ruzyk, os conceitos de liberdade negativa e positiva [...] “tratar-se de tema central para a compreensão da autonomia privada,”¹⁰⁵. O sentido negativo pode ser entendido como a ausência de obstáculos externos que impliquem nas possíveis escolhas e comportamentos do indivíduo. Sendo assim, “alguém é livre na medida em que nenhum outro homem ou nenhum grupo de homens interfere nas atividades desse alguém”¹⁰⁶.

Logo, “se sou impedido por outros de fazer o que de outra forma poderia fazer,

¹⁰⁴ LOCKE, John. **An essay concerning human understanding**. London: T. Teg and Son, 1836, p.152. E-book. Disponível em: https://play.google.com/books/reader?id=vjYIAAAAQAAJ&pg=GBS.PA152.w.1.0.0_233&hl=pt Acesso em: 02 nov. 2025. “*All the actions that we have any idea of, reducing themselves, as has been said, to these two, viz., thinking and motion: so far as a man has power to think, or not to think: to move or not to move, according to the preference or direction of his own mind; so far is a man free. Wherever any performance or forbearance are not equally in a man's power; wherever doing, or not doing, will not equally follow upon the preference of his mind directing it, there he is not free, though, perhaps, the action may be voluntary. So that the idea of liberty, is the idea of a power in any agent to do or forbear any particular action, according to the determination or thought of the mind, whereby either of them is preferred to the other; where either of them is not in the power of the agent to be produced by him, according to his volition, there he is not at liberty; that agent is under necessity. So that liberty cannot be where there is no thought, no volition, no will; but there may be thought, there may be will, there may be volition, where there is no liberty. A little consideration of an obvious instance or two may make this clear*” (Tradução nossa).

¹⁰⁵ RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. **Liberdade (s) e função: contribuição crítica para uma nova fundamentação da dimensão funcional do Direito Civil brasileiro**. 2009. 395 f. Tese (Doutorado em Direito das Relações Sociais) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009, p. 25. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/19174> Acesso em: 14 abr. 2025.

¹⁰⁶ BERLIN, 1981, p. 136.

sou, nessa medida, não livre; e, se essa área é restringida por outros homens além de um certo mínimo, posso ser descrito como coagido ou, talvez, escravizado”¹⁰⁷. A liberdade nesse sentido não é condizente com aquela do estado natural, pois admite uma intervenção mínima. Ao passo que corresponde aquela da sociedade civil, diante de certas garantias que apesar de limitantes permitem o seu aperfeiçoamento.

O atributo “negativo” justifica-se pela ausência de fatores exógenos que influenciem o comportamento, não existe nenhuma estrutura posta que possa controlar o fazer. Entretanto, o autor esclarece que nem todos os obstáculos constituem um elemento que caracterize uma liberdade negativa. Fatores atrelados a capacidade do indivíduo não estão contidos nesta definição. Nesse sentido, “se digo que sou incapaz de pular mais de três metros de altura, ou que não posso ler porque sou cego, ou não consigo entender as páginas mais obscuras de Hegel, seria excêntrico dizer que, nessa medida, estou escravizado ou coagido”¹⁰⁸. A liberdade negativa reflete aquilo que o indivíduo tem por si mesmo capacidade de realizar ao passo que não sofre nenhuma interferência na sua realização.

Para Friedrich von Hayek, a liberdade refere-se exclusivamente as relações sociais e só é infringida pela coerção do homem pelo homem, desconsiderando a gama de possibilidades físicas determinantes da escolha por não terem relação direta com a liberdade¹⁰⁹. Entretanto, o contexto de desenvolvimento desse conceito é alheio às circunstâncias contemporâneas de interatividade e redes sociais. Como será abordado posteriormente, a projeção do sujeito no universo digital o coloca em um mundo imaterial que lhe causa estímulos e influi na motivação e capacidade de escolha. As relações sociais sofrem influência dos algoritmos e a coerção passa a não ser mais restrita ao homem, mas contempla as interfaces digitais.

O conceito de liberdade negativa proposto por Berlin abarca a não intervenção ao passo que desconsidera a (in) capacidade do próprio sujeito como limitante da

¹⁰⁷ BERLIN, Isaiah. **Two concepts of freedom**. In: BERLIN, Isaiah. Four essays on liberty. Oxford. Oxford University Press, 1969, p. 371. E-book. Disponível em: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://web.ics.purdue.edu/~mjacovid/Two%20Concepts.pdf> Acesso em: 14 mar. 2025. “If I am prevented by others from doing what I could otherwise do, I am to that degree unfree; if this area is contracted by other men beyond a certain minimum, I can be described as being coerced, or, it may be, enslaved.” (Tradução nossa).

¹⁰⁸ Ibid., p. 371. “If I say that I am unable to jump more than ten feet in the air, or cannot read because I am blind, or cannot understand the darker pages of Hegel, it would be eccentric to say that I am to that degree enslaved or coerced”. (Tradução nossa).

¹⁰⁹ HAYEK, Friedrich von. **Os fundamentos da liberdade**. São Paulo: Visão, 1983, p. 27. E-book. Disponível em: <https://www.yumpu.com/pt/document/read/16700765/os-fundamentos-da-liberdade/1> Acesso em: 04 abr. 2026.

liberdade. Isso condiz, com o que será abordado posteriormente no modelo comportamental que explora justamente os níveis de capacidade para o desenvolvimento do comportamento volitivo.

Já “o sentido positivo da palavra liberdade, tem origem no desejo do indivíduo de ser seu próprio amo e senhor”¹¹⁰. Para tanto, Berlin, de modo crítico, sugere a necessidade de limites a tal liberdade tendo em vista o engodo dos impulsos irracionais, desejos incontrolláveis e a busca de prazeres imediatos conduzirem esse indivíduo a necessidade de ser disciplinado¹¹¹.

O sentido positivo reflete a plausibilidade de interferência alheia justificada por um desejo ainda não esclarecido. Para tanto, “o esclarecimento é a libertação do homem de sua imaturidade autoimposta. A Imaturidade é a incapacidade de empregar o seu próprio entendimento sem orientação de outro”¹¹².

A concepção positiva de liberdade sugere um homem como mestre de si e ao mesmo tempo dividido: o transcendente, controle dominante e o empírico, de desejos e paixões a serem disciplinados. Tal ideia remete a diferenciação entre vontade e desejo na concepção kantiana, enquanto este pertence ao sentimento, aquele pertence ao entendimento, à medida que representa a possibilidade de contrapor esses desejos quando eles representam a possibilidade de prejuízo próprio ou alheio¹¹³.

Concluindo, a liberdade constitui um espaço de não intervenção e de atuação do sujeito que permite o exercício da sua potencialidade de escolha e realização de forma esclarecida. Trata-se da [...] “possibilidade de a pessoa agir de acordo com sua vontade, podendo fazer ou deixar de fazer algo”¹¹⁴[...]. À medida que o sujeito tem consciência para decidir, as balizas da relação jurídica negocial são determinadas pela lei constituída pela estrutura comunitária da sociedade civil. O exercício da vontade não ilimitado, de modo que, a fim da pacificação social, deve se adequar ao um suporte que não extrapole nem implique na supressão de direitos em garantia a própria liberdade.

¹¹⁰ BERLIN, 1981, p. 142.

¹¹¹ Ibid., p. 143.

¹¹² KANT, Immanuel. Resposta a questão: O que é esclarecimento? **Cognitio Revista de Filosofia**, São Paulo, v. 13, n. 1, p. 145-154, jan. / jun. 2012, p. 45. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/cognitiofilosofia/article/download/11661/8392/27976> Acesso em: 18 jan. 2025

¹¹³ KANT, Immanuel. **Fundamentação da metafísica dos costumes**. Edições 70. Lisboa, Portugal, 2007, p. 32. E-book. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br>. Acesso em: 18 jan. 2025.

¹¹⁴ AMARAL, Francisco do. **Direito civil: introdução**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2003, p. 215.

2.4 AUTONOMIA DA VONTADE E AUTONOMIA PRIVADA

Na perspectiva do direito negocial, o conceito de liberdade permitiu o desenvolvimento de relações jurídicas construídas pelo exercício da vontade entre os sujeitos. A declaração consciente da vontade com vistas a produção de efeitos jurídicos sugere uma pluralidade de sentidos a autonomia privada que variam tanto em decorrência de determinantes históricas quanto em relação ao próprio conceito de negócio jurídico, entretanto, a evidente distinção ocorre quanto a esta última¹¹⁵.

A expressão autonomia resulta da conjunção de duas palavras gregas, *autós*, representando uma qualidade ou condição inerente a um ser, e *nomói*, que corresponde a norma¹¹⁶. A autonomia, enquanto causa, tem uma íntima relação com o conceito de liberdade anteriormente abordado, ao passo que o ordenamento jurídico confere ao sujeito um espaço de atuação volitiva nas relações jurídicas, consistente em uma hipótese de fato. Como efeito, reflete o poder criador que atua em conformidade com o ordenamento jurídico, constituindo uma fonte de direito, sob uma perspectiva publicista¹¹⁷.

As fontes de direito constituem “processos ou meios em virtude dos quais as regras jurídicas se positivam com legítima força obrigatória, isto é, com vigência e eficácia no contexto de uma estrutura normativa”¹¹⁸. Embora exista o caráter criador quanto a normatividade, resta ausência de generalidade e abstração da incidência da norma, característico da lei em sentido estrito. De tudo, também não pode ser desconsiderado que a carga valorativa advinda da autonomia implica em outras fontes de direito que não a norma, como por exemplo os costumes e a analogia.

De acordo com o artigo 4º do Decreto-lei nº 4.657/1942, a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, “quando a lei for omissa, o juiz decidirá o caso de acordo com a analogia, os costumes e os princípios gerais de direito”¹¹⁹. Logo, o ordenamento

¹¹⁵ MIRANDA, 2009, p. 35.

¹¹⁶ RODRIGUES JUNIOR, Otávio Luiz. Autonomia da vontade, autonomia privada e autodeterminação: notas sobre a evolução de um conceito na modernidade e na pós-modernidade. **Revista de informação legislativa**. Brasília, v. 41, nº 163, p. 113-130, jul./set., 2004, p. 114. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/982> Acesso em: 10 mar. 2025.

¹¹⁷ BETTI, 2008, p. 83.

¹¹⁸ REALE, 2002, p. 140.

¹¹⁹ BRASIL. **Decreto-lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942**. Institui a Lei de introdução às normas do direito brasileiro. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [1942]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del4657compilado.htm. Acesso

jurídico admite de modo expresse pelo referido decreto a possibilidade de outras fontes do direito.

O costume é uma prática reiterada que expressa uma regra de conduta habitualmente obedecida. Trata-se do “uso geral constante e notório, observado na convicção de corresponder a uma necessidade jurídica¹²⁰”, como uso, a observância uniforme de uma regra pela generalidade dos interessados durante um longo tempo, quanto a notoriedade, a convicção geral de que o uso corresponde a uma necessidade jurídica.

A analogia trata-se da aplicação a alguma hipótese não prevista na lei a disposição relativa ao caso semelhante. Para Caio Mario da Silva Pereira, a analogia “consiste no processo lógico pelo qual o aplicador do direito estende o preceito legal aos casos não diretamente compreendidos em seu dispositivo”¹²¹. Portanto, o julgador pesquisa a vontade da lei, para conduzi-la às hipóteses que a literalidade de seu texto fora silente.

A autonomia como efeito da atuação dos sujeitos nas relações negociais produz um conteúdo valorativo que permite a aplicação da analogia ou do costume tendo em vista o paradigma estabelecido pela vontade das partes. Tanto em um, quanto em outro instituto, quando a hipótese não está prevista na lei, esta pode ser encontrada em contratos cujo conteúdo tenha uma correlação e pertinência com vistas a resolução dos conflitos.

Doutra sorte, a corrente privatista afirma que a autonomia não está destinada a criar ou integrar quaisquer normas jurídicas, mas sim, em ser suporte fático conferindo vida e desenvolvimento as relações jurídicas¹²². Trata-se, portanto, de uma “autonomia extrajurídica, entendida como um fato social do auto regulamento de interesses próprios, dá-nos, antes de mais, a razão do reconhecimento e da sanção por parte da ordem jurídica”¹²³.

De acordo com a corrente voluntarista, a autonomia da vontade e autonomia privada seriam sinônimos. Nesse sentido, “os atos humanos interiores ao campo de

em: 08 nov. 2025. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del4657compilado.htm. Acesso em: 08 nov. 2025.

¹²⁰ GOMES, 2019, p. 30.

¹²¹ PEREIRA, 2024, p. 61.

¹²² RÃO, Vicente. **Ato jurídico: noção, pressupostos, elementos essenciais e acidentais. O problema do conflito entre os elementos volitivos e a declaração**. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999, p. 51.

¹²³ BETTI, 2008, p. 83.

atividade, a que se chama auto regramento da vontade, “autonomia privada”, ou “autonomia da vontade”: é o espaço deixado as vontades, sem se repelirem do jurídico, tais vontades”¹²⁴.

Vicente Ráo entende que a autonomia da vontade quando exercida e desenvolvida na ordem privada é denominada autonomia privada¹²⁵. Doutra sorte, emergem correntes que vislumbram uma diferenciação entre os conceitos de autonomia da vontade e autonomia privada.

O conceito jurídico da autonomia privada é algo que deverá resultar, *a posteriori*, do conceito social da autonomia privada, já que a observação da realidade social, no seu prisma histórico-cultural, nos revela que é possível, antes mesmo do aparecimento de qualquer fenômeno jurídico, vislumbrar-se uma autonomia na vida da relação intersubjetiva, que o direito se limita a consagrar e a sancionar, à medida em que a complexidade da vida social vai exigindo sua intervenção¹²⁶.

A autonomia da vontade trata do poder que os sujeitos de uma relação têm criarem as próprias regras dessa relação. A autonomia da vontade tem conotação subjetiva e trata da possibilidade de se fazer a vontade elemento nuclear do suporte fático tornando jurídico atos humanos¹²⁷.

Orlando Gomes define a autonomia privada como o poder conferido pelo Direito Positivo aos sujeitos de provocar efeitos jurídicos por meio de certos atos, isto é, o “[...] poder atribuído ao particular de partejar, por sua vontade, relações jurídicas concretas, admitidas e reguladas, *in abstracto*, na lei.”¹²⁸ A lei, então, baliza a regulamentação da relação jurídica, pois esta constitui uma prerrogativa conferida por aquela para o exercício da vontade.

Trata-se, portanto, do poder de autorregulamentação ou autodisciplina dos interesses próprios resultantes da função dispositiva e da estrutura preceptiva dos atos jurídico, onde os agentes ditam e podem ditar, dentro dos acenados limites, as regras a que se hão de subordinar as relações a que dão vida¹²⁹.

Sobre o desenvolvimento do conceito de autonomia, Federico Castro y Bravo aborda o que ele chama de mercantilização do direito privado, a manutenção da

¹²⁴ PONTES DE MIRANDA, 2000, tomo II, p. 81.

¹²⁵ RÁO, 1999, p. 48.

¹²⁶ MIRANDA, 2009, p. 39.

¹²⁷ PONTES DE MIRANDA, op. cit., p. 82.

¹²⁸ GOMES, 2019, p. 193.

¹²⁹ RÁO, op. cit., p. 49 – 50.

liberdade individual contrasta com a necessidade de instrumentos de segurança para o tráfico jurídico para atender o desenvolvimento do comércio¹³⁰. Em um segundo momento, assume o normativismo positivista que reduz a vontade individual a pressuposto de fato da norma¹³¹. Essa evolução, se assim podemos nos referir, traduz implicações atinentes a vontade e a liberdade negocial que encontram os limites e princípios delimitados pelo Estado, investindo a autonomia de um caráter objetivo.

A autonomia privada, como o poder conferido pelo ordenamento aos sujeitos, o qual permite a criação de normas vinculantes de conteúdo negocial capazes de produzir efeitos jurídicos não estariam estanques, mas sofreriam variações decorrentes das circunstâncias negociais. Destarte, a esse desenvolvimento, é indispensável que a manifestação de vontade seja reconhecida como tal pela perspectiva social para a produção de efeitos jurídicos¹³². Portanto, enquanto a autonomia da vontade tem uma conotação subjetiva, psicológica a autonomia privada exprime o poder da vontade no direito, de modo objetivo, concreto e real¹³³.

Essa dinâmica, conduz a reflexão dos conceitos de autonomia da vontade e de autonomia privada no contexto digital. O ambiente tecnológico, de conectividade e de uso de algoritmos e tecnologias persuasivas influiriam nas circunstâncias negociais e consequentemente na formação dos negócios jurídicos. Logo, se as práticas comerciais conduziram as discussões quanto ao dogma da vontade em um primeiro momento, o fortalecimento do Estado e o positivismo jurídico reformularam o trato da vontade na constituição do negócio jurídico, conduzindo a necessidade de avaliar no contexto tecnológico a autonomia que sobrevive.

2.5 O SUPORTE FÁTICO

A liberdade é muito importante para a sociedade moderna, conforme a abordagem anterior, a sua plenitude e exercício na sociedade civil sugere balizas a fim da sua própria preservação. O desenvolvimento do conceito de autonomia privada foi influenciado pelas circunstâncias negociais resultando como produto a relação

¹³⁰ CASTRO Y BRAVO, Federico de. **El negocio jurídico**. Madrid: Editorial Civitas, 1985, p. 15. E-book. Disponível em: https://www.academia.edu/40642774/FEDERICO_DE_CASTRO_Y_BRAVO_EL_NEGOCIO_JUR%C3%8DDICO Acesso em: 04 abr. 2026.

¹³¹ Ibid., p. 15.

¹³² AZEVEDO, 2002, p. 122.

¹³³ AMARAL, 2003, p. 77.

existente entre a vontade do sujeito e os limites impostos pelo Estado.

O negócio jurídico, como categoria de ato que o Direito atribui relevância jurídica, permite ao sujeito manifestar ou declarar a sua vontade e produzir os efeitos nos limites normativos. Portanto, o ato volitivo negocial encontra a sua juridicidade na norma que o reveste desse caráter quando é socialmente aceito.

Hans Kelsen trata da questão quanto a natureza da ciência jurídica, se o Direito seria um fenômeno natural ou social e conclui que a caracterização do ato jurídico não está na sua facticidade, mas sim na norma que faz referência ao seu conteúdo e que lhe empresta a significação jurídica¹³⁴. Consonante a esse entendimento, segundo Norberto Bobbio, “a relação jurídica é aquela que, qualquer que seja o seu conteúdo, é tomada em consideração por uma norma jurídica, é subsumida por um ordenamento jurídico, é qualificada por uma ou mais normas pertencentes a esse ordenamento”¹³⁵.

O negócio jurídico, portanto, é qualificado como tal, à medida que o ordenamento, através das disposições normativas, estabelece os parâmetros da relação negocial. A norma jurídica dispõe a hipótese negocial e apresenta os efeitos advindos da sua realização. Logo, o que caracteriza o negócio como jurídico não seria o ato negocial em si, mas a previsão normativa que apresenta a hipótese quando ocorrida no mundo material.

O suporte fático trata-se da hipótese fática prevista na norma jurídica, que, depois de se concretizar no mundo, seus elementos é, que pela incidência da norma, surgirá o fato jurídico¹³⁶. Portanto, “o fato está no início e no fim do processo normativo, como fato-tipo, previsto na regra, e como fato concreto, no momento da sua aplicação”¹³⁷. É através da subsunção do fato a norma que surge o fato jurídico, o melhor o negócio jurídico.

O suporte fático abstrato constitui o enunciado lógico da norma jurídica, enquanto o suporte fático concreto, trata-se da concretização dessa hipótese no mundo fático¹³⁸. Então, quando um sujeito empresta um livro a título gratuito ao seu par, a partir da tradição, ocorre o comodato, instituto jurídico previsto na norma. A subsunção do fato a previsão normativa o qualifica como jurídico e produz efeitos e garantias reconhecidas pelo ordenamento.

¹³⁴ KELSEN, Hans. **Teoria pura do direito**. 6 ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998, p. 4.

¹³⁵ BOBBIO, 2016, p. 43.

¹³⁶ MELLO, 2001, p. 36.

¹³⁷ REALE, 2002, p. 201.

¹³⁸ MELLO, op.cit., p. 37.

Existem fatos que são considerados pela norma jurídica essenciais à sua incidência e consequente criação do fato jurídico, se constituem nos elementos nucleares do suporte fático¹³⁹. Quando falamos em negócios jurídicos, a manifestação da vontade consciente constitui um desses elementos e a sua ausência implica na inexistência do negócio jurídico, “o elemento volitivo é, portanto, sem dúvida, essencial à caracterização da relação negocial e, assim, um de seus elementos essenciais, porque não se concebe o negócio jurídico sem ele”¹⁴⁰. Nesse sentido, postula Jayme Landim.

É a vontade o primeiro elemento constitutivo do negócio jurídico [...] penetra normalmente no mundo do direito pela declaração [...] mas, para que possa modelar efeitos há de ser livre, seria, consciente e também consequente, isto é: emitida com desígnios que o direito reconhece e assegura, fornecendo às relações formadas o elemento da obrigatoriedade; endereçada a um escopo que o direito reputa digno de tutela; ou com *animus contrahendi obligationis*, apto a produzir determinada alteração no estado de direito preexistente¹⁴¹.

De acordo com Norberto Bobbio, “a relação jurídica enquanto direito-dever, remete sempre a duas regras de conduta, dentre as quais a primeira atribui um poder, a outra atribui um dever”¹⁴². A manifestação da vontade no negócio jurídico, acontece, pois, enquanto um sujeito é investido do poder de realizar um comportamento o outro é obrigado a comportar-se de certo modo. Entretanto, tanto o dever, como o direito são derivados de uma regra prevista na norma jurídica, mas é a manifestação da vontade de ambas as partes que servem ao suporte fático para a composição do negócio jurídico.

Segundo a perspectiva positivista, se não existe a previsão normativa posta em abstrato o fato não teria o caráter de juridicidade. Todavia a sociedade da informação e o contexto digital desafiam essa premissa, ao passo que as relações jurídicas negociais provenientes do uso de tecnologias como inteligência artificial e a arquitetura de comportamento amparadas na coleta de dados não poderiam ser qualificadas como jurídicas em decorrência da inexistência de norma.

A ausência normativa para hipótese examinada constitui uma lacuna que exige

¹³⁹ MELLO, 2001, p. 47.

¹⁴⁰ ABREU FILHO, 2003, p. 106.

¹⁴¹ LANDIM, 1960, p. 17.

¹⁴² BOBBIO, 2016, p. 42.

a aplicação do mecanismo de integração normativa¹⁴³. A previsão do artigo 4º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, como já pontuado anteriormente, permite o uso da analogia, dos costumes e os princípios gerais de direito. A técnica da integração normativa consiste na “busca por normas similares, fatos parecidos, circunstâncias comparáveis, trazendo-os para o preenchimento da lacuna¹⁴⁴”.

Embora não exista um consenso quanto as fontes formais do direito, a lei e o costume podem classificar-se sem controvérsia¹⁴⁵. Para que o costume tenha forma jurídica não basta apenas que a prática seja reiterada pelo grupo social, é necessário que se forme a *opinio iuris*, isto é, que ela seja qualificada como obrigatória por qualquer norma válida do ordenamento¹⁴⁶.

Como veremos mais adiante, nos chamados contratos algorítmicos, os acordos são automatizados e utilizam tecnologia relacionada à inteligência artificial para execução de suas cláusulas, o que gera implicações sobre a vontade e consentimento. A atribuição de regras de conduta na lógica direito-dever é delegada a máquina o que implica em [...] “um esvaziamento, ou ao menos uma dificuldade extrema, para a aplicação das categorias jurídicas tradicionais destinadas a proteger a liberdade e a autenticidade da vontade humana no ato negocial¹⁴⁷”.

Conclui-se que apesar do sistema jurídico apresentar uma estrutura de subsunção fato-normativa e considerar a lei a maior expressão de fonte primária,¹⁴⁸ os mecanismos de integração normativa se apresentam como uma alternativa aos desafios do universo digital. Para tanto, a inexistência de uma norma específica não retira a juridicidade do fato, dada a possibilidade de integração normativa por fontes jurídicas diversas.

A vontade continua sendo o elemento essencial do negócio jurídico e ao constituir o suporte fático, diante da ocorrência no mundo material, produz efeitos e eleva o fato a categoria de negócio jurídico mesmo ao uso de fontes diversas da lei.

¹⁴³ TEPEDINO, Gustavo; OLIVA, Milena Donato. **Fundamentos do direito civil: teoria geral do direito civil**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2025, p. 55. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530996680/>. Acesso em: 08 abr. 2026.

¹⁴⁴ MASCARO, Alysson Leandro. **Introdução ao estudo do direito**. 9. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2024, p. 138. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559775644/>. Acesso em: 08 abr. 2026.

¹⁴⁵ GOMES, 2019, p. 29.

¹⁴⁶ BOBBIO, 2016, p. 67.

¹⁴⁷ FALEIROS JÚNIOR, 2025, p. 109.

¹⁴⁸ GOMES, op. cit., p. 29.

3 A TECNOLOGIA PERSUASIVA E OS ALGORITMOS

Diversos debates jurídicos foram travados a fim de determinar a natureza jurídica da vontade por considerar sua relevância para o Direito Negocial. Embora seja consolidado o entendimento na teoria clássica do negócio jurídico, emerge a relevância da discussão no contexto da sociedade digital. A perspectiva do desenvolvimento tecnológico conduziu a um panorama de marcos históricos que mudaram profundamente a sociedade como um todo. Nos primórdios, para viver daquilo que a terra oferecia, eram necessárias longas caminhadas a lugares, muitas vezes, inóspitos e desconhecidos. Mas, diante das adversidades, a humanidade sempre buscou formas para garantir a sua sobrevivência desenvolvendo métodos e ideias que trouxessem melhorias as suas condições de vida.

A escrita proporcionou meios para o registro desses métodos¹⁴⁹, acabando por fortalecer as organizações sociais e a intergeracionalidade das técnicas. Por volta do ano 700 a.C., o alfabeto, como tecnologia conceitual, proporcionou no ocidente a infraestrutura mental para a comunicação cumulativa baseada em conhecimento¹⁵⁰. Para tanto, a descoberta da melhor maneira de realizar algo poderia ser transmitida para outras sociedades e para futuras gerações. Nesse sentido, aprendizado e ensino acabaram por se estabelecer em uma estrutura sólida, que através da escrita, transcenderam os limites de tempo e espaço até os dias atuais.

A prática, a partir dos registros, poderia ser estudada e corrigida nas eventuais inconformidades ou acrescentados novos elementos que proporcionassem maior eficiência. Diante dos problemas, estabelecer passos indicando a sua resolução mediante registros se tornou essencial para o desenvolvimento científico e tecnológico.

A partir do desenvolvimento da computação emerge especulações quanto ao impacto da tecnologia sobre diferentes aspectos da civilização: “Todos nós trabalharemos para uma máquina inteligente ou vamos ter pessoas inteligentes em torno de uma máquina ?”¹⁵¹ Essa questão representa um ponto de inflexão o qual reflete modificações de natureza econômica, social e política, pelas quais as

¹⁴⁹ BLAINEY, Geoffrey. **Uma breve história do mundo**. Editora Fundamento: São Paulo, 2008, p. 55.

¹⁵⁰ CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. ed. 6. São Paulo: Paz e Terra, 2002, v. 1, p. 413.

¹⁵¹ ZUBOFF, Shoshana. **A era do capitalismo de vigilância: a luta por um futuro humano na nova fronteira de poder**. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca, 2021, p. 16.

instituições e a sociedade estão sujeitas.

Alvin Toffler trata das diferentes modificações advindas da interação sócio tecnológicas, elencando grandes e importantes períodos da Humanidade. Segundo o autor, a “primeira onda” caracteriza-se pelas atividades rurais, mesmo que de forma rudimentar, a exploração do setor primário da economia que fluem os materiais. A “segunda onda”, caracteriza-se pela atividade industrial, a busca de substituição do homem pela máquina e a produção em massa. E finalmente, a “terceira onda”, a era da informação, calcada no setor de serviços e dados, em uma aldeia global eletrônica firmada não mais em um espaço geográfico, mas em interesses comuns¹⁵². A sociedade de informação é aquela que tem como força motriz de sua formação e desenvolvimento a produção de valores informacionais e não valores materiais.

A “Sociedade da informação”, também denominada de “sociedade do conhecimento”, é expressão utilizada para identificar o período histórico a partir da preponderância da informação sobre os meios de produção e a distribuição dos bens na sociedade que se estabeleceu a partir da vulgarização das programações de dados utiliza dos meios de comunicação existentes e dos dados obtidos sobre uma pessoa e/ou objeto, para a realização de atos e negócios jurídicos¹⁵³.

Manuel Castells argumenta que a transformação tecnológica não produziu novos processos sociais, pois a tecnologia não determina a sociedade, muito menos a sociedade transforma a tecnologia, no entanto, o resultado é determinado por um complexo padrão interativo¹⁵⁴. Isso porque a tecnologia advém do processo de interação do indivíduo, logo sua influência na sociedade acaba sendo posterior. O indivíduo não escreve o curso da transformação tecnológica porque ele está inserido nessa transformação, portanto, não tem a perspectiva do seu papel no processo.

De acordo com a concepção kantiana, o conhecimento a posteriori começa com a experiência e é através da interação com os objetos que os sentidos são afetados dando origem as representações¹⁵⁵. Para tanto, a tecnologia como fruto das relações sociais e econômicas apresentam diversos fatores que a constituem e não o trabalho

¹⁵² TOFFLER, Alvin. **A terceira onda**. 23. ed. Rio de Janeiro: Record, 1980, p. 32.

¹⁵³ LISBOA, Roberto Senise. Direito na Sociedade da Informação. **Revista dos Tribunais**. São Paulo, v. 95, n. 847, mai., 2006, p. 9. Disponível em: <https://juslaboris.tst.jus.br/handle/20.500.12178/113938>. Acesso em: 10 nov. 2025.

¹⁵⁴ CASTELLS, 2002, p. 43.

¹⁵⁵ KANT, Immanuel. **Crítica da razão pura**. 3. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1994, p. 37. Disponível em: <https://share.google/SEDUv7W5ZLbFWo7SI> Acesso em: 04 abr. 2026.

de indivíduos geniais solitários, a inventividade humana é uma das variáveis da criação tecnológica e só se explica em relação a forças sociais e econômicas de uma época¹⁵⁶.

A sociedade, como produto da interação entre os indivíduos e as tecnologias que a estruturam, apresenta características próprias de organização social, produção econômica e relações de poder que sugerem classificações de acordo com aquilo que é mais evidente. Para tanto poderíamos falar em sociedade industrial, quando as características adviessem da indústria, em sociedade da informação, quando originárias da informação.

O desenvolvimento tecnológico digital representa um marco para as relações humanas. Na sociedade da informação emerge a tecnologia persuasiva como um instrumento projetado para alterar os comportamentos de seus usuários. Diferentemente da simples automação de processos, a tecnologia persuasiva atua de forma sutil e contínua sobre o elemento volitivo, aproximando-se dos domínios da psicologia comportamental e da engenharia de software. A compreensão de sua lógica é essencial para avaliar os impactos dessa interferência na liberdade de decisão e, em última análise, na validade da manifestação de vontade nas relações jurídicas estabelecidas em ambiente digital.

O modelo de comportamento proposto por B.J. Fogg constitui o marco teórico fundamental para a compreensão do fenômeno persuasivo. Segundo esse modelo, o comportamento resulta da interação entre motivação, habilidade e estímulo, elementos que podem ser estrategicamente manipulados por algoritmos com o objetivo de conduzir o usuário a determinadas ações. As plataformas digitais, por meio da coleta e análise massiva de dados, refinam continuamente tais mecanismos, personalizando estímulos e aumentando sua eficácia persuasiva.

Desse modo, os algoritmos não apenas mediam as interações digitais, mas também exercem um papel ativo na conformação da vontade do sujeito, influenciando suas escolhas de modo quase imperceptível. Essa capacidade de modelar comportamentos levanta questões éticas e jurídicas relevantes, sobretudo no que diz respeito à autenticidade da vontade manifestada em ambientes mediados por sistemas inteligentes. Assim, este capítulo propõe-se a examinar os fundamentos da

¹⁵⁶ MARTINI, Renato. **Sociedade da Informação: para onde vamos**. São Paulo: Trevisan Editora, 2017, p. 22.

tecnologia persuasiva como uma arquitetura de escolha que mediante o uso de algoritmos e da coleta de dados, adota modelos comportamentais que influem na vontade do usuário imerso no universo digital. Tendo em vista o pioneirismo no estudo da computação como tecnologia persuasiva tem-se como referencial teórico o Modelo de comportamento de Fogg, de modo a evidenciar as implicações que tais práticas têm sobre a autonomia privada e a formação da vontade no contexto dos negócios jurídicos digitais.

3.1 A TECNOLOGIA PERSUASIVA

A sociedade da informação tem como pressuposto a conectividade advinda da internet e dos sistemas computacionais. Os dispositivos como *tablets*, *smartphones*, *desktops* e *smartwatches* passaram a integrar as relações sociais à medida que o desenvolvimento tecnológico computacional ampliou a capacidade e a velocidade na troca de informações. Essa expansão permitiu o uso de tecnologias interativas, consequentemente, a possibilidade da sua aplicação a mudança de comportamentos.

A tecnologia persuasiva consiste em “sistemas computacionais desenvolvidos para mudar a atitude e o comportamento das pessoas”¹⁵⁷. Originalmente, os computadores não foram criados ou desenvolvidos para persuasão, entretanto a sua escalabilidade e popularização permitiu um canal de comunicação praticamente contínuo e acesso ilimitado a cada usuário.

A escalabilidade refere-se à capacidade que um sistema, rede ou aplicativo tem de lidar com o aumento significativo na demanda sem comprometer o seu desempenho. A escalabilidade pode ser resultante tanto do incremento de recursos tecnológicos no próprio dispositivo digital (escalabilidade vertical) ou da infraestrutura na qual os dispositivos digitais performam, isto é, através da adição de mais instâncias do sistema (escalabilidade horizontal)¹⁵⁸.

A popularização consiste na ação ou consequência de tornar algo popular, isto é mais conhecido e acessível a um público amplo, ou seja, propagar pelo povo¹⁵⁹. De

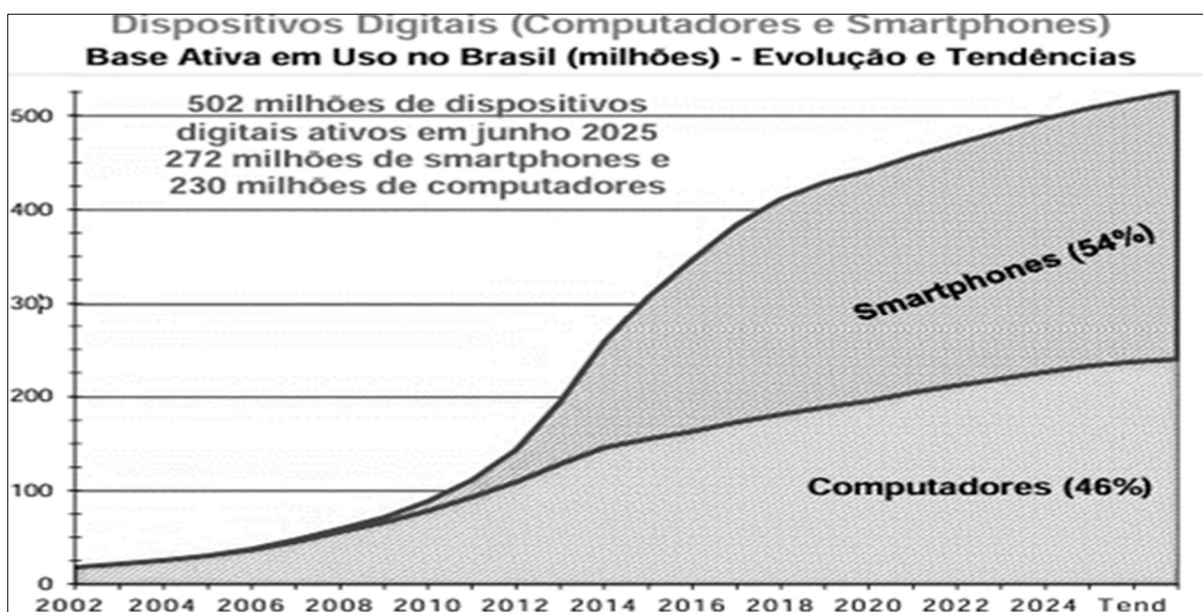
¹⁵⁷ FOGG, B.J. **Persuasive Technology: using computers to change what we think and do**. San Francisco, CA: Morgan Kaufman Publisher, 2003, p. 1.

¹⁵⁸ PORTO, Ivens Oliveira. **Padrões e diretrizes arquiteturais para escalabilidade em sistemas**. 2003. 161 f. Dissertação (Mestrado em Ciência da Computação) – Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia. 2003, p. 31-33. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/handle/123456789/12488>. Acesso em: 14 mar. 2025.

¹⁵⁹ POPULARIZAÇÃO. In: **Dicionário Priberam**. Disponível em:

acordo com a 36ª edição da Pesquisa Anual do Centro de Tecnologia de Informação Aplicada sobre o Mercado Brasileiro de TI e Uso nas Empresas, divulgada pela Fundação Getúlio Vargas, o Brasil teria 502 milhões de dispositivos digitais ativos, sendo 270 milhões de smartphones e 230 milhões de computadores, o que revela uma evolução quantitativa na última década¹⁶⁰.

Gráfico 1 – Evolução no uso de dispositivos digitais no Brasil



Fonte: FGV¹⁶¹

Como atualmente o “estar conectado” é uma realidade, os usuários interagem com as redes presentes em dispositivos, e isto não é apenas um diferencial, mas uma exigência¹⁶². O gráfico acima representa a popularização do uso dos computadores e smartphones o que retrata uma sociedade cada vez mais conectada.

Essa característica da sociedade contemporânea acaba por se consolidar dentro do arcabouço tecnológico fruto do processo evolutivo de uma infraestrutura que possibilita a conectividade e interação.

<https://dicionario.priberam.org/populariza%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em: 15 nov. 2025.

¹⁶⁰ FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. **Pesquisa Anual do Centro de Tecnologia de Informação Aplicada sobre o Mercado Brasileiro de TI e Uso nas Empresas**. 36 ed. São Paulo: FGV, 2025, p. 5. Disponível em: <https://portal.fgv.br/pesquisa/rede-de-pesquisa>. Acesso em: 15 jan. 2025.

¹⁶¹ Ibid., p. 5.

¹⁶² PORTELA, Carmen Beatriz Miranda. **A influência das tecnologias de informação e comunicação no desenvolvimento de dinâmicas e ambientes persuasivos em contextos profissionais**. 2021. 126 f. Dissertação (Mestrado em Ciência da Comunicação) - Universidade Católica Portuguesa. Lisboa, 2021, p. 40. Disponível em: <https://repositorio.ucp.pt/bitstreams/a5e4fa56-cc14-4072-bf4b-47907d11225d> Acesso em: 12 mai. 2025.

Os dias atuais, se profética ou somente ficção, a obra 1984 de George Orwell retrata sinais de uma tecnologia persuasiva. Num contexto tomado pela ausência de liberdades no qual tudo é controlado e monitorado, “*The big brother is watching you*”, ressoa a população. O sentimento de impotência pela vigilância permanente e desinformação, coaduna na vivência que acontece pela opressão e completa subserviência do indivíduo ao Estado.

Dentro do apartamento, uma voz intensa lia uma lista de índices que tinham algo a ver com a produção de ferro-gusa. A voz vinha de uma placa de metal alongada parecida com um espelho opaco que formava parte da superfície da parede do lado direito. Winston acionou um interruptor que baixou um pouco a voz, embora ainda desse para distinguir as palavras. O instrumento (teletela, como era chamado) podia ser suavizado, mas nunca totalmente desligado¹⁶³.

Considerando o universo distópico retratado pelo autor, a teletela como instrumento da política do Ministério da Verdade muito se assemelha aos *gadgets* da atualidade e a sua função de interação social. Não pelo aspecto de um domínio e controle estatal, mas pela interatividade, como consequência do uso dos dispositivos digitais, sendo inegável a crescente dependência e necessidade decorrentes das facilidades e praticidades proporcionadas pelo modo de vida contemporâneo.

Os computadores foram criados para serem ferramentas com basicamente duas funções, armazenar dados e realizar cálculos¹⁶⁴. Hoje, a entrega vai mundo além dos limites do inimaginável, os dispositivos monitoram batimentos cardíacos, traçam a melhor rota para se chegar a um determinado lugar, sugerem o horário e a comida que se deve pedir e indicam até a pessoa que apresenta as características que são harmonizáveis para um eventual relacionamento. Não existe limite, está em todos os lugares o tempo todo, parece que todas as respostas estão na internet, afinal o “*big brother*” de Orwell ganhou vida.

Existem diversas formas de influências controladas, dentre as quais podemos

¹⁶³ ORWELL, George. 1984. Londres: Secker & Warburg, 1949, p. 1. E-book. Disponível em: https://books.google.com.br/books/about/George_Orwell_1984_Nineteen_Eighty_Four.html?id=GbxnEQAAQBAJ&redir_esc=y Acesso em: 28 jan. 2026. “*Inside the flat a fruity voice was reading out a list of figures which had something to do with the production of pig-iron. The voice came from an oblong metal plaque like a dulled mirror which formed part of the surface of the right-hand wall. Winston turned a switch and the voice sank somewhat, though the words were still distinguishable. The instrument (the telescreen, it was called) could be dimmed, but there was no way of shutting it off completely.*” (Tradução nossa).

¹⁶⁴ FOGG, 2003, p. 31. “*From the beginning of modern computing, computers were created to be tools that had two basic functions: storing data and performing calculations.*” (Tradução nossa).

destacar a manipulação, a coação e a persuasão. A manipulação é uma influência intencional e efetiva que altera as eleições ou percepções da pessoa. Está associada a um “ato considerado benéfico apenas para quem o pratica com a intenção de modificar o comportamento do outro, visto que o manipulador prioriza os interesses pessoais e desconsidera as opiniões do ouvinte” ¹⁶⁵. É focada em que o manipulador pode conseguir que outra pessoa faça para ele, independentemente do resultado para ela.

A coação decorre do consentimento mediante ameaça de forma explícita ou implícita com consequências não desejadas ou inevitáveis, tendo em vista a incapacidade do sujeito de resistir ou evitar. Portanto, “significa uma deliberada ingerência que restringe a liberdade de alguém naquilo em que se poderia agir ou deixar de agir de outra forma caso não existisse essa interferência”¹⁶⁶.

A persuasão é uma influência intencional que induz o sujeito a aceitar livremente aquilo que é sugerido pelo persuasor. Nesse sentido, os atos realizados com base na persuasão são atos não controlados, diferentes da manipulação e da coação, a persuasão implica em uma mudança voluntária por parte do persuadido¹⁶⁷. Entre as três formas de influências controladas, somente na persuasão a vontade é livre, tendo em vista considerar a mudança voluntária por parte do persuadido.

A persuasão tecnológica nada mais é do que o uso da tecnologia na persuasão de usuários. Portanto, o crescente uso da tecnologia decorrente tanto da escalabilidade, quanto da popularidade dos dispositivos digitais, propiciou o desenvolvimento e ampliação do uso dessas tecnologias em uma economia de mercado. Consolidado esse entendimento, passamos a abordagem do método de comportamento de Fogg a fim de abordar como a tecnologia persuasiva atua no complexo social digital.

¹⁶⁵ PORTELA, 2021, p. 36.

¹⁶⁶ RAMOS, Alexandre Luiz. **Acumulação flexível, toyotismo e desregulamentação do direito do trabalho**. Curitiba: Edibej, 1998, p. 236.

¹⁶⁷ INSAURRIAGA, Eduardo. **O futuro da persuasão móvel: um estudo sobre aplicativos de condicionamento físico**. 2012. 185 f. Dissertação (Mestrado em Design). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Artes e Design. Rio de Janeiro, 2012, p. 49. Disponível em: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/21771/21771_1.PDF Acesso em: 14 abr. 2025.

3.2 O MODELO DE COMPORTAMENTO DE FOGG E A MODULAÇÃO DAS CONDUTAS

A tecnologia persuasiva é caracterizada pela sua capacidade de modular o comportamento do usuário através da interação. Embora não exista uma relação de determinismo consequencial entre tecnologia e sociedade foi a habilidade ou inabilidade das sociedades dominarem a tecnologia que corresponde ao fator determinante para o seu desenvolvimento¹⁶⁸.

Toffler afirma que, “uma bomba de informação está explodindo em nosso meio espalhando sobre nós uma chuva de *shrapnel* de imagens e mudando drasticamente a maneira como cada um de nós percebe e age em nosso mundo particular”¹⁶⁹. Segundo ele, o modelo mental de realidade constituído pelas imagens serve de orientação ao indivíduo no tempo, no espaço e na rede de relações pessoais. Quando as novas imagens chegam ao indivíduo, ele é forçado a revisar continuamente, então as imagens mais antigas baseadas na realidade passada devem ser substituídas para que a sua realidade não esteja divorciados das suas ações e o tornem menos competentes¹⁷⁰.

Ocorre, então, uma atualização da perspectiva do indivíduo em relação ao fato. Não é a tecnologia que determina o comportamento, mas a interação, que tem o potencial de modificação. A sujeição do indivíduo a um universo onde nada é estanque cria uma dificuldade de referência ao seu processo decisório. Nesse sentido, Bauman define como líquido-moderna “uma sociedade em que as condições sob as quais agem seus membros mudam num tempo mais curto do que aquele necessário para a consolidação, em hábitos e rotinas, das formas de agir”¹⁷¹. A precariedade e as constantes incertezas da vida líquida conduzem um indivíduo a um movimento contínuo do qual livrar-se das coisas tem prioridade sobre adquiri-las.

O marco temporal da abordagem desse trabalho, como já pontuado, está na sociedade da informação. Tanto a vida líquida, quanto a terceira onda apontam para uma dinamicidade que indicam uma incapacidade de consenso diante das incertezas. Essa incapacidade de gerar consensos é uma característica da pós-modernidade,¹⁷²

¹⁶⁸ CASTELLS, 2019, p. 67.

¹⁶⁹ TOFFLER, 1998, p. 162.

¹⁷⁰ Ibid., p. 164.

¹⁷¹ BAUMAN, 2009, p. 7.

¹⁷² BITTAR, Eduardo Carlos Bianca. **O direito na pós-modernidade**. 3. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2014, p.85.

que contrasta com os modelos jurídicos cunhados na modernidade e que ainda hoje são utilizados.

O aparecimento do Estado, a configuração do Direito, a criação do espírito das leis do mercado, a ideologização da ordem liberal, a afirmação do modelo capitalista, o surgimento da nação como fonte de segurança e estabilidade territoriais, a crença na ideia de progresso são características marcantes daquilo que se chama de modernidade¹⁷³.

Em qualquer momento histórico do processo do regime capitalista o contrato em sua dimensão exclusivamente jurídica constituiu uma construção para jurisdicizar operações econômicas¹⁷⁴. A liberdade civil e a igualdade formal através dos negócios jurídicos permitiram a segurança das relações jurídicas e a busca da previsibilidade necessária ao desenvolvimento econômico no contexto liberal. A liberdade e racionalidade constituíram-se pressupostos para qual conduta adotar, tendo como consequência lógica a responsabilização pelo resultado e a imputação dos efeitos previstos em lei¹⁷⁵.

Diferente do modelo moderno baseado nos meios de produção e na distribuição de bens, na sociedade da informação, os meios de comunicação e os dados obtidos são utilizados para realização de atos e negócios jurídicos. A incapacidade de gerar consensos e o modelo jurídico moderno imergem no complexo tecnológico e na estrutura de comunicação que permitem a interação tecnosocial e orientam o processo de transformação. O resultado é a tecnologia como uma força motriz para o desenvolvimento capitalista e a despersonalização das relações jurídicas.

A Captologia é o estudo da computação como tecnologia persuasiva. É um acrônimo para *Computer as Persuasive Technologies* (computadores como tecnologia persuasiva), trata-se da ciência que visa entender como os computadores podem mudar comportamentos de maneiras específicas e previsíveis¹⁷⁶. Sob essa perspectiva, a Captologia estuda as causas da modulação comportamental.

Os meios informáticos alinhados a utilização dos algoritmos, representam a

¹⁷³ BITTAR, 2014, p.45.

¹⁷⁴ GOMES, 2019, p. 59.

¹⁷⁵ SCHMIDT NETO, André Perin; FACCHINI NETO, Eugênio. Ensaio jurídicos sobre a racionalidade humana: maiores, capazes e irracionais. **Revista Brasileira de Políticas Públicas**. Brasília, v.8, n. 2, ago. 2018, p. 66. Disponível em: <https://www.publicacoesacademicas.uniceub.br/RBPP/article/view/5313> Acesso em: 14 abr. 2026.

¹⁷⁶ FOGG, 2003, p. 5.

tecnologia persuasiva, à medida que, por meio da escalabilidade e inteligência adaptativa, potencialmente influenciam o comportamento de grandes grupos de pessoas. Essas tecnologias têm como ponto de partida a compreensão dos modelos de persuasão e a manipulação para que estes sejam inseridos no ambiente tecnológico¹⁷⁷.

A Captologia também pode ser considerada sob a perspectiva do comportamento, ou seja, como resultado da influência exercida pelos dispositivos digitais. Nessa relação, “as pessoas começam a usar determinados aplicativos e a depender tanto de dispositivos de computação, a tecnologia persuasiva passa a atuar com sucesso sem que elas percebam as invasões manipulativas”¹⁷⁸. Para tanto, nos deparamos com a seguinte questão. Como acontece o processo de persuasão ou manipulação?

Castells afirma que a integração potencial de texto, imagens e sons no mesmo sistema, muda de forma fundamental o caráter da comunicação, conseqüentemente, os sistemas de crença e códigos historicamente produzidos, são transformados pelo novo sistema tecnológico¹⁷⁹. Essa transformação é decorrente da interação tecnossocial, em que pese virtual, exerce influência real. Isso porque, o autor entende que, “de certo modo, toda a realidade é percebida de maneira virtual”¹⁸⁰. Portanto, o universo digital influencia o usuário com conseqüências reais.

A Psicologia apresenta diversas abordagens que se debruçam no estudo do comportamento, dentre elas, a Análise do Comportamento. Trata-se de uma ciência e uma abordagem psicológica, que tem como objeto o comportamento humano a partir da interação com o ambiente¹⁸¹.

Como ciência, estuda o comportamento e os processos mentais utilizando métodos científicos para gerar conhecimentos confiáveis e replicáveis. Trata-se de um

¹⁷⁷ PORTELA, 2021, p. 39.

¹⁷⁸ SHAHROM, Melissa; KASSIM, Erne Suzila; HUMAIDI Norshima et al. A captology study on behavior models for persuasive ubiquitous technology. **International Journal of Machine Learning and Computing**. Vienna, v. 7, n. 5, p. 162-166, out. 2017, p. 162. Disponível em: file:///C:/Users/55439/Downloads/A_Captology_Study_on_Behavior_Model_for_Persuasive.pdf. Acesso em: 14 out. 2024. “When people start to use certain applications and rely so much on using the computing devices, persuasive technology has taken place successfully without them realizing the manipulative invasions”. (Tradução nossa).

¹⁷⁹ CASTELLS, 2019, p. 414.

¹⁸⁰ Ibid., p. 455.

¹⁸¹ MOREIRA, Márcio B.; MEDEIROS, Carlos A de. **Princípios básicos de análise do comportamento**. 2. ed. Porto Alegre: ArtMed, 2019, p. 289. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788582715161/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

conhecimento sistemático, prático ou teórico que investiga fenômenos naturais e comportamentais humanos, tanto individuais, quanto no contexto social¹⁸². Como abordagem psicológica, refere-se a um arcabouço específico de teorias, métodos e práticas que orientam o entendimento e a intervenção sobre o comportamento e a mente humana. A abordagem alicerça a atuação do profissional “as diferentes abordagens definem diferentes maneiras de como lidar com o ser humano, com o sofrimento, com a subjetividade”¹⁸³.

Os conceitos essenciais ao desenvolvimento desse trabalho dizem respeito somente a Análise do Comportamento enquanto ciência, mais especificamente sobre os modelos comportamentais, tendo em vista o escopo do trabalho que orbita no estudo da vontade como um elemento necessário ao contrato. Os modelos comportamentais são teorias cujo escopo é explicar e prever o comportamento humano com base em uma série de fatores, tais como motivação, capacidade, ambiente e contextos sociais¹⁸⁴.

A relação entre os modelos comportamentais e a tecnologia persuasiva reside no fato de que os modelos comportamentais estruturam um conhecimento para a compreensão dos elementos que influenciam o comportamento, enquanto a tecnologia persuasiva utiliza desses modelos para o desenvolvimento de sistemas, interfaces digitais e aplicativos que buscam influenciar a ação dos usuários a fim de motivar os usuários a adoção de comportamentos desejáveis.

Brian Jeffrey Fogg desenvolve um modelo comportamental baseado em fatores comportamentais que corroboram para a persuasão por meio da tecnologia. De acordo com esse modelo um comportamento é resultante da convergência de três elementos, motivação, capacidade e gatilho, em um mesmo momento¹⁸⁵. A motivação

¹⁸² HANSSON, Sven Ove. Definindo pseudociência e ciência. Tradução: Clarice de Medeiros Chaves Ferreira. **Crítica: Revista de Filosofia**, set., 2021. Disponível em: <https://criticanarede.com/pseudociencia.html>. Acesso em: 26 ago. 2025.

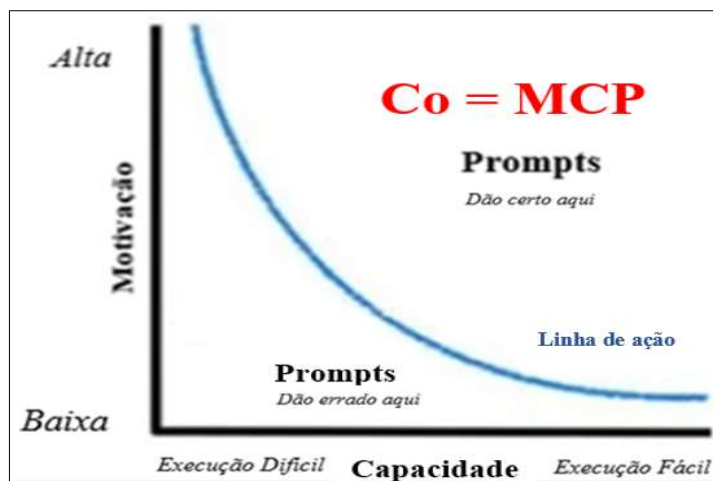
¹⁸³ FERRARINI, Norma da Luz; CAMARGO, Denise de. O professor de psicologia diante da multiplicidade e diversidade teórica da psicologia: lugar de incertezas e de desafios. **Psicologia Ensino & Formação**. Brasília, v. 5, n. 1, p. 32-49, 2014, p. 34. Disponível em: https://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2177-20612014000100004&lng=pt&nrm=iso. Acesso em: 26 ago. 2025.

¹⁸⁴ NEVES, Júlia Guimarães; KRÜGER, Veridiana de Lima Gomes; FRISON, Lourdes Maria Bragagnolo. Ensaio sobre o comportamento: entre ciência, filosofia e educação. **ETD – Educação Temática Digital**. Campinas, SP, v. 21, n. 2, p. 459–478, abr., 2019, p. 16. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/etd/article/view/8651314>. Acesso em: 17 Nov. 2025.

¹⁸⁵ FOGG, B J. **Tiny habits: small changes that change everything**. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2020, p. 28.

é o desejo de adotar determinado comportamento. Capacidade é a sua possibilidade de adotar determinado comportamento. E gatilho (*prompt*) é o seu estímulo para adotar determinado comportamento.

Gráfico 2 – Modelo de Comportamento de Fogg



Fonte: FOGG¹⁸⁶

O Modelo de Comportamento de Fogg serve de parâmetro para estruturar a interação entre o usuário e o computador de modo que a tecnologia seja persuasiva. A ausência ou insuficiência de um dos elementos que o compõem reflete na inocorrência do comportamento.

Conforme o Método de Comportamento de Fogg, a persuasão refere-se a uma tentativa de influenciar o comportamento das pessoas, baseada em três fatores: motivação, habilidade e gatilho. Para tanto, se um usuário tem habilidade para uma determinada tarefa, mas não tenha motivação, ele não a fará. Outrossim, embora esteja extremamente motivado, o comportamento não ocorrerá caso lhe falte habilidade¹⁸⁷. Por outro lado, uma alta motivação pode inspirá-lo a encontrar os meios para realizar essa tarefa, assim adquirindo a habilidade. Além disso, motivação e habilidade sozinhas não são adequadas para controlar o comportamento das pessoas. É aqui que entra o gatilho, que é algo que indica à pessoa que ela deve realizar a ação em um determinado momento¹⁸⁸.

¹⁸⁶ FOGG, 2020, p. 38

¹⁸⁷ SHAHROM, et al., 2017, p. 162.

¹⁸⁸ Ibid., p. 162.

3.2.1 Motivação

A motivação trata-se do motivo para determinada ação, constitui o desejo de realizar determinado comportamento. Quanto mais alta a motivação, menor a dependência da habilidade e do gatilho para realização do comportamento, embora sejam fundamentais.

Fogg destaca os elementos motivadores que são usados para aumentar ou diminuir os níveis de motivação. O primeiro é determinado pela dor/prazer, surge de estímulos imediatos e das experiências sensoriais, os resultados são quase imediatos demandando pouca reflexão. O segundo é advindo da esperança/medo, que tem como característica a antecipação do resultado, trata-se do impulso pela possibilidade de obter recompensas ou alcançar resultados futuros. O terceiro é a aceitação/rejeição social, está relacionado ao sentimento que as pessoas têm de serem aceitas socialmente¹⁸⁹.

A aplicação dos elementos motivadores no design de comportamento em ambiente digital decorre do reconhecimento da relevância deles como pressuposto do comportamento. As pessoas são motivadas pela esperança ao se cadastrarem em um site de relacionamento ou efetuarem suas apostas em *bets* (aposta online), ou pelo medo quando atualizam as configurações de um software antivírus, ou pelo prazer no consumo de pornografia, ou interação nas redes sociais pela aceitação social, entre vários outros exemplos.

Em síntese, o design de comportamento em tecnologias persuasivas explora esses elementos motivadores, buscando a alta ou baixa motivação, como forma de equalizar a relação com a habilidade e o gatilho, pois reconhece como pressuposto para engajar e direcionar as ações dos usuários.

3.2.2 Habilidade

A habilidade é a capacidade de realização do comportamento desejado. Consiste nos atributos individuais do usuário, como a capacidade física, mental, emocional, econômica para realizar o comportamento. Quanto maior a capacidade, mais fácil será a execução da conduta. De acordo com Fogg, aumentar a habilidade

¹⁸⁹ FOGG, Brian Jeffrey. **A behavior model for persuasive design**. 2009. Disponível em: <https://behaviordesign.stanford.edu/resources/fogg-behavior-model> Acesso em: 18 nov. 2025.

não se trata de ensinar as pessoas a fazerem coisas novas ou treiná-las, e sim, tornar o comportamento mais fácil de ser executado¹⁹⁰, ou seja, simplificar a execução.

O autor elenca seis elementos essenciais para a simplicidade no âmbito da aplicação do design de comportamento as tecnologias persuasivas: tempo, dinheiro, esforço físico, ciclos cerebrais, desvio social e a não rotina¹⁹¹. Portanto, a execução será fácil à medida que exista simplicidade atinente aos elementos essenciais.

Quando a execução demanda tempo, diminui o nível de habilidade do usuário em decorrência da sua disponibilidade, pois aquele comportamento acaba por concorrer com outros. Imagine que para fazer um empréstimo em uma *fintech* o usuário tenha que somente pressionar o dedo no leitor de digital do seu *smartphone* ao invés de se dirigir a um banco, conversar com o seu gerente e assinar um contrato. Em decorrência da simplificação do processo, houve um ganho de tempo, pouco esforço físico, não foi necessária muita reflexão, consequentemente um aumento nos níveis de capacidade.

Tendo em vista os recursos financeiros serem limitados, o comportamento que custa dinheiro não é simples. Fogg salienta que, “ao criar tecnologias persuasivas, os *designers* devem se lembrar que o que é simples para uma pessoa nem sempre é simples para outra”¹⁹², tendo em vista as diferentes classes sociais e interesses econômicos.

O desvio social consiste em ir contra a norma, quebrar regras sociais. Logo, “se um comportamento alvo exige que eu seja socialmente desviante, então esse comportamento não é mais simples”¹⁹³.

Em suma, a habilidade como particularidade do usuário, engloba aspectos físicos, mentais, emocionais e econômicos cuja percepção é subjetiva. Assim para que a execução se torne fácil, precisa atingir um grau de simplicidade que de fato seja representativo e percebido pelo usuário da tecnologia persuasiva.

¹⁹⁰ FOGG, 2009.

¹⁹¹ Ibid.

¹⁹² Ibid. “*In creating persuasive technologies, designers should remember that what’s simple for one person is not always simple for another*” (Tradução nossa).

¹⁹³ Ibid. “*If a target behavior requires me to be socially deviant, then that behavior is no longer simple*” (Tradução nossa).

3.2.3 Gatilho

O gatilho, *prompt* ou *trigger*, é o estímulo para que certo comportamento seja adotado. Trata-se do elemento que solicita ou lembra o usuário a realização de um comportamento, é o sinal que identifica o instante do agir. No Modelo de Comportamento de Fogg, o gatilho deve estar acima da linha de ação para que o comportamento ocorra, atingindo o nível adequado na relação entre motivação e capacidade.

Fogg classifica os gatilhos em três espécies de acordo com os níveis de motivação e capacidade. Os *spark as trigger* são gatilhos projetados em conjunto com um elemento motivacional que visa suprir a falta de motivação para realização do comportamento. Os *facilitator as triggers*, são os gatilhos que tornam o comportamento mais fácil de serem executados. Por fim, os *signal as triggers*, que servem apenas como um lembrete, pois, os níveis de motivação e capacidade já são adequados para a realização do comportamento¹⁹⁴.

Considere uma dinâmica negocial entre uma seguradora e o segurado para a renovação contratual de um seguro de veículos. No cenário no qual o segurado está desmotivado a renovar, os *spark as triggers* adequados consistiriam em uma comunicação algorítmica de risco personalizada através de notificações de *push*. O algoritmo usaria dados geográficos e demográficos para incluir alertas sobre o aumento recente de sinistros na área residencial do segurado no último ano, ou seja, apela ao medo como elemento motivacional, alternando com envio do aviso de renovação.

No cenário em que o segurado quer renovar, mas considera o procedimento complicado, seja pela exigência de documentos, preenchimento de formulário, ou longas ligações, o *facilitator as trigger* adequado consistiria em uma interface de renovação de um clique, cujo aviso de renovação é apresentado no aplicativo da seguradora, mas o diferencial é a simplificação algorítmica facilitando o processo através do recálculo do prêmio, preenchimento das informações com dados do contrato anterior e exigência apenas da confirmação biométrica para o aperfeiçoamento da contratação.

O último cenário, o segurado é fiel, valoriza o seguro e sabe como renovar. Ele

¹⁹⁴ FOGG, 2009.

só precisa ser lembrado no momento certo. Apenas uma notificação de *push* seria suficiente ao comportamento tento em vista os níveis adequados de motivação e capacidade.

Portanto, cada tipo de gatilho visa estabelecer e integrar a relação entre a motivação e capacidade. Estabelecido os níveis adequados dos três elementos que compõem o comportamento, este ocorrerá quando alcançada a linha de ação. Em síntese, a tecnologia persuasiva adota o modelo de comportamento e através do uso de algoritmos aplica o gatilho buscando os níveis adequados de motivação e capacidade para que o comportamento ocorra.

3.3 OS ALGORITMOS E OS DADOS COMPORTAMENTAIS

A liberdade como um espaço de atuação do indivíduo possibilita o negócio. A palavra “negócio” vem do latim *negotium* e sua desconstrução expõem duas partes: o prefixo *neg* que remete a palavra *negare* que significa negar e *otium* que se relaciona a palavra lazer, ao ócio, a dedicar o tempo a si mesmo. Portanto, negócio significa negar o ócio, qualquer atividade que não está destinada ao lazer, mas sim à produtividade econômica¹⁹⁵.

O método constitui um conjunto de passos lógicos que permite passar de uma situação atual de resultados ineficientes para uma situação futura de resultados eficientes, qual seja o caminho para o resultado¹⁹⁶. A atividade negocial na perspectiva de um método preencheria o espaço de atuação do indivíduo proporcionando resultados eficientes, isto é, de forma correta com o mínimo possível de recursos.

A fim de responder às exigências da formação e do desenvolvimento do capitalismo moderno, buscou-se métodos de cálculos mais rápidos pela escrita algorítmica que passou a mediar o tratamento automático da informação¹⁹⁷. Na sociedade da informação a evolução tecnológica criou mecanismos capazes de processar e transmitir informações em uma quantidade e velocidade inimagináveis,

¹⁹⁵ VESCHI, Benjamim. **Etimologia de negócio**. Disponível em: <https://etimologia.com.br/negocio>. Acesso em: 20 nov. 2025.

¹⁹⁶ ANTUNES JUNIOR, José Antônio Valle; KLIPPEL, Altair Flamarion; SEIDEL, André; et al. **Uma revolução na produtividade: a gestão lucrativa dos postos de trabalho**. Porto Alegre: Bookman Companhia Editora, 2013, p. 32. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788565837927/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

¹⁹⁷ MATTELART, Armand. **História da sociedade da informação**. 2. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2002, p. 12.

tornando-a um elemento estruturante e organizador da sociedade¹⁹⁸.

O algoritmo é uma sequência finita de instruções usada para execução de uma tarefa ou resolução de um problema. Pode ser considerado tanto um instrumento para resolver um problema computacional bem especificado, quanto um procedimento computacional bem definido que toma valores de entrada e produz valores de saída num período¹⁹⁹. Logo, os algoritmos constituem um método, “um verdadeiro procedimento lógico-matemático, finito de passos discretos e eficaz na solução de problema ou questão pontual”²⁰⁰.

Os dados “são simplesmente fatos brutos que, quando processados e organizados, se convertem em algo intangível, podendo ser deles extraída uma informação”²⁰¹. Os dados são a matéria-prima para os resultados, “são fatos brutos que, organizados de modo lógico, tornam-se então informações, assim entendida como a coligação de fatos organizados de modo que possuam, no todo, um valor adicional superior ao seu valor como fatos individualmente considerados”²⁰². Portanto, a qualidade dos dados é preponderante para o desenvolvimento das soluções e entrega de resultados. Para que o arranjo dos dados apresente determinado valor esse processo deve ser predeterminado de modo que atenda a finalidade e faça sentido aquele resultado.

A estrutura interativa informacional decorrente da internet e das demandas do mercado permitiu a aplicação dos algoritmos na lógica negocial, o método utiliza dos dados como valores de entrada e entrega valores de saída correspondente aos anseios mercadológicos de modo eficiente. A necessidade de utilização de redes pelas novas organizações, promoveu a ampla difusão de computadores pessoais, essa rápida transformação tecnológica tornou a rede uma unidade operacional real, o que concretizou a economia informacional, que transforma sinais em *commodities*, processando conhecimentos²⁰³.

¹⁹⁸ BIONI, Bruno Ricardo. **Proteção de dados pessoais: a função e os limites do consentimento**. Rio de Janeiro: Forense, 2019, p. 5.

¹⁹⁹ CORMEN, Thomas H.; LEISERSON, Charles E.; Ronald L. Rivest; et al. **Algoritmos: teoria e prática**. 4. ed. Rio de Janeiro: GEN LTC, 2024. p.4. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788595159914/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

²⁰⁰ REIS, Paulo Victor Alfeo. **Algoritmos e o Direito**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020, p. 108. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584935673/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

²⁰¹ BIONI, op. cit., p. 36.

²⁰² STAIR & REYNOLDS apud MAGRO, Américo Ribeiro et. al. **Proteção de dados: fundamentos jurídicos**. Salvador: JusPodivm, 2021, p. 17.

²⁰³ CASTELLS, 2002, p. 238.

A popularização da internet permitiu o pioneirismo da *Google* na exploração comercial dos dados dos usuários e os altos investimentos em monitoramento levaram as agências governamentais norte-americanas a se associarem as empresas de tecnologia após os atentados de 11 de setembro. Logo, os dados que a princípio eram destinados ao aprimoramento da qualidade dos serviços prestados aos usuários, passaram, também, a serem utilizados no desenvolvimento de publicidade individualizada²⁰⁴.

Finalmente emerge a sociedade em rede, conectada de forma que permite a interação completa entre seus usuários, na era do capitalismo de vigilância, respaldadas as garantias por uma política de privacidade e um contrato de licença para o usuário final, pelos quais os dados são compartilhados com outros dispositivos digitais, departamentos não identificados de empresa de terceiros, para propósito de análise preditiva e vendas a outras partes indeterminadas. Nesse sentido, Shoshana Zuboff define;

O capitalismo de vigilância reivindica de maneira unilateral a experiência humana como matéria-prima gratuita para a tradução em dados comportamentais. Embora alguns desses dados sejam aplicados para o aprimoramento de produtos e serviços, o restante é declarado como superávit comportamental do proprietário, alimentando avançados processos de fabricação conhecidos como “inteligência de máquina” e manufaturado em produtos de predição que antecipam o que um determinado indivíduo faria agora, daqui a pouco e mais tarde. Por fim, esses produtos de predições são comercializados num novo tipo de mercado para predições comportamentais que chamo de mercados de comportamentos futuros.²⁰⁵

A era do capitalismo de vigilância revela o desenvolvimento da sociedade da informação sob uma nova lógica. Diferente do modelo de negócio tradicional onde consumidores trocavam uma quantia pecuniária por bens de consumo, no novo modelo de negócio, eles cedem seus dados pessoais em troca de publicidade direcionada²⁰⁶.

Em síntese, a materialização do conceito de negócio na sociedade da

²⁰⁴ FELIPE, Patrícia Longaretti. **Mídias sociais, tecnologia persuasiva e a autonomia do consumidor na sociedade da sedução**. 2023. 108 f. Dissertação (Mestrado em Direitos Humanos e Sociedade) - Universidade do Extremo Sul Catarinense. Criciúma, 2023, p. 45. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/10084> Acesso em: 21 nov. 2025.

²⁰⁵ ZUBOFF, 2021, p. 22.

²⁰⁶ BIONI, 2019, p. 25.

informação revela a objetivação de uma das partes. Delinear o algoritmo como um método lógico-matemático que utiliza dados comportamentais como a matéria-prima, só foi possível graças a evolução tecnológica e a popularização da internet. Nesta nova conjuntura, a experiência humana é unilateralmente reivindicada e traduzida em *superávit* comportamental, o qual alimenta a “inteligência de máquina” para gerar produtos de predição.

Portanto, essa dinâmica subverte o modelo tradicional de troca pecuniária por bens, consolidando um novo objeto contratual, os dados pessoais em troca de serviços e publicidade direcionada. A estruturação da sociedade da informação sob a égide algorítmica e a exploração comportamental constitui a premissa para aplicação da tecnologia persuasiva na arquitetura de escolha. A autonomia do usuário como pressuposto de fato da norma, agora se confunde com atos condicionados da interação digital, resultantes e limitados pela aplicação de modelos comportamentais e pelo uso dos algoritmos como método destinado fins comerciais.

3.4 AS INTERAÇÕES DIGITAIS E A INFLUÊNCIA SOBRE O USUÁRIO

O presente trabalho busca, na interdisciplinaridade entre o Direito e a Psicologia, os fundamentos para elucidar a questão atinente ao papel da vontade nos negócios jurídicos sob a influência da tecnologia persuasiva. Quanto à instrumentalidade que cada ciência possui no contexto social, o Direito serve para regular os comportamentos humanos, enquanto a Psicologia visa a compreensão deles.

A liberdade como espaço de atuação do sujeito tem seus limites determinados pelo ordenamento jurídico. É nesse espaço, no qual o sujeito atua conforme a sua vontade constituindo um fato que a previsão normativa determina seus efeitos. A declaração de vontade constitui um comportamento. Nesse sentido, o modelo comportamental de Fogg busca explicar e prever o comportamento humano. Quando aplicado a tecnologias persuasivas sob a égide algorítmica e a exploração comportamental, toda estrutura tecnológica acaba por influenciar a constituição da vontade, não mais livre, e sim, moldada aos interesses mercadológicos, esvaziando da sua autenticidade. Isto implica uma condição adversa a constituição da relação comercial, à medida que a relação antecedente a constituição da vontade é “negligenciada” pelo Direito, seja pela ausência de norma regulamentadora ou por não

constituir o seu objeto de estudo.

O elemento volitivo como suporte fático do negócio jurídico constitui um comportamento, cuja exteriorização é resultante de uma interação antecedente. No contexto digital essas interações acontecem de modo contínuo e repercutem no mundo material. O *Filter Bubble* (ou filtros-bolha) é definido como “um conjunto de dados gerado por todos os mecanismos algorítmicos utilizados para se fazer uma edição invisível voltada à customização da navegação on-line”²⁰⁷.

Sem exigir que os usuários informem muito sobre eles mesmos, a plataforma consegue personalizar rapidamente as recomendações de conteúdo e utilizar progressivamente os padrões de visualização dos usuários para aumentar a relevância do conteúdo²⁰⁸.

A consequência dessa técnica é customização da informação, baseada em vieses confirmatórios, os quais oculta o que confronta ou contradiga os interesses programados. Moreira explica que o comportamento respondente é quando uma alteração no ambiente elicia uma resposta do organismo e comportamento operante, a resposta emitida pelo organismo produz uma alteração no ambiente, quando a consequência do comportamento aumenta a probabilidade de um determinado comportamento voltar a ocorrer o reforço²⁰⁹. A economia da atenção utiliza justamente a lógica do reforço, condicionando o usuário à medida que mostra somente a alternativa mais conveniente as finalidades da programação considerando sempre os elementos dispostos pelo usuário.

As facilidades proporcionadas pelo uso da tecnologia acabam por conduzir a sociedade a uma dependência cada vez maior. Encontrar um endereço não depende mais de buscar referências pelo caminho, saber o que comer é sugerido a todo momento, assim como para onde viajar, o que vestir, o que fazer e até quando beber água. Todas essas tarefas ordinárias estão sendo delegadas e o comportamento dos usuários condicionado pelo reforço em um ritmo determinado pela tecnologia que demanda cada vez menos reflexão.

A impulsividade constitui “a predisposição a reações rápidas e não planejadas

²⁰⁷ MAGRANI, Eduardo. **Democracia conectada: a internet como ferramenta de engajamento político-democrático**. Curitiba: Juruá, 2014, p. 118.

²⁰⁸ CHAMORRO-PREMUZIC, Tomas. **Eu, humano: IA, automação e a busca para recuperar o que nos torna únicos**. Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2024, p. 48. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788550822556/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

²⁰⁹ MOREIRA; MEDEIROS, 2019, p. 48-51.

a estímulos internos ou externos, geralmente sem avaliação das consequências”²¹⁰. Portanto, a exposição a um ambiente onde as condições corroboram para determinado comportamento, tende ele a ser mantido. Embora seja inerente ao indivíduo modelar hábitos a padrões de comportamento ante aos estímulos, se o ritmo é recompensado em detrimento da paciência, consequentemente acarretará impulsividade. O excesso de recompensa no processo adaptativo o torna uma forma comoditizada e superutilizada, indivíduos mais rígidos, menos flexíveis e escravos dos próprios hábitos, menos capazes de mostrar o tipo inverso de comportamento²¹¹.

Portanto, essa lógica regida pela impulsividade decorrente do uso da tecnologia persuasiva, em que pese colocar o usuário em uma posição de vulnerabilidade, não é prevista pelo ordenamento. A impossibilidade de classificar a interação entre o usuário e o algoritmo, nem prever seus efeitos, poderia constituir um fator para ausência de previsão normativa. A fim de delimitar a existência de relevância jurídica das interações digitais entre o usuário e a tecnologia persuasiva, cabe definir qual a natureza jurídica desta. A princípio, um pressuposto a ser considerado é que o uso da tecnologia persuasiva trata apenas da relação entre o usuário e computadores.

O estudo dos computadores como tecnologia persuasiva se concentra na interação humano-computador (HCI), e não na comunicação mediada por computador (CMC). Especificamente, a Captologia investiga como as pessoas são motivadas ou persuadidas ao interagir com produtos de computação, em vez de através deles²¹².

Para tanto não se trata de uma relação entre pessoas por intermédio de computadores. A relação jurídica decorre de uma realidade concreta reconhecida por um modelo normativo instaurado pelo legislador, no qual a relação entre sujeitos se corresponde com a hipótese normativa²¹³. Entretanto, “não há coincidência necessária entre relação humana e relação jurídica”²¹⁴. Isto porque o Direito não rege apenas relações sociais, mas, também, outros tipos de sujeição como a de coisa ao homem, como por exemplo, o direito de propriedade.

²¹⁰ TAVARES, Hermano; ABREU, Cristiano Nabuco de; SEGER, Liliana; et al. **Psiquiatria, saúde mental e a clínica da impulsividade**. 2. ed. Barueri: Manole, 2022, p. 2.

²¹¹ KAISER; OVERFIELD apud. CHAMORRO-PREMUZIC, 2024, p.48.

²¹² FOGG, 2003, p. 16. “*The study of computers as persuasive technology focuses on human-computer interaction (HCI), not on computer-mediated communication (CMC). Specifically, captology investigates how people are motivated or persuaded when interacting with computing products rather than through them*”. (Tradução nossa)

²¹³ REALE, 2002, p. 216.

²¹⁴ GOMES, 2019, p. 70.

Ocorre que, quando existe uma previsão no ordenamento que atribui aos sujeitos uma posição legal específica, situação subjetiva, qualquer interação ou liberdade social torna-se uma relação jurídica. Isso porque a partir da identificação de centros de interesses, o direito regula as ações humanas, que “por se destinarem, atual ou potencialmente, à titularidade de sujeitos de direitos, configuram situações subjetivas”²¹⁵. Segundo essa perspectiva as relações jurídicas apresentam-se como conexões de situações jurídicas subjetivas²¹⁶.

A interação entre a tecnologia persuasiva e o usuário não corresponderia a uma relação jurídica em nenhuma das perspectivas, pois, não constitui uma relação entre sujeitos, mas, principalmente, pela indeterminação do centro de interesse que não é estático, mas dinâmico e dependente da interação entre o usuário e o algoritmo. Não se trata de uma irrelevância jurídica, mas da impossibilidade de pensar a relação em uma perspectiva jurídica e determinar os efeitos jurídicos.

Como o estudo dos computadores como tecnologia persuasiva se concentra na interação humano-computador, e não na comunicação mediada por computador, não haveria de se falar em relação jurídica. Contudo o resultado dessa interação produz reflexos no mundo material que são percebidos no contexto social como jurídicos e vincula as partes. Portanto, como se verá na próxima seção, é na análise da fase pré-contratual que se revela o interesse representado na arquitetura de escolha estruturada na interface.

²¹⁵ TEPEDINO et. al., 2025, p.95.

²¹⁶ Ibid., p.95.

4 A TEORIA GERAL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS E OS ALGORITMOS

O uso dos algoritmos no ambiente digital pensado na perspectiva de modelos de comportamento, ascende o potencial da tecnologia persuasiva para a concretização do escopo mercadológico. O negócio jurídico, como instrumento da autonomia privada, requer a manifestação volitiva com vistas a produção de efeitos jurídicos, admitidos pelo ordenamento, mas não por ele predeterminados. Através dele, é possível atuar no espaço de liberdade negocial proporcionando garantias as partes.

No entanto, a declaração de vontade como um comportamento, potencialmente, sofre gerência de modelos comportamentais e à medida que o usuário interage com os algoritmos em ambientes digitais, a coleta de seus dados nutre o portfólio de projeção de respostas de forma assertiva aos interesses segundo o desenvolvedor. A vontade do usuário tem a sua origem, não mais no amago da sua subjetividade, mas do resultado do processo tecnológico. Essa perspectiva apresenta uma questão fundamental: a inexistência do negócio jurídico pela ausência de suporte fático.

A justificação do Projeto de Lei nº 4 de 2025, aponta para a tamanha assiduidade e dependência em relação aos dispositivos e plataformas e sugere a influência sobre os hábitos e comportamentos pelos ambientes de navegação, os quais colocam em pauta a plena manutenção da autonomia privada²¹⁷.

O negócio jurídico, portanto, advém de um ato humano volitivo, seja ele unilateral ou em conformidade de ajuste com outro congênere, no espaço da ordem legal, o efeito é a criação de direitos e obrigações²¹⁸. Esse comportamento encontra legitimidade no interregno legal, cuja transposição para o ambiente digital deriva a relação entre o usuário e a tecnologia persuasiva. Na interação humano-computador (HCI) o uso de algoritmos sugere a interferência na sua constituição principalmente no tocante ao centro de interesse.

O interesse como relação de utilidade entre um sujeito e um bem jurídico

²¹⁷ BRASIL. Senado Federal. **Projeto de Lei nº 4 de 2025**. Dispõe sobre a atualização da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), e da legislação correlata. Brasília. Senado Federal, 04 de março de 2026, p. 269. Disponível em: https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/166998#tramitacao_11001813 Acesso em: 25 abr. 2026.

²¹⁸ PEREIRA, 2024, p.25

protegido pelo ordenamento, tem na prática negocial um modo de satisfação. Existem situações em que o usuário pode agir sozinho para obtenção daquilo que deseja, outras, somente é possível alcançar mediante a cooperação e concorrência²¹⁹. Nesse sentido, os negócios jurídicos se classificam em unilaterais, bilaterais e plurilaterais, não em decorrência do número de participantes da relação jurídica, mas da quantificação dos centros de interesses²²⁰. Enquanto os negócios jurídicos unilaterais se constituem de uma única manifestação de vontade, nos negócios jurídicos bilaterais e plurilaterais necessitam de manifestações de vontade distintas, entretanto recíprocas, concordantes e coincidentes sobre o mesmo objeto²²¹.

Nas interações humano-computador (HCI), o usuário agiria sozinho para obter aquilo que deseja. Contudo, a relação de utilidade com o bem jurídico é determinada pela tecnologia persuasiva, que busca a adequação dos níveis de motivação e capacidade pela coleta dos dados do usuário e aplica gatilhos necessários ao comportamento-interesse do desenvolvedor. Inverte-se a lógica do centro de interesse pela atuação do algoritmo, entretanto, o ato volitivo do usuário necessário ao negócio jurídico, permanece, assim, como os seus efeitos.

Fogg exemplifica, empresas da área *fitness* tem buscado aumentar a motivação e o prazer dos seus clientes adicionando simulações para tornar os treinos mais envolventes ao mesmo tempo que mudam suas atitudes e comportamentos relacionados ao exercício²²². Em uma interação tradicional, o usuário decide pela prática de regular de um exercício, como a corrida de rua, e utiliza de um aplicativo para registrar seus exercícios, tempo, calorias. O aplicativo constitui uma ferramenta passiva que simplesmente armazena e exibe dados, portanto, o usuário age sozinho.

Em uma interação persuasiva, o aplicativo atua como uma ferramenta ativa, de modo que utiliza o design de comportamento para garantir o interesse do desenvolvedor, quais sejam, o engajamento contínuo e a compra de uma assinatura *premium*. O engajamento implicaria em um canal de comunicação que viabilizaria a publicidade e propaganda e a assinatura *premium* representaria o preço pelo uso do serviço do desenvolvedor. O aplicativo monitora o usuário a fim de determinar sua motivação e capacidade, aplicando gatilhos que permitem a modulação dos níveis

²¹⁹ MELLO, 2001, p. 91.

²²⁰ THEODORO JÚNIOR; FIGUEIREDO, 2021, p.113.

²²¹ MELLO, op. cit., p. 91.

²²² FOGG, 2003, p. 70.

desse eixo o que conduz ao comportamento.

O termo de uso indica o trato das informações do usuário para aplicação de *design* de comportamento, apresenta então, a realização do centro de interesse do desenvolvedor.

Usamos classificação algorítmica para determinar que tipos de conteúdo (como atividade, publicação, recomendação de rota) mostrar em seu *feed*. Os principais parâmetros para essas recomendações podem incluir o tipo de esporte praticado, engajamento do usuário com o tipo de conteúdo (por exemplo, impressões, cliques), recursos de atividades (por exemplo, uploads de atividades, distância média de corrida), uso de aplicativos (por exemplo, participações em desafios, participações em clubes), e informações demográficas básicas (idade, gênero, tempo de uso) e informações de localização, quando relevantes para a recomendação (por exemplo, para recomendações de desafios e rotas), bem como sua rede (alguém que você segue entrou neste Clube)²²³.

Os negócios jurídicos são declarações de vontade destinadas a produção de efeitos jurídicos queridos pelo agente, onde o fundamento e os efeitos assentam na vontade que atua em conformidade com os preceitos legais²²⁴. A manifestação da vontade do usuário, qual seja, a adesão a proposta do aplicativo e ao pagamento de um preço é construída pela interação persuasiva humano-computador. Entretanto, o centro de interesse é condizente, não pela legítima vontade do usuário, mas, sim, pelo constructo tecnológico sobre o viés do desenvolvedor.

Outra perspectiva consiste nos efeitos dos contratos sobre o mercado. As relações jurídicas decorrentes do uso de algoritmos com fins de persuasão têm o potencial de agir de modo indireto à medida que impactam o mercado. A arquitetura de escolha influencia no processo decisório daqueles que desconhecem a gênese dos fatos jurídicos antecedentes, subvertendo o fundamento na formação de preços.

Esse capítulo abordará os negócios jurídicos digitais, cuja concepção é arquitetada na sociedade da informação. O objetivo consiste na reflexão crítica da relação jurídica negocial numa perspectiva que considere a declaração de vontade um comportamento decorrente da interação algorítmica e influência da tecnologia persuasiva nos planos da existência e validade do negócio jurídico. Para esse desiderato, será abordado as espécies de negócios jurídicos digitais e suas principais

²²³ STRAVA. **Termos de serviços Strava**. Disponível em: <https://www.strava.com/legal/terms?hl=pt-BR> Acesso em: 10 dez. 2025.

²²⁴ PEREIRA, 2024, p. 407.

características a fim de compreender como a persuasão algorítmica impacta na sua existência de maneira direta e indireta. Por fim, será tratada a interferência da estruturação das interfaces digitais e como ela afeta o consentimento do usuário no plano da validade.

4.1 OS NEGÓCIOS JURÍDICOS DIGITAIS

O contrato é um negócio jurídico por excelência. Trata-se de um fato jurídico advindo de uma declaração de vontade que o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos pelas partes, respeitados dos pressupostos de existência, validade e eficácia²²⁵. Segundo Arnoldo Wald, “o contrato é um ato jurídico bilateral, pois depende de no mínimo duas declarações de vontade, visando criar, modificar ou extinguir obrigações”²²⁶.

A sociedade da informação ampliou as possibilidades das relações negociais pela utilização dos meios telemáticos. O ambiente digital caracteriza-se como o espaço virtual interconectado por meio da internet que abarca toda a estrutura tecnológica que permita a criação, o armazenamento, a transmissão e a recepção de dados e informações²²⁷.

A recorrência e escalabilidade do uso da internet e dos computadores possibilitou os contratos digitais que conforme o artigo 2.027-AO do Projeto de Lei 4 de 2025 constituem declaração de vontade em ambiente digital com vistas a criação de relação jurídica.

Entende-se por contrato digital todo acordo de vontades celebrado em ambiente digital, como os contratos eletrônicos, pactos via aplicativos, e-mail, ou qualquer outro meio tecnológico que permita a comunicação entre as partes e a criação de direitos e deveres entre elas, pela aceitação de proposta de negócio ou de oferta de produtos e serviços²²⁸.

Os contratos eletrônicos, que se distinguem do contrato escrito, impresso e assinado, pela utilização de recursos informáticos e de telecomunicação para

²²⁵ AZEVEDO, 2002, p.16.

²²⁶ WALD, Arnoldo. **Curso de direito civil brasileiro: obrigações e contratos**. 12. ed. Editora Revista dos Tribunais, 1988, p. 161.

²²⁷ BRASIL, 2025.

²²⁸ Ibid., p. 215.

transmissão e manifestação da vontade das partes de contratar²²⁹. Trata-se de espécie de contrato digital.

Os contratos eletrônicos se diferenciam dos contratos informáticos. Enquanto estes têm por objeto bens e serviços relacionados a informática, aqueles têm na sua forma a peculiaridade da contratação ser feita por meio da informática²³⁰. Nesse sentido a compra de um *software* para gestão de estoques seria um exemplo de contrato informático, enquanto a compra de um eletrodoméstico em um portal na internet constituiria em um contrato eletrônico.

De acordo com José Fernando Márquez, os contratos eletrônicos “em sentido estrito, são aqueles contratos que se aperfeiçoam mediante um intercâmbio eletrônico de dados de computador para computador.”²³¹ A maneira que a estrutura tecnológica é utilizada para manifestação da vontade pode variar, isso implica por parte da doutrina na categorização dos contratos eletrônicos em interativos, interpessoais e intersistêmicos.

Os contratos eletrônicos interativos decorrem da interação direta entre o sujeito de direito e um sistema pré-programado²³², a proposta é estática a qual se aperfeiçoa pelo aceite mediante a manifestação volitiva do usuário. Trata-se de um contrato de adesão, tendo em vista o seu conteúdo ser pré-constituído, “uma das partes tem de aceitar, em bloco, as cláusulas estabelecidas pela outra, aderindo a uma situação contratual que encontra definida em todos os seus termos”²³³. O usuário interage com um sistema destinado ao processamento eletrônico da informação disponibilizado por outra pessoa e com os termos predefinidos de modo unilateral e não simultâneo.

Os contratos eletrônicos interpessoais, o computador é utilizado como meio de

²²⁹ JOVANELLE, Valquíria de Jesus. **Aspectos jurídicos dos contratos eletrônicos**. 2012. 133 f. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) – Departamento de Direito Comercial da Faculdade de Direito de São Paulo. São Paulo, 2012, p. 52. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-30102012-094950/pt-br.php>. Acesso em: 09 fev. 2026.

²³⁰ TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito Digital e Processo Eletrônico**. 9. ed. São Paulo: Saraiva Jur., 2025, p.327. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788553624317/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²³¹ MÁRQUEZ, José Fernando. **Contratos en tiempos de aislamiento. Los contratos electrónicos**. In: EHRHARDT JÚNIOR, Marcos; CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo (Coord.). *Direito Civil e tecnologia*. 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022. t. II. p. 763. “*En un sentido estricto, se trata de aquellos contratos que se perfeccionan mediante un intercambio electrónico de datos de ordenador a ordenador*” (Tradução nossa).

²³² REBOUÇAS, Rodrigo Fernandes. **Contratos eletrônicos: formação e validade: aplicações práticas**. 2. ed. São Paulo: Almedina, 2018, p.124. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584933105/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²³³ GOMES, Orlando. **Contratos**. 28. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2022, p.139. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559645640/>. Acesso em: 02 mai. 2026.

comunicação entre as partes²³⁴, a proposta é dinâmica tendo em vista a manifestação volitiva em ambos os polos da negociação. As partes manifestam sua vontade e celebram o acordo por meio de computadores conectados à internet, sem intermediação automatizada direta. Essa categoria representa apenas a utilização da infraestrutura tecnológica para o aperfeiçoamento do contrato.

Nos contratos eletrônicos intersistêmicos, a forma de declaração de vontade é automatizada e realizada entre dois sistemas interligados não havendo interferência direta e interativa do sujeito de direito, apenas o contato entre dois sistemas²³⁵.

As partes que figuram nesta relação contratam as regras que regerão a comunicações e transações realizadas eletronicamente, tratando-se aqui de uma comunicação intersistêmica, na qual os sistemas de computador dos contratantes se interligam para a comunicação. Assim, a atuação humana e, conseqüentemente, a manifestação volitiva, não aparece em cada negócio jurídico realizado, mas apenas em momento anterior, quando da programação dos computadores para que ajam de determinada maneira²³⁶.

O Intercâmbio Eletrônico de Dados, também conhecido como *Electronic Data Interchange* (EDI), é a troca automatizada de documentos comerciais entre organizações²³⁷. Trata-se de uma das principais formas de exteriorização da vontade automatizada a partir de uma complexa infraestrutura de tecnologia da informação²³⁸.

Em termos gerais, pessoas jurídicas autônomas utilizam uma rede integrada para troca de dados atinentes aos níveis adequados de produção e demanda, desse intercambio informacional decorrem transações automatizadas que mantêm a cadeia de suprimento.

Apesar dos contratos eletrônicos não conterem um ato humano, visto que são realizados num suporte digital, não prescindem da vontade das partes²³⁹. Os atos jurídicos dos representantes das empresas envolvidas são antecedentes para programação e atualização. Nenhuma ação humana ocorre quando da emissão dos documentos que efetivam as relações jurídicas. Logo, a manifestação de vontade das operações ocorre quando os sistemas aplicativos são programados para a realização

²³⁴ JOVANELLE, 2012, p. 88.

²³⁵ REBOUÇAS, 2018, p.127.

²³⁶ JOVANELLE, op. cit., p. 87.

²³⁷ AMAZON. **O que é EDI (Intercâmbio eletrônico de dados)?** Disponível em: <https://aws.amazon.com/pt/what-is/electronic-data-interchange/> Acesso em 13 fev. 2026.

²³⁸ REBOUÇAS, op. cit., p. 128.

²³⁹ LAWAND, Jorge José. **Teoria geral dos contratos eletrônicos**. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2003, p. 138.

de cada uma das comunicações eletrônicas.

Considerando a existência do contrato antecedente, a utilização do Intercâmbio Eletrônico de Dados dispensaria a declaração expressa da vontade, tendo em vista as circunstâncias e o uso a que foram predefinidos ao autorizarem a constituição dos contratos intersistêmicos. De acordo com o artigo 111 do Código Civil, “o silêncio importa anuência, quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, e não for necessária a declaração de vontade expressa²⁴⁰”.

Nesse sentido, “a interpretação do silêncio como manifestação de vontade decorre do texto legal ou de costumes ou praxes comerciais ou finalmente da própria convenção existente entre as partes”²⁴¹. O contrato antecedente, portanto, tornaria válida as relações jurídicas decorrentes dos contratos intersistêmicos, não pela ausência de declaração da vontade, mas pelo silêncio das partes em relação aos efeitos.

Em síntese, o modo como a estrutura tecnológica é utilizada para manifestação da vontade pode variar no processo de formação dos contratos eletrônicos. Nos contratos interativos a relação é entre a pessoa e computador, nos interpessoais, a relação é entre pessoas e no intersistêmicos, a relação é entre computadores, mas em todas as categorias existe uma manifestação de vontade humana que deu origem aos negócios jurídicos firmados.

Os avanços tecnológicos no campo da inteligência artificial e da automação tem repercutido mudanças na forma que os negócios jurídicos são concebidos e executados colocando em questão a tradicional noção de consentimento livre e informado²⁴². Isso porque, vislumbra-se um cenário onde a confiança algorítmica sobrepuja a confiança institucional.

O objetivo da confiança é tornar a vida social previsível de forma a antecipar o impacto do comportamento e facilitar a colaboração entre as pessoas. Arnold Wald ao tratar do princípio contratual da boa-fé menciona o § 157 do Código alemão que cuida da interpretação dos contratos, dizendo que “deve fazer-se com lealdade e confiança, observados os usos de relacionamento”²⁴³. Isso porque “a confiança busca reduzir a incerteza e o risco relacionados à colaboração, esforçando-se para antecipar as

²⁴⁰ BRASIL, 2002.

²⁴¹ WALD, 1988, p. 172.

²⁴² FALEIROS JÚNIOR, 2025, p. 12.

²⁴³ WALD, op. cit., p. 164.

possíveis consequências do comportamento em situações de risco”²⁴⁴.

A persecução da segurança na execução contratual encontrou, na tecnologia, alternativas. A *blockchain* constitui uma base de dados digital descentralizada e distribuída²⁴⁵ que possibilita criar um livro-razão e compartilhá-lo em uma rede de grupos independentes²⁴⁶. Essa tecnologia visa propiciar a inviolabilidades das transações, ainda que sem a presença de intermediários.

A ideia do *Blockchain* é que o usuário inicie sua transação usando sua assinatura digital. Em seguida, usuários transmitem essa transação para os nós. Um ou mais nós começam a validar a transação. Após a transação ser validada, ela é registrada em um bloco. E esses blocos são constantemente enviados pela rede aos outros nós encadeando com outros blocos já existentes, pelo protocolo do *Blockchain*²⁴⁷.

A *Blockchain* viabiliza transações entre partes que não se conhecem e não possuem motivos para confiar entre si, pois, as transações são executadas somente quando as condições programadas são atingidas²⁴⁸, tal atributo reflete a confiança algorítmica. Da imutabilidade das informações que são inseridas em uma *blockchain* emerge os chamados contratos inteligentes, os *smart contracts*.

Os contratos inteligentes “são códigos, programas computacionais, autoexecutáveis, que, por serem processados em uma infraestrutura descentralizada (*blockchain*), trazem maior resiliência a mudanças”²⁴⁹. De acordo com Daniella Losasso Goerck constituem “plataformas eletrônicas automatizadas que visam proteger, liquidar acordos e executar de forma autônoma as manifestações de vontade das partes envolvidas em determinado negócio jurídico”²⁵⁰.

²⁴⁴ PASETTI, Marcelo; OLIVEIRA, Nythamar de. Repensando a segurança da inteligência artificial com base na confiança: Proteção contra a discriminação algorítmica. **Veritas**. Porto Alegre, v. 69, n. 1, p. 1-13, 2024, p. 4. Disponível em: <https://revistaseletronicas.pucrs.br/veritas/article/view/45911>. Acesso em: 15 fev. 2026.

²⁴⁵ MARCHESIN, Karina Bastos Kaehler. **Blockchain e smart contracts: as inovações no âmbito do Direito**. São Paulo: Expressa, 2022, p.14. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555599398/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²⁴⁶ LAURENCE, Tiana. **Blockchain Para Leigos**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019, p.8. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788550808024/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²⁴⁷ MORAES, Alexandre Fernandes de. **Bitcoin e Blockchain: a revolução das moedas digitais**. São Paulo: Expressa, 2021, p.16. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786558110293/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²⁴⁸ MARCHESIN, op. cit., p.14.

²⁴⁹ UHDRE, Dayana de Carvalho. **Blockchain, tokens e criptomoedas: análise jurídica**. São Paulo: Almedina, 2021, p. 51. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556271859/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²⁵⁰ GOERCK, Daniella Losasso. **Contratos Eletrônicos, Smart Contracts e Responsabilidade Civil**. São Paulo: Almedina, 2023, p.117. E-book. Disponível em:

Por exemplo, um *smart contract* pode ser programado para liberar um pagamento automaticamente quando uma determinada condição for cumprida, como a entrega de um produto. Destarte, a contribuição tecnológica exerce o seu papel na execução do contato, trazendo a previsibilidade e a confiança no cumprimento daquilo que fora avençado.

No entanto, enquanto os algoritmos se destinam a organizar um conjunto de instruções a serem realizadas numa ordem sequencial para solucionar um determinado entrave, a inteligência artificial perpassa essa incumbência²⁵¹. Isso porque o seu comportamento complexo e independente da intervenção humana a diferencia das outras formas de automação²⁵².

Nesse sentido, a habilidade da inteligência artificial de interpretar informações externas, aprender com elas e usar esse conhecimento para alcançar objetivos e tarefas específicas por meio de uma adaptação flexível, traz novos desafios ao direito negocial e ao conceito de autonomia privada.

De acordo com Scholz, “os contratos algorítmicos são contratos nos quais uma ou mais partes utilizam um algoritmo para determinar se devem se vincular ou de que forma devem se vincular”²⁵³. Os termos são determinados pelos algoritmos e não por uma pessoa.

Enquanto os contratos eletrônicos são essencialmente versões digitais de contratos tradicionais, e os *smart contracts* automatizam execução com base em códigos previamente definidos na *blockchain*, os contratos algorítmicos representam uma nova categoria conceitual, mais complexa e dinâmica. Nesta última categoria, decisões e execuções contratuais são influenciadas por sistemas algorítmicos capazes de aprendizado e adaptação a partir de dados²⁵⁴.

Os contratos algorítmicos representam a delegação da autonomia da vontade a um sistema computacional. Diferentemente dos contratos inteligentes, em que os termos e a amplitude dos efeitos negociais são pré-definidos por uma estrutura

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556278773/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²⁵¹ FRANÇA NETTO, Milton Pereira de; EHRHARDT JÚNIOR, Marcos. **A inteligência artificial e os riscos da discriminação algorítmica**. In: EHRHARDT JÚNIOR, Marcos; CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo. Direito Civil e tecnologia. 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022. t. II. p. 150.

²⁵² TEIXEIRA, 2025, p.223.

²⁵³ SCHOLZ, Lauren Henry. Algorithmic contract. **Stanford Technology Law Review**. Stanford, v. 20, p. 141, 2017, p. 134. Disponível em:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2747701. Acesso em: 02 abr. 2026.

“Algorithmic contracts are contracts in which one or more parties use an algorithm to determine whether to be bound or how to be bound.” (Tradução nossa).

²⁵⁴ FALEIROS JÚNIOR, 2025, p. 39.

estática, a mutabilidade dos contratos algorítmicos impossibilita a previsibilidade dos efeitos queridos por uma estrutura dinâmica.

A negociação de Alta Frequência (*High Frequency Trading* – HFT), trata-se da negociação computadorizada de produtos financeiros por meio de algoritmos proprietários,²⁵⁵ isto é, uma técnica de negociação algorítmica. Os algoritmos processam dados massivos, identificando padrões invisíveis a humanos e prevê movimentos de mercado com precisão, executando *trades* em microssegundos. A negociação de Alta Frequência “implica em uma grande variedade de riscos para o funcionamento do mercado e para o patrimônio dos investidores”²⁵⁶.

Segundo Januário, o processo de formação de preços poderia ser prejudicado, tendo em vista que uma ordem gerada por algoritmos inviabilizaria o conhecimento dos fundamentos econômicos representando um risco a qualidade do mercado²⁵⁷. Além disso, as ordens geradas impactam no preço dos ativos ao passo que constituem em gatilho para o comportamento do investidor no mercado.

A partir dos contratos algorítmicos a evolução dos contratos no ambiente digital não se limitou a uma mera transição de suporte físico para o eletrônico. A princípio, os contratos eletrônicos interativos, interpessoais e intersistêmicos mantiveram a estrutura clássica do negócio jurídico, servindo o computador como ferramenta de veiculação da vontade humana, no entanto a emergência dos contratos algorítmicos instaura uma nova perspectiva na teoria geral dos contratos.

Nos contratos eletrônicos intersistêmicos, a autonomia privada se manifesta de forma plena na programação prévia e estática das regras de transação, nos contratos algorítmicos, a vontade é delegada a sistemas dotados de capacidade adaptativa. Destarte, a determinação do “se” e do “como” contratar passa a ser um produto do processamento de dados e da aprendizagem de máquina, distanciando do resultado da intenção original do sujeito de direito.

Portanto, a distinção entre esses modelos é fundamental para a análise da

²⁵⁵ NASDAQ. **High Frequency Trading (HFT)**. Publicado em: 10 mai. 2017. Disponível em: <http://www.nasdaq.com/investing/glossary/h/high-frequency-trading#ixzz3xkqhACe4>. Acesso em: 17 fev. 2026. “Refers to computerized trading using proprietary algorithms” (Tradução nossa).

²⁵⁶ JANUÁRIO, Túlio Felipe Xavier. Inteligência artificial e manipulação do mercado de capitais: uma análise das negociações algorítmicas de alta frequência (high-frequency trading – HFT) à luz do ordenamento jurídico brasileiro. **Revista Brasileira de Ciências Criminais**. São Paulo, v. 186, n° 186, p. 1-44, 2024, p. 9. Disponível em: <https://publicacoes.ibccrim.org.br/index.php/RBCCRIM/article/view/1684/1131>. Acesso em: 17 fev. 2026.

²⁵⁷ Ibid., p. 11.

existência do negócio jurídico, pelo menos como o conhecemos. Enquanto nos contratos eletrônicos a declaração da vontade apenas utiliza do meio digital, nos contratos algorítmicos ela é, muitas vezes, formulada pelo próprio meio. Essa constatação permite, na seção seguinte, investigar como a tecnologia persuasiva atua precisamente nessa lacuna entre a delegação algorítmica e a real intenção do contratante, colocando sob suspeita o suporte fático que sustenta a autonomia privada.

4.2 A PERSUASÃO ALGORÍTMICA DIRETA E A EXISTÊNCIA DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

A substituição da presença física pela interação mediada por uma estrutura digital não apenas representa uma alteração na forma da declaração, mas repercute diretamente na compreensão do suporte fático do negócio jurídico. O ambiente digital apresenta as circunstâncias que fazem com que o clique seja visto socialmente como dirigido a produção de efeitos jurídicos. Nessa perspectiva, o uso de computadores com objetivo de mudar o comportamento dos usuários no contexto do capitalismo de vigilância exige uma releitura da teoria geral do negócio jurídico, quanto aos elementos existenciais.

A persuasão algorítmica direta consiste na interação em uma estrutura algorítmica desenvolvida para modulação de comportamento. O usuário utiliza-se de computadores que foram projetados para adequação dos níveis de motivação e habilidade através de gatilhos com vistas a um comportamento delineado pelo desenvolvedor. Os estímulos sensoriais promovem a exteriorização volitiva marcada pela dinâmica da unicidade do clique e pela simultaneidade da coleta de dados em ambiente digital que retroalimenta esses sistemas interativos.

A exteriorização da vontade com vistas ao reconhecimento social do negócio pode ser a de uma declaração ou de um comportamento. A declaração consiste em um ato consciente cujo conteúdo é destinado a outros, enquanto o comportamento é destinado a esgotar o seu resultado em uma modificação objetiva da situação de fato preexistente²⁵⁸. Contudo, o comportamento pode assumir no ambiente social significado de declaração, embora não se destine a dar notícia de si a determinados destinatários²⁵⁹.

²⁵⁸ BETTI, 2008, p. 190-191.

²⁵⁹ Ibid., p. 192.

À medida que ocorre a modulação comportamental decorrente da persuasão algorítmica, o comportamento pode revestir-se de características que o permitem ser reconhecido socialmente como uma declaração de vontade. Isso porque a dinâmica negocial do ambiente digital envolve particularidades que devem ser consideradas, pois, os elementos essenciais ao negócio jurídico se conjugam em uma perspectiva relacional humano-computador.

De acordo com a teoria geral, existem elementos que são essenciais ao negócio jurídico. Os elementos gerais são comuns a todos os negócios jurídicos e se subdividem em intrínsecos (forma, objeto e circunstâncias negociais) e extrínsecos (agente, lugar e tempo do negócio)²⁶⁰. Contudo, o negócio no ambiente digital implica variações desses elementos que impactam a percepção quanto a sua existência.

A forma é o meio pelo qual o agente expressa a sua vontade. Através dela é que o negócio jurídico se torna reconhecível aos outros²⁶¹. Nos negócios jurídicos digitais a intenção de contratar geralmente é manifesta por cliques, assim, a declaração de vontade como elemento nuclear do suporte fático acaba por se confundir com os reflexos do condicionamento digital.

O artigo 107 da Lei 10.406/2002 prevê que a validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir²⁶². A norma jurídica pode instituir um meio técnico para a exteriorização da vontade a fim de garantir a legitimidade da expressão exterior do querer do agente em sua projeção ambiental²⁶³. Contudo, vigora em nosso ordenamento o princípio da forma livre onde a imprescindibilidade de uma forma de contratação não constitui a regra²⁶⁴.

O desenvolvimento tecnológico demanda uma estrutura normativa flexível sem olvidar das garantias necessárias a segurança jurídica. O artigo 2.027-AT do Projeto de Lei nº 4 de 2.025 pontua que “os contratos digitais, em regra, são considerados informais e não solenes²⁶⁵” o que considera a mobilidade necessária a inovação tecnológica e o desprendimento a um formalismo incompatível com o ambiente digital.

No plano da existência importa apenas a realidade da existência, em saber, se o suporte fático suficiente se compôs dando ensejo à incidência²⁶⁶. Logo, a

²⁶⁰ AZEVEDO, 2002, p. 34.

²⁶¹ BETTI, 2008, p. 190.

²⁶² BRASIL, 2002.

²⁶³ PEREIRA, 2024, p. 417.

²⁶⁴ GOMES, 2022, p. 85.

²⁶⁵ BRASIL, 2025.

²⁶⁶ MELLO, 2001, p. 83.

exteriorização da vontade consciente que constitui o elemento nuclear do suporte fático prescinde do formalismo contratual, em regra, nos contratos digitais. O que não significa uma ausência de forma e sim uma liberdade para exteriorização. A forma como elemento essencial do negócio jurídico é imprescindível para a sua existência. Logo, a aplicação do princípio da forma livre não representa a inexistência de forma e sim a possibilidade legal de aplicação de uma forma não prescrita pela lei²⁶⁷.

O clique e as diversas formas de manifestações possíveis no ambiente digital têm como característica a simplicidade e facilidade na sua execução. As diversas formas de interação, mesmo as não jurídicas, se utilizam do mesmo ato para sua ocorrência. Assim, o clique, constitui uma unidade fundamental de comportamento nesse ambiente digital.

Quando o usuário navega em uma rede social, através de um clique, ele “curte uma foto” em determinado perfil. A natureza desse ato constitui um fato social, um acontecimento sem relevância jurídica. A relação entre quem “curtiu a foto” e aquele que recebeu a curtida carece de conteúdo patrimonial e não cria qualquer vínculo jurídico. Se o usuário deixar de “curtir a foto”, segundos depois, não há inadimplemento, rescisão ou necessidade de perdas e danos.

Contudo, se o usuário navega em um *marketplace*, o mesmo clique, no botão finalizar o pedido, pode representar um contrato de compra e venda eletrônico. A natureza do ato constitui um negócio jurídico e acarreta implicações de conteúdo patrimonial e o vínculo jurídico passa a existir. Portanto, o ambiente digital promove uma homogeneidade do ato que reduz a percepção consequencial pelo menor esforço motor. Isso permite ao usuário transitar do fato social para o negócio jurídico sem a devida consciência do clique e a prescindibilidade de forma especial para a declaração da vontade corrobora para tal.

Essa dinâmica tem sido explorada por algumas empresas, a exemplo do Byte Dance, que criou uma funcionalidade na plataforma a partir da convergência de entretenimento, recomendação algorítmica e vendas, o TikTok Shop. O algoritmo processa dados como tempo de visualização, interações e padrões de consumo, para recomendar produtos correspondentes ao perfil de cada usuário, que sem sair da plataforma, pode adquirir produtos ou serviços²⁶⁸.

²⁶⁷ AZEVEDO, 2002, p. 126.

²⁶⁸ SERASA EXPERIAN. **TikTok Shop em 2026: estratégias de vendas para o Brasil**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/tiktok-shop/> Acesso em: 29 abr. 2026.

Portanto, no ambiente digital, o princípio da forma livre como regra e o uso dos algoritmos para modulação de comportamentos permitem a formalização de negócios jurídicos a partir da espontaneidade dos reflexos do condicionamento digital. Isso decorre do potencial uso da tecnologia persuasiva a fim de revestir o comportamento do caráter de declaração que vincule o usuário e torne o ato socialmente reconhecível.

O objeto corresponde a todo o conteúdo do negócio jurídico. Constitui um elemento preceptivo relativo a uma matéria de autonomia privada²⁶⁹ que lhe confere um caráter normativo aos interesses da relação. Trata-se do bem jurídico ou prestação sobre o qual recairão os efeitos do negócio, o que remete a relevância de assegurar a validade e a segurança jurídica mediante certos requisitos²⁷⁰. De acordo com o artigo 104, inciso II da Lei 10.406/2002 a validade requer um objeto lícito, possível, determinado ou determinável²⁷¹.

Em que pese a divergência doutrinária quanto a distinção entre objeto e conteúdo,²⁷² a discussão desse trabalho se limita às implicações da tecnologia persuasiva sobre os elementos essenciais a existência do negócio jurídico. Logo, a posição adotada é que “por objeto do negócio jurídico deve-se entender todo o seu conteúdo²⁷³”. Composto pelas diversas cláusulas e disposições estabelecidas pelas partes, todo negócio jurídico tem um conteúdo²⁷⁴.

O objeto do negócio jurídico corresponde ao que as partes decidiram, isto é, o plano de ação estabelecido. Contudo, existem situações que o declarante não estabelece o conteúdo do negócio, simplesmente adere, como é o caso dos contratos de adesão²⁷⁵. No contrato de adesão o conteúdo é pré-constituído por uma das partes inexistindo a livre discussão prévia que normalmente precede a formação dos contratos, o consentimento manifesta-se pela simples adesão²⁷⁶.

No ambiente digital existe a predominância dos contratos de adesão, diante da necessidade de padronização que garanta maior rapidez na celebração, o assentimento na maioria das vezes é resultado de um clique. A incorporação de

²⁶⁹ BETTI, 2008, p. 229.

²⁷⁰ FALEIROS JUNIOR, 2025, p. 88.

²⁷¹ BRASIL, 2002.

²⁷² THEODORO JUNIOR, Humberto. **O contrato e sua função social**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014, p.100. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/978-85-309-5653-0/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

²⁷³ AZEVEDO, 2002, p. 134.

²⁷⁴ THEODORO JUNIOR, op. cit., p. 100.

²⁷⁵ AZEVEDO, op. cit., p. 134.

²⁷⁶ GOMES, 2022, p. 139.

algoritmos a essa espécie de contratos, capturam o comportamento, personalizam experiências e ajustam cláusulas a partir dos dados do próprio usuário, deslocando o diálogo entre vontades para um modelo de predição automatizada²⁷⁷.

Os contratos algorítmicos incompletos (*gap-filling*), utilizam a precificação dinâmica que levam em conta as informações do mercado sobre o potencial comprador específico para determinar qual preço oferecer²⁷⁸. Práticas como *geoblocking*, negativa de oferta, e *geopricing*, que consiste na cobrança de valores distintos para o mesmo objeto de contratação em razão da geolocalização²⁷⁹, seguem essa lógica de modulação do conteúdo negocial.

O uso da tecnologia nos contratos em ambiente digital gera além da assimetria de poder econômico, uma assimetria informacional radical, no qual o usuário além de desconhecer o conteúdo, desconhece o modo como esse conteúdo foi gerado²⁸⁰. A delimitação e determinação de um conteúdo para que haja um negócio jurídico se estende a tudo aquilo cuja expressão ou execução é necessária, segundo a consciência social e a ordem jurídica, para a declaração ou comportamento possa desempenhar a função econômico-social tipicamente designada pelo seu nome²⁸¹.

Contudo, os contratos de adesão no ambiente digital não se apresentam como formulários padronizados de conteúdo estáticos, mediante o uso de algoritmos e arquitetura de escolha, emerge uma estrutura distinta da estabelecida pela consciência social e pela ordem jurídica que se confunde com outras categorias à medida que desempenha sua função econômica-social. Convém exemplificar.

Assim, considere uma plataforma de *e-commerce* que utilizam os dados de navegação do usuário a fim de oferecer preços distintos para o mesmo produto a usuários diferentes. O objeto do negócio jurídico não é advindo de uma adesão a termos fixos, mas uma modulação em tempo real que ignora a consciência social da igualdade de oferta, transformando o contrato de adesão em um contrato de exclusão para aqueles cujo perfil preditivo indica menor elasticidade de preço.

²⁷⁷ SANTANA, Juracy Martins; FERREIRA, Rafael Freire; SANTANA, Yuri dos Santos. Contratos por adesão na sociedade algorítmica: autonomia privada ou submissão programada? **Revista Jurídica Gralha Azul**. Curitiba, v. 1, n° 28, 2025, p. 96. Disponível em: <https://revista.tjpr.jus.br/gralhaazul/article/view/197>. Acesso em: 2 mai. 2026.

²⁷⁸ SCHOLZ, 2017, p. 141.

²⁷⁹ SCHMITT, Cristiano Heineck; OLIVEIRA, Camila Possan de. Prática de discriminação do consumidor em razão da sua localização geográfica: *geopricing* e *geoblocking*. In: EHRHARDT JÚNIOR, Marcos; CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo. **Direito Civil e tecnologia**. 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2021, p. 297, t. I.

²⁸⁰ SANTANA; FERREIRA; SANTANA, op. cit., p. 99.

²⁸¹ BETTI, 2008, p. 232.

Portanto, “o que de fato caracteriza o negócio jurídico é ser ele uma declaração de vontade, uma manifestação de vontade qualificada por um modelo cultural que faz com que ela socialmente seja vista como juridicamente vinculante²⁸²”.

O negócio jurídico como uma declaração volitiva que visa a produção de efeitos jurídicos, apresenta uma interdependência entre a declaração de vontade e a norma que a qualifica. A declaração de vontade para o negócio jurídico de acordo com a doutrina pandectista é composta pela (*Handlungswille*), vontade de escolher um comportamento para a declaração, (*Erklärungsbewusstsein*), vontade de declarar e (*Geschäftswille*), vontade de conteúdo²⁸³.

Contudo, essa correspondência existe apenas nas hipóteses normais, pois, “uma vez que, não sendo à vontade parte deste, poderá haver negócio sem um, sem outra, ou sem todas aquelas vontades [...]”²⁸⁴. Isso porque, na sociedade um ato só é reconhecível pelos outros através da sua forma, “o conteúdo é aquilo que o negócio é intrinsecamente considerado”²⁸⁵, ou seja, o que o sujeito pode fazer (capacidade) ou pretende que o outro faça (motivação).

Portanto, quando um computador executa a compra de um ativo financeiro sem o clique do seu usuário, simplesmente por uma ação automatizada, a exteriorização dessa vontade na perspectiva do mercado, representa a existência de um negócio jurídico. Não existe vontade de declarar, não existe vontade de conteúdo, nem vontade de escolher um comportamento para a declaração, a existência do negócio jurídico é percebida simplesmente pelas circunstâncias negociais.

As circunstâncias negociais são “um modelo cultural de atitude, o qual, em dado momento, em determinada sociedade, faz com que certos atos sejam vistos como dirigidos à produção de efeitos jurídicos²⁸⁶”. O uso da tecnologia persuasiva no ambiente digital projeta um ecossistema onde relação jurídica e engenharia digital se confundem diluindo o consentimento em uma forma automatizada e condicionada²⁸⁷.

Mesmo que um simples clique seja consequência de uma arquitetura de comportamento e não de uma vontade de declarar, a forma o torna reconhecível socialmente como dirigido à produção de efeitos jurídicos. Isto é, aquele ato é

²⁸² AZEVEDO, 2002, p. 134.

²⁸³ KÖHLER apud ZANINI, 2024, p. 82.

²⁸⁴ AZEVEDO, op. cit., p. 119.

²⁸⁵ BETTI, 2008, p. 187.

²⁸⁶ AZEVEDO, op. cit., p. 122.

²⁸⁷ SANTANA et. al., 2025, p. 99.

condizente com a consciência social e com a ordem jurídica que o torna idôneo a desempenhar a função econômico-social.

Portanto, a vontade negocial no mundo jurídico como pressuposto de atuação da norma jurídica que a tenha por suporte fático²⁸⁸ pode ser no ambiente digital confundida com reflexos do condicionamento. Embora a norma jurídica exija uma declaração de vontade livre e consciente como elemento nuclear do suporte fático, o comportamento decorrente da persuasão algorítmica não implica na inexistência do negócio jurídico.

Como o princípio da forma livre constitui a regra em nosso ordenamento, o clique é revestido de um caráter idôneo para a contratação. Não existe negócio sem conteúdo, qualquer que seja o objeto, aquilo que o caracteriza é a sua aptidão para receber o arranjo ou regulamentação prática que o negócio tem em vista²⁸⁹. Para isso a lei estabelece requisitos que deslocam a discussão para o plano da validade.

Logo, no plano da existência importa apenas a realidade, circunscrita em saber se o suporte fático suficiente se compôs²⁹⁰. A realidade é conhecida pelos outros através da forma, mas reconhecida pelas circunstâncias negociais que faz com que o clique, seja ele uma declaração, livre e consciente, ou um comportamento condicionado, seja visto como dirigido à produção de efeitos jurídicos.

4.3 A PERSUASÃO ALGORÍTMICA INDIRETA E A EXISTÊNCIA DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

Em decorrência do uso massivo de equipamentos informáticos e da busca de ganhos e produtividade no contexto do capitalismo de vigilância os contratos algorítmicos ascendem como espécie de contratos eletrônicos, qual seja, um negócio jurídico digital. O desenvolvimento tecnológico principalmente quanto ao uso da inteligência artificial tem apresentado uma nova perspectiva a teoria do negócio jurídico.

Como acordos automatizados que utilizam tecnologias relacionadas a inteligência artificial para execução de suas cláusulas, a decisão, se devem se vincular ou de que forma devem se vincular, não constitui mais um ato humano. Como “a exteriorização de vontade consciente constitui o elemento nuclear do suporte fático

²⁸⁸ MELLO, 2001, p. 149.

²⁸⁹ BETTI, 2008, p. 336.

²⁹⁰ MELLO, op. cit., p. 83.

do ato jurídico *lato sensu*²⁹¹, os contratos algorítmicos não se enquadrariam como negócio jurídico na perspectiva da teoria clássica. Isso porque o processo decisório, ou parte dele, é delegado aos algoritmos inteligentes.

As negociações de alta frequência são um exemplo. Como espécie de contrato algorítmico, trata-se de uma técnica de negociação algorítmica que permite transacionar “um elevadíssimo número de ordens de compra e venda em um curto espaço de tempo, com base nas informações sobre o mercado obtidas e processadas pelo algoritmo²⁹²”. Ocorre que investidores humanos também participam desse mercado e transacionam ordens com base nas informações e oscilações na precificação dos ativos. Como as negociações de alta frequência tem o potencial de promover oscilações significativas no mercado, as decisões desses investidores restariam prejudicadas.

Nesse sentido, não se trata aqui de uma tecnologia persuasiva que atua de modo direto. Isso porque ela não foi projetada, nem idealizada, com fundamento em um modelo comportamental. Entretanto, a atuação dos algoritmos na promoção de oscilações de preço dos ativos no mercado, produz gatilhos necessários ao comportamento dos investidores.

A persuasão algorítmica indireta consiste na interação em um ambiente digital em que a estrutura algorítmica não foi desenvolvida para modulação comportamental. Os níveis de motivação e habilidades são adequados por gatilhos independentes de uma tecnologia persuasiva. Os estímulos sensoriais são advindos do próprio ecossistema, consequentes da interação descompromissada em relação a um sistema algorítmico, na maioria das vezes desconhecida pelo usuário.

Como o ambiente apresenta circunstância negociais, a perspectiva em relação aos atos faz com que eles sejam vistos como dirigidos à produção de efeitos jurídicos. Convém exemplificar. A Bolsa de valores de Nova York testemunhou a maior queda de suas ações em décadas, o fato ficou conhecido como o *flash crash* de 2010. Muito além do cenário econômico apresentado, o fato foi atribuído o grande volume de ordens de compra e venda.

O relatório oficial da *Securities and Exchange Commission* e da *Commodity Futures Trading Commission* descreveu um efeito “batata quente” quando as empresas de negociação de alta frequência

²⁹¹ MELLO, 2001, p. 148.

²⁹² JANUÁRIO, 2024, p. 9.

começaram a comprar e revender os contratos *e-mini*. Algumas ordens foram executadas a “preços irracionais”, tão baixos quanto um centavo ou tão altos quanto US\$ 100.000,00 antes que os preços das ações retornassem aos seus níveis pré-crise por volta das 15h. Em apenas 20 minutos, 2 bilhões de ações, no valor de US\$ 56 bilhões, mudaram de mãos²⁹³.

A execução de diversas ordens de compra e venda de um determinado ativo por um sistema algorítmico gera uma liquidez que é percebida pelo investidor e potencialmente resulta em um comportamento responsivo. Logo, o gatilho que gera a adequação dos níveis de motivação e habilidade necessária ao comportamento, não decorre de uma tecnologia projetada para modulação comportamental, mas sim do impacto dos algoritmos no ambiente digital.

Assim como os elementos gerais intrínsecos, os elementos gerais extrínsecos apresentam variações em ambiente digital que demandam análise a fim de demonstrar a sua (in) adequação quanto à existência. São elementos comuns as categorias colocadas acima do negócio jurídico, mesmo não sendo parte integrante do negócio, são indispensáveis a sua existência²⁹⁴. Os atos jurídicos têm como elementos: agente, lugar e tempo. Sejam eles atos jurídicos em sentido estrito, ato-fato jurídico ou negócio jurídico.

A vontade expressa no ecossistema digital na maioria das vezes é resultante de uma relação despersonalizada, tendo em vista que o declarante ou o destinatário podem não ser quem utilize aquele computador, não compartilhe o mesmo lugar, ou declarem vontade naquele momento.

A vontade dos contratantes expressa-se pelo meio eletrônico, o que significa que a declaração negocial é transmitida mediante algoritmos que se dirigem a um receptor que os recebe e a partir do qual comunica sua aceitação. Isso produz uma grande despersonalização, visto que o emissor da vontade de contratar é um sujeito que pode não ser o dono do computador, nem quem o utiliza no momento concreto²⁹⁵.

²⁹³THE GUARDIAN. **The 2010 ‘flash crash’: how it unfolded**. Disponível em:

<https://www.theguardian.com/business/2015/apr/22/2010-flash-crash-new-york-stock-exchange-unfolded> Acesso em: 05 mai. 2026. “*The official report by the Securities and Exchange Commission and the Commodity Futures Trading Commission outlined a “hot potato” effect as the HFTs started and buying and then reselling the e-mini contracts. Some orders were executed at “irrational prices” as low as one penny or as high as \$100,000 before the share prices returned to their pre-crash levels by 3pm. In just 20 minutes, 2bn shares worth \$56bn had changed hands*”. (Tradução nossa).

²⁹⁴AZEVEDO, 2002, p. 33.

²⁹⁵DANUZZO, Ricardo Sebastian. **El impacto de la neurociencias y la inteligencia artificial en la teoría general del contrato en el Derecho Argentino**. In: EHRHARDT JÚNIOR, Marcos;

O ambiente digital permite o deslocamento da declaração no tempo e espaço. Logo, é possível enviar uma declaração que pode ser recepcionada simultaneamente ou somente daqui a três dias. Ela pode ser emitida a quilômetros de distância e ser recepcionada instantaneamente noutro lugar. Destarte, “todo fato jurídico tem data e lugar²⁹⁶”. O negócio jurídico como categoria de ato jurídico tem como pressuposto um agente, mas na emissão e na recepção da declaração é possível a atuação do computador para a existência do vínculo.

O agente constitui elemento essencial ao negócio jurídico, “assim se o negócio jurídico é uma espécie de ato jurídico, torna-se óbvio que não há negócio jurídico sem um agente²⁹⁷”. Isso porque, a declaração de vontade é advinda do sujeito e é ela que compõem o suporte fático necessário a existência do negócio jurídico.

O artigo 2.027-S do Projeto de Lei nº 4 de 2025 traz o conceito de situação jurídica digital e estabelece critérios quanto a sua constituição. Dentre outras formas, a situação jurídica digital é constituída pela existência de acordo de vontade que envolva sujeito em ambiente analógico com máquina ou equipamento digital.

Art. 2.027-S. Considera-se situação jurídica digital toda interação no ambiente digital de que resulte responsabilidade por vantagens ou desvantagens, direitos e deveres entre: I - pessoas naturais; II - pessoas jurídicas, incluindo usuários individuais, empresas, entidades governamentais e organizações não-governamentais; III - entidades digitais, como robôs, assistentes virtuais, inteligências artificiais, sistemas automatizados e outros²⁹⁸.

O que ocorre no contexto dos contratos algorítmicos não é o desaparecimento do agente da relação jurídica, pois ele continuará existindo, ao menos em momento prévio de programação ou utilização do sistema de inteligência artificial²⁹⁹. Embora a execução do contrato esteja no domínio de um computador, existe naquela automação um centro de interesse, destinado, atual ou potencialmente, à titularidade de um sujeito de direito que configura uma situação subjetiva.

CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo. Direito Civil e tecnologia. 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022. t. II. p. 262. “*La voluntad de los contratantes se expresa por el medio electrónico, lo que significa que la declaración negocia es transmitida mediante algoritmos que se dirigen a un receptor que los recibe y desde el cual comunica su aceptación. Ello produce una gran despersonalización, ya que el emisor de la voluntad de contratar es un sujeto que puede no ser el dueño de la computadora, ni quien utilice en el momento concreto.*” (Tradução nossa).

²⁹⁶ AZEVEDO, 2002, p. 33.

²⁹⁷ Ibid.

²⁹⁸ BRASIL, 2025.

²⁹⁹ FALEIROS JÚNIOR, 2025, p. 108.

Portanto, o uso dos algoritmos na autoexecução dos contratos não constitui óbice a existência dos negócios jurídicos digitais. A aparente ausência do declarante na execução é justificada pela sua atuação prévia na programação do modelo algorítmico aplicado, sendo que, é na relação jurídica constituída, que se revelará um interesse subjetivo o qual transcende o computador, pois é inerente a um sujeito.

O lugar da formação do contrato tem uma correlação entre as pessoas ausentes e presentes. Dessa forma, “o contrato entre pessoas presentes forma-se onde elas se encontram e que se realiza entre pessoas distantes uma da outra, no lugar em que foi proposto”³⁰⁰. Contudo, para o Direito, “a maior importância da determinação do local de celebração do contrato diz respeito às situações em que este seja o foro de eleição”³⁰¹.

Nos contratos eletrônicos, a formação do contrato pelos ausentes será aplicada a lei do lugar onde a proposta foi feita, desde que aceite integralmente, e a formação do contrato pelos presentes, será adotada a lei do lugar da celebração³⁰². No entanto, o ambiente digital na formação dos contratos é tratado como um sistema de comunicação e não como um lugar que ocorre a convergência do aceite e a proposta (oferta) sob a influência de fatores extrínsecos que também são determinantes para aquela relação. De acordo com o artigo 2.027-B do Projeto de Lei nº 4 de 2025 o ambiente digital é um espaço virtual de interconexão.

Art. 2.027-B. Caracteriza-se como ambiente digital o espaço virtual interconectado por meio da internet, compreendendo redes mundiais de computadores, dispositivos móveis, plataformas digitais, sistemas de comunicação online e quaisquer outras tecnologias interativas que permitam a criação, o armazenamento, a transmissão e a recepção de dados e informações³⁰³.

São inegáveis a praticidade e comodidade proporcionada pelo uso da tecnologia para as relações negociais. Contudo, a dinâmica negocial em ambiente social e digital são distintas. Os *shoppings centers* representam um lugar que incorpora ao fechamento dos espaços de circulação o condicionamento artificial³⁰⁴.

³⁰⁰ GOMES, 2022, p.101.

³⁰¹ FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: contratos**. 7. ed. Salvador: JusPodivm, 2017, p. 102.

³⁰² LAWAND, 2003, p. 153.

³⁰³ BRASIL, 2025, p. 202.

³⁰⁴ BORTOLI, Fábio. **Espaços públicos de propriedade privada: o shopping center**. 2017. 235 f. Tese (Doutorado em Arquitetura) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2017, p. 140. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/169099> Acesso em: 09 mai. 2026.

Trata-se de um conjunto planejado de lojas, destinadas à exploração de ramos diversificados de comércio e prestação de serviços que apresenta unidade arquitetônica e propriedade centralizada³⁰⁵.

Os *shoppings centers* desenvolvem estratégias de marketing projetando intencionalmente seus espaços a fim de suscitar respostas emocionais nos consumidores, dentre as quais incluem considerações sobre o ambiente geral e percepções dos cinco sentidos³⁰⁶. A aplicação de modelos comportamentais também está presente no desenvolvimento das estruturas dos *shoppings*. Vários são os esforços para possuir ambientes de loja mais agradáveis à experiência de consumo tendo em vista que a maior parte das decisões de compra ocorrem dentro do ponto de venda³⁰⁷. Entretanto a interação do agente no ambiente é limitada pelo espaço e pela estrutura disponível. A celebração ocorre do aceite da oferta.

Nas plataformas digitais, a interconectividade e processamento massivo de dados proporciona interações ilimitadas. Práticas como *geoblocking* e *geopricing* são recorrentes tendo em vista uma estrutura informacional dos rastros deixados pelo usuário que permitem a aplicação de modelos comportamentais de modo personalizado. A celebração ocorre do aceite da proposta.

Segundo a melhor doutrina, oferta e proposta se diferenciam. Enquanto a oferta tem o caráter de oferecimento de algo ao público em geral, a proposta é dirigida a uma determinada pessoa³⁰⁸. O ambiente digital permite algo imaginável no ambiente social, a transformação das ofertas em propostas. A precificação dinâmica decorrente de contratos algorítmicos pode acontecer de modo personalizado. Nos contratos eletrônicos a vinculação da proposta e o aceite somente acontecem quando as informações ingressam no computador da parte correspondente, inequivocamente, tendo em vista que eventuais problemas técnicos poderiam impedir que o contrato se

³⁰⁵ BORTOLI, 2017, p. 134.

³⁰⁶ AU-YEUNG, Chor-Sum; CHAO, Ren-Fang; CHANG, Ruei-Lian. Influence of environmental stimulation on impulse purchases in shopping malls: Application of the stimulus-organism-response framework. **International Journal of Research in Business and Social Science**. Kaohsiung City, Taiwan, v. 13, n° 4, p. 113–123, 2024, p. 114. Disponível em: <https://www.ssbfn.net/ojs/index.php/ijrbs/article/view/3321>. Acesso em: 09 mai. 2026.

³⁰⁷ COSTA, Filipe Campelo Xavier da. **Influências ambientais e o comportamento de compras por impulso: um estudo das lojas físicas e virtuais**. 2002. 215 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo. São Paulo, 2002, p. 56. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-24072003-171428/publico/TeseUSPFilipeCXdaCosta> Acesso em: 09 mai. 2026.

³⁰⁸ TEIXEIRA, 2025, p. 351.

tornasse perfeito³⁰⁹.

De acordo com o artigo 20 da Lei 8.078/1990 a oferta vincularia o proponente³¹⁰. Entretanto, um ecossistema de precificação dinâmica que a cada atualização o que ocorre é a reivindicação da experiência do usuário traduzida em dados comportamentais que modelam comportamentos futuros, apresenta-se desafiador.

Por fim, em que pese a relevância do lugar para o negócio jurídico resida na identificação das regras aplicadas a relação jurídica, a dinâmica em ambiente digital e social são distintas. Esta apresenta uma limitação estrutural e estática na oferta, enquanto aquela demonstra uma dinamicidade e ilimitadas possibilidades de propostas. O lugar apresenta fatores extrínsecos que cooperam para constituição da relação jurídica, enquanto o ambiente social busca propiciar uma atmosfera adequada para a persuasão negocial, no ambiente digital, a influência é resultado de uma interação onde o comportamento é independente, o que torna o lugar prescindível.

Logo, mesmo que o ambiente digital não seja considerado um lugar para o Direito, é onde o usuário se depara com uma quantidade e variedade de estímulos sensoriais, sua experiência virtual o projeta para como se em um lugar fosse. Portanto, o usuário está exposto a diversos gatilhos que buscam o nível ideal entre motivação e capacidade para o comportamento, mesmo que sejam autônomos.

O tempo como elemento geral intrínseco, constitui o marco existencial necessário ao negócio jurídico o qual representa a sua exata identificação. Decorrente da circunstância, da incomum prática do legislador em estabelecer um requisito temporal no suporte fático, esse elemento, assim como o lugar ficam implícitos³¹¹. A fixação do momento em que ocorre a conjugação ou o acordo volitivo expressa a formação do contrato³¹². Marcada pela fácil identificação em acordos entre presentes e várias discussões entre ausentes, esta perspectiva, não constitui objeto de análise do tempo contratual deste trabalho.

Durante todo o século XIX, o contrato teve sua gênese no consenso puro dos

³⁰⁹ TEIXEIRA, 2025, p. 355.

³¹⁰ BRASIL. **Lei nº 8.078 de 11 de setembro de 1990**. Institui o Código de Defesa do Consumidor. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [1990]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm. Acesso em: 01 mar. 2026.

³¹¹ AZEVEDO, 2002, p. 33.

³¹² PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil: contratos**. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024, p. 52. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559649167/>. Acesso em: 11 mai. 2026.

interessados³¹³. Como uma “foto das vontades” que se materializa no perfeito e porta todos os efeitos jurídicos futuros previstos pelos contratantes, representa o domínio que a vontade exerce sobre o tempo, uma ferramenta de dominação do futuro³¹⁴. O contrato apresenta-se como um instrumento que tem o condão de reduzir a aleatoriedade do porvir e dominar as circunstâncias que influem as declarações de vontade. A superveniência de acontecimentos determinantes da ruptura do equilíbrio das prestações não implicaria em nenhuma intervenção, premissa justificada pelo corolário *pacta sunt servanda*, pois foram livremente estipuladas³¹⁵.

Diante da necessidade de ordenar certas regras de segurança, o direito moderno, engendrou certas exigências materiais que poderiam ser subordinadas ao tema do formalismo a fim de conter “o intransigente respeito à liberdade individual que gerara intolerância para com a intervenção do Estado” [...] ³¹⁶. A esperada estabilidade linear cede espaço a manutenção da confiança recíproca que fundamenta a relação comercial inspirada pelos ideais da boa-fé objetiva, do equilíbrio contratual e da utilidade econômica³¹⁷. A relação jurídica comercial ganha movimento em sua análise interpretativa ampliando sua incidência para uma perspectiva social e concreta.

Na sociedade da informação, o uso de algoritmos no ambiente digital reflete um ecossistema de interações reproduzíveis em grande escala permitindo situações nunca experimentadas pela sociedade. O conjunto de instruções, sequências que visam resolver um problema específico fornecendo uma estrutura lógica para a execução e tarefas complexas, representa a possibilidade concreta da intangibilidade do conteúdo dos contratos. Não mais respaldada na “hiperbolização tipicamente liberal da autonomia privada³¹⁸”, mas na confiança algorítmica.

O *enforcement* obrigacional automatizado consiste na execução automática dos termos acordados pelas partes mediante a ativação programada em um *smart contract*³¹⁹, contrato algorítmico. A partir da contratação, o risco de inadimplemento é reduzido pela autoexecutoriedade já prevista no contrato digital que garante o seu

³¹³ PEREIRA, 2024, p. 37.

³¹⁴ OST, François. Tempo e contrato: crítica ao pacto fáustico. Tradução: Roberta Matzenbacher. **Redes: Revista eletrônica Direito e Sociedade**. Canoas, v. 6, n. 1, p. 93 – 115, jan., 2018, p. 104. Disponível em: <https://revistas.unilasalle.edu.br/index.php/redes/issue/view/217> Acesso em: 11 mai. 2026.

³¹⁵ GOMES, 2022, p. 65.

³¹⁶ Ibid., p. 65.

³¹⁷ OST, op. cit., p. 105.

³¹⁸ Ibid., p. 105.

³¹⁹ FALEIROS JÚNIOR, 2025, p. 25.

cumprimento. Nesse sentido, o contrato apropria novamente a capacidade de dominação do futuro.

A execução dos contratos algorítmicos pode produzir efeitos no mercado que impactam indiretamente no processo decisório dos agentes. Embora a gênese contratual represente uma lógica volitiva que permita ser esclarecida pela interpretação quanto aos interesses. No ambiente digital o que ocorre é uma simbiose da declaração de vontade o que reflete um desequilíbrio contratual de modo que os demais envolvidos naquele ecossistema não conseguem mensurar a potencial influência da tecnologia. Apenas reagem aos estímulos decorrentes da sua aplicação.

Nos negócios jurídicos digitais cuja manifestação volitiva cercada de circunstâncias negociais, permite que elas sejam vistas socialmente como destinada a produção de efeitos jurídicos. O ato negocial advindo dos algoritmos não apresenta a declaração de vontade, no entanto os efeitos são percebidos como de uma manifestação legítima.

Para tanto, “o negócio jurídico, no direito contemporâneo deve representar, além do interesse individual de cada uma das partes, um interesse prático que esteja em consonância com o interesse social e geral³²⁰”. A delegação de vontade para os algoritmos não se restringe apenas aos efeitos da ausência dessa vontade, mas reflete na sua correspondência.

De acordo com o artigo 421 da Lei 10.406 de 10 de janeiro 2002, a liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato³²¹. Segundo Humberto Theodoro Junior “a função social do contrato consiste em abordar a liberdade contratual em seus reflexos sobre a sociedade (terceiros) e não apenas no campo das relações entre as partes que o estipulam (contratantes)³²²”.

Portanto, automatização e autoexecução das obrigações dos contratos algorítmicos produz efeitos práticos na sociedade. Embora o uso da tecnologia possa representar a maximização de lucros e resultados para uns, a consciência e a transparência da lógica negocial devem ser preservadas.

³²⁰ MORAES, Maria Celina Bodin de. A causa do contrato. **Civilistica.com – Revista Eletrônica de Direito Civil**. Rio de Janeiro, v. 2, nº 1, p. 1-24, 2013. p. 6. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc/article/view/55> Acesso em: 26 fev. 26.

³²¹ BRASIL, 2002.

³²² THEODORO JUNIOR, 2014, p.37.

4.4 A PERSUASÃO ALGORÍTMICA E A VALIDADE DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

O uso de algoritmos em sistemas computacionais para modificar comportamentos representa a tecnologia persuasiva. O ambiente digital permite que aplicações utilizem arquitetura de escolha para *design* de comportamento. Assim, a maneira como as opções são apresentadas podem influenciar escolhas, mesmo sem restringir opções ou alterar seus incentivos econômicos.

A vontade como elemento essencial a composição do suporte fático nos negócios jurídicos adquire uma nova perspectiva na sociedade da informação. Como resultado da interação entre o usuário e os algoritmos, as circunstâncias negociais podem proporcionar um mimetismo de reflexos condicionados pelos estímulos, os quais corroborariam a existência da relação negocial. Portanto, neste contexto, a ausência de uma vontade livre e consciente do usuário não acarretaria prejuízo ao plano da existência.

No entanto, se a declaração que vincula o usuário à relação negocial é decorrente da aplicação de um modelo comportamental através de um algoritmo, a análise quanto a idoneidade é deslocada para o plano da validade. Isso porque a natureza imputacional das normas jurídicas põem o direito em uma dimensão deontológica, onde os fenômenos descritos pela norma não se podem realizar de modo diferente do previsto³²³.

De acordo com o Código Civil “a validade do negócio jurídico requer: agente capaz; objeto lícito, possível, determinado ou determinável e forma prescrita ou não defesa em lei”³²⁴. Os requisitos elencados são determinantes para declaração volitiva idônea ao suporte fático, à medida que exprimem as qualidades dos elementos que compõem a relação jurídica negocial, as quais satisfazem a higidez necessária para a tutela do ordenamento.

Superado o plano da existência e considerando as diversas peculiaridades dos negócios jurídicos digitais, se faz necessária a abordagem das práticas de arquitetura de escolha e as implicações decorrentes do seu uso no plano da validade. À medida que a tecnologia se expande no ambiente digital o uso ostensivo e a sua onipresença se tornam recorrentes. Resta então a relevância de se delinear quais os limites da aplicação da tecnologia persuasiva para um negócio jurídico válido.

³²³ MELLO, 1999, p. 5.

³²⁴ BRASIL, 2002.

O usuário é reconhecido no ambiente digital por meio do seu perfil. Consiste na perspectiva que aquele ecossistema tem a seu respeito. O artigo 4, número 4 da *General Data Protection Regulation*, conceitua perfil e revela a possibilidade de automatização do tratamento de dados pessoais para fins preditivos.

Perfil significa qualquer forma de tratamento automatizado de dados pessoais que consista no uso desses dados para avaliar certos aspectos pessoais relacionados a uma pessoa natural, em particular para analisar ou prever aspectos relativos ao desempenho dessa pessoa no trabalho, situação econômica, saúde, preferências pessoais, interesses, confiabilidade, comportamento, localização ou deslocamentos³²⁵.

O tratamento automatizado dos dados do usuário permite descobertas a partir de correlações as quais os algoritmos são utilizados para prever interesses e desejos direcionando publicidade, propaganda eleitoral e incentivos comportamentais notados ou inconscientes³²⁶. A partir do perfil construído, o ambiente digital pode ser estruturado para influenciar ou manipular os usuários para que tomem certas decisões, bem como moldar as percepções e expectativas sobre interações e riscos. Essa dinâmica possibilita a arquitetura de escolha para fins negociais por meio da interface de usuário.

Assim como o usuário é percebido através de seu perfil, ele percebe o ambiente digital por sua interface. Segundo Maia e Ramadas, “a interface do usuário pode ser definida como *design* da página como ela é percebida pela perspectiva do usuário que a acessa³²⁷”. Como os usuários respondem aos sinais e opções que a tecnologia lhe oferece, a depender de como foi construída, a plataforma digital pode impedir determinadas decisões, limitando o seu espaço de ação ou incentivando a tomar determinadas escolhas³²⁸.

³²⁵ GDPR. **General Data Protection Regulation**. Disponível em: <https://gdpr-info.eu/art-4-gdpr/>. Acesso em: 15 mai. 2026. “*profiling means any form of automated processing of personal data consisting of the use of personal data to evaluate certain personal aspects relating to a natural person, in particular to analyse or predict aspects concerning that natural person’s performance at work, economic situation, health, personal preferences, interests, reliability, behaviors, location or movements*” (Tradução nossa).

³²⁶ HOFFMANN-RIEM, Wolfgang. **Teoria Geral do Direito Digital**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2022. E-book. p.93. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559642267/>. Acesso em: 15 mai. 2026

³²⁷ MAIA, Clarita Costa; RAMADAS, Lucas Sérgio Gonçalves. **Dark Patterns: como uma arquitetura de redes maliciosa afeta os Direitos do Consumidor, o Direito da Concorrência e os Direitos Digitais**. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/Senado, abril 2026 (Texto para Discussão nº 359). Disponível em: <www.senado.leg.br/estudos>. Acesso em: 17 mai. 2026.

³²⁸ MACHADO, Gustavo Carvalho. **Dark patterns e dados pessoais: uma análise da utilização de**

Os chamados *nudges*, consistem em “qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de uma forma previsível, sem proibir nenhuma opção ou alterar significativamente seus incentivos econômicos” ³²⁹. Os negócios jurídicos digitais derivam da utilização de recursos informáticos e de telecomunicação para transmissão e manifestação da vontade das partes. Quando os estímulos são capazes de influenciar o comportamento de forma previsível e sem limitar opções de escolha, essa técnica apresenta-se admissível. Isso porque é preservada a autonomia do usuário no ambiente digital e a relação negocial que se protraí no tempo reflete a cooperação entre o usuário e o desenvolvedor da interface.

Entretanto, a utilização de arquitetura de escolhas no ambiente digital pode conduzir os usuários a tomar decisões potencialmente indesejáveis que não teriam feito espontaneamente. Nesse sentido, os *deceptive patterns*, também conhecidos como *dark patterns*, “busca-se a promoção de interesses comerciais, independente do bem-estar social do indivíduo, por meio da exploração de vulnerabilidades cognitivas de usuários de serviços on-line”³³⁰. A *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), em seu relatório de 2022, propôs uma definição para *deceptive patterns* a fim de integrar as regulações em cenário internacional.

Padrões comerciais obscuros são práticas comerciais que empregam elementos da arquitetura de escolha digital, em particular em interfaces de usuário online, que subvertem ou prejudicam a autonomia, a tomada de decisão ou a escolha do consumidor. Eles frequentemente enganam, coagem ou manipulam os consumidores e são propensos a causar prejuízos diretos ou indiretos ao consumidor de várias maneiras, embora possa ser difícil ou impossível medir tal prejuízo em muitas instâncias³³¹.

padrões enganosos no design de interfaces à luz do regime de proteção de dados brasileiro. 2023. 92 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora. Juiz de Fora, 2023. Disponível em:
<https://repositorio.ufjf.br/jspui/handle/ufjf/17355> Acesso em: 16 mai. 2026, p. 41.

³²⁹ THALER, Richard H.; SUSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness.** London: Penguin 2008, p. 6. E-book. Disponível:
https://books.google.com.br/books?id=dSJQn8egXvUC&printsec=frontcover&hl=pt-BR&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=is%20any%20aspect%20of%20the%20choice%20architecture%20&f=false Acesso em: 18 abr. 2026. “A nudge [...] is any aspect of the choice architecture that alters people’s behavior in a predictable way without forbidding any option or significantly changing their economic incentives.” (Tradução nossa).

³³⁰ GUERRA, Sérgio; WIENSKOSKI, Leticia. Dark patterns: uma nova agenda regulatória para o Brasil? **A&C – Revista de Direito Administrativo & Constitucional**, Belo Horizonte, v. 24, n° 98, p. 137-160, out/dez. 2024, p.139. Disponível em:
<https://revistaec.com/index.php/revistaec/issue/view/109>. Acesso em: 23 fev. 2026.

³³¹ OECD. Dark commercial patterns. **OECD Digital Economy Papers**, Paris, n. 336, 2022. Disponível em: <https://www.oecd.org/en.html>. Acesso em: 01 mar. 2026. “Dark commercial patterns are business practices employing elements of digital choice architecture, in online user

A utilização dos modelos comportamentais atrelados aos recursos informáticos e de telecomunicação devem ser veiculados de tal forma que o usuário, facilmente e imediatamente, os identifiquem como tal. Portanto, as práticas comerciais obscuras não permitem uma declaração de vontade qualificada a composição do suporte fático, pois, ou expõem usuário a condições desfavoráveis ou explora a partir dos dados do seu perfil as circunstâncias por ele vivenciadas. O que implica na nítida violação da confiança porque rompe com os deveres anexos de conduta na fase pré-contratual.

4.4.1 Os *Deceptive Patterns* e os Vícios de Consentimento

A classificação dos padrões obscuros utilizados para alterar o comportamento dos usuários através das interfaces em benefício exclusivo dos interesses dos desenvolvedores apresenta-se como uma tarefa desafiadora. Isso porque o desenvolvimento tecnológico é dinâmico, assim como a interação do usuário diante dos interesses do desenvolvedor. Em decorrência da amplitude e mutabilidade dessas práticas adotamos a lista não taxativa de categorias de *deceptive patterns* proposta pela OECD, para os fins deste estudo.

Essa taxonomia enquadra-se em dois gêneros, um que se refere ao conteúdo da informação apresentada e o outro que diz respeito a maneira como o conteúdo é exibido³³². Deste modo, as implicações atinentes a validade dos negócios jurídicos provenientes dessas categorias de *deceptive patterns*, ou dizem respeito à forma ou ao conteúdo.

A vigência do princípio da forma livre como regra, possibilita o desenvolvimento desses padrões em uma infinidade de propostas. No entanto, deve-se garantir a legitimidade da expressão exterior do querer do usuário em sua projeção ambiental pela higidez do meio técnico, sendo imprescindível o respeito à boa-fé e à autonomia privada³³³.

A lei requer para validade do negócio jurídico um objeto lícito, possível,

interfaces, that subvert or impair consumer autonomy, decision-making or choice. They often deceive, coerce or manipulate consumers and are likely to cause direct or indirect consumer detriment in various ways, though it may be difficult or impossible to measure such detriment in many instances." (Tradução Nossa).

³³² MAIA; RAMADAS, 2026, p. 24-25.

³³³ FARIA; ROSENVALD, 2017, p. 623.

determinado ou determinável³³⁴. O objeto há de ser conforme ao direito, cuja realização seja possível física e juridicamente³³⁵. Deve ser determinado possibilitando sua clara distinção em relação a outro da mesma espécie, ou determinável, a partir da existência de critérios objetivos para sua futura determinação³³⁶.

Nesse sentido, a dinâmica negocial em ambiente digital utiliza a mesma estrutura técnico-jurídica aplicada aos demais negócios jurídicos para aferição da validade. A fim de proteger relações negociais e evitar abusos, quanto a forma e conteúdo, o artigo 435-A do Projeto de Lei n° 4 de 2025 destaca a clareza como necessária aos negócios jurídicos digitais.

Art. 435-A. A proposta pode ser oferecida para aceitação por aplicativos digitais interativos ou autoexecutáveis no ambiente da internet e sua existência, validade e eficácia dependem dos seguintes requisitos: I - que seja completa e clara; II - plena clareza das informações prestadas ao oblato quanto ao manejo da sequência de assentimentos da cadeia de blocos posta para a aceitação da proposta; III - forma clara e de fácil acesso, para que seja procedida a verificação da interrupção do processo de aceitação da proposta; IV - plena clareza acerca do mecanismo que autentica a veracidade dos dados externalizados como elementos integrantes da futura contratação; V - plena clareza das condições de sua celebração e dos seus riscos, no momento da manifestação inicial do aderente³³⁷.

O princípio da boa-fé representa um modelo de eticização da conduta social que tem como característica a atuação conforme determinados padrões sociais de lisura, honestidade e correção, de modo a não frustrar a legítima confiança entre as partes³³⁸. Incide desde quando os negociadores se põem em contato social pré-negocial, atuando como fonte de deveres de proteção, pois estes existem e se manifestam antes mesmo do envio ou do recebimento da oferta³³⁹. Para tanto, “quando algoritmos controlam ofertas, aceitações e até mesmo a execução das prestações, surge o dever adicional de transparência e explicabilidade³⁴⁰”.

Deste modo a estruturação das interfaces de usuário deve atender à adoção do princípio da boa-fé objetiva, a fim de garantir que a dinâmica negocial dela decorrente reflita valores de colaboração mútua e respeito a legítima expectativa dos

³³⁴ BRASIL, 2002.

³³⁵ THEODORO JÚNIOR; FIGUEIREDO, 2020, p. 101.

³³⁶ Ibid., p. 101.

³³⁷ BRASIL, 2025.

³³⁸ FARIAS; ROSENVALD, op. cit., p. 175.

³³⁹ COSTA, 2021, p. 436.

³⁴⁰ FALEIRO JÚNIOR, 2025, p. 180.

contratantes. Esse escopo só poderá ser alcançado mediante a clareza e inequivocidade do trânsito informacional da relação jurídica negocial.

A análise da taxonomia dos *deceptive patterns* sob perspectiva da Teoria Geral do Negócio Jurídico revela que tais práticas não constituem apenas uma interação incômoda, mas sim representam vícios de consentimento previstos na lei. A manipulação através da arquitetura de escolhas tem o potencial de promover uma disparidade entre o querido e o declarado, o que torna o negócio jurídico defeituoso.

Os vícios de vontade decorrem da irregularidade no processo de formação do consentimento que maculam o negócio jurídico tornando suscetível de anulação³⁴¹. Caracterizam-se pelas influências exógenas sobre a declaração de vontade e aquilo que é ou devia ser a vontade real se não tivesse intervindo as circunstâncias que sobre ela atuaram, provocando a distorção³⁴².

Os *deceptive patterns* foram divididos nas seguintes categorias: *forced action*, *interface interference*, *nagging*, *obstruction*, *sneaking*, *social proof* e *urgency*. Os padrões obscuros de ação forçada (*forced action*) visam compelir os usuários à realização de comportamentos específicos para obtenção de acesso a determinadas funcionalidades³⁴³. Como no caso de o usuário ser induzido a fornecer mais dados do que o necessário a realização de determinado serviço gratuito como condição de interação em determinada interface³⁴⁴.

Os padrões de perturbação (*nagging*) envolvem solicitações reiteradas ao usuário para que este realize determinado comportamento favorável para o desenvolvedor, como ativar notificações ou a geolocalização para acesso a determinado serviço³⁴⁵. Exemplo de *nagging* no TikTok, que solicita ao usuário a ativação de notificações e não oferece a oportunidade de descartar permanentemente a mensagem.

Os padrões de obstrução (*obstruction*) tem o objetivo de condicionar o usuário a um determinado comportamento tornando uma tarefa ou interação mais difícil do que ela realmente precisaria ser³⁴⁶. Um exemplo é facilitar a adesão a um serviço e dificultar o cancelamento e ou a exclusão. A Amazon.com, Inc. foi processada pela

³⁴¹ GOMES, 2022, p. 296.

³⁴² PEREIRA, 2024, p. 442.

³⁴³ MACHADO, 2023, p. 56.

³⁴⁴ OECD, 2022, p. 10.

³⁴⁵ Ibid, p. 10.

³⁴⁶ Ibid, p. 10.

Federal Trade Commission (FTC) nos Estados Unidos por supostamente enganar milhões de clientes para assinarem o serviço Amazon Prime sem o seu consentimento e dificultar tentativas de cancelamento da inscrição³⁴⁷.

Os padrões de disfarce (*sneaking*) envolvem ocultação, disfarce ou atrasos nas divulgações de informações determinantes para o processo decisório do usuário³⁴⁸. A *Epic Games* utilizou uma configuração de interface que disfarçava e omitia informações críticas de custos na plataforma do jogo *Fortnite* permitindo que os usuários comprassem itens virtuais na consulta com um único clique³⁴⁹.

Os padrões obscuros que envolvem a interferência na interface (*interface interference*) através do enquadramento da informação privilegiam ações específicas que sejam favoráveis aos objetivos do desenvolvedor³⁵⁰. Na compra de um eletrodoméstico em uma plataforma de *e-commerce*, a primeira etapa envolve a escolha e seleção da mercadoria, na segunda etapa a adesão a um seguro que varia entre dez e vinte por cento do valor, aparece pré-selecionado, com as palavras “recomendado” e o botão “incluir” em destaque, para só então permitir o acesso a área de pagamento e finalização do pedido³⁵¹. O contrato de compra e venda constitui a principal intenção do consumidor que somente se concretiza após a exposição do usuário ao contrato de seguro sob estímulos sensoriais.

Os padrões de prova social (*social proof*) tentam influenciar o comportamento através de gatilhos fundamentados na observação e comportamento de outros usuários explorando o viés da prova social³⁵². Algumas interfaces de reserva de hotéis para criar uma falsa sensação de validação social e pressuposto de segurança com base no comportamento de terceiros, dispara gatilhos visuais automatizados que exploram o viés cognitivo de conformidade social. Ao visualizar um hotel, o usuário recebe um alerta em destaque: “Outras 5 pessoas reservaram este hotel nas últimas

³⁴⁷ FEDERAL TRADE COMMISSION. **FTC Secures Historic \$2.5 Billion Settlement Against Amazon**. Disponível em: <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2025/09/ftc-secures-historic-25-billion-settlement-against-amazon> Acesso em: 17 mai. 2026.

³⁴⁸ OECD, 2022, p. 10.

³⁴⁹ FEDERAL TRADE COMMISSION. **A Epic Games, criadora do jogo Fortnite, terá que pagar mais de meio bilhão de dólares devido a alegações da FTC (Comissão Federal de Comércio dos EUA) de violações de privacidade e cobranças indevidas**. Disponível em: <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2022/12/fortnite-video-game-maker-epic-games-pay-more-half-billion-dollars-over-ftc-allegations> Acesso em: 17 mai. 2026.

³⁵⁰ OECD, op. cit., p. 10.

³⁵¹ MAGALU. Disponível em: <https://www.magazineluiza.com.br/produto/segueros/bh1b69gjec/?typeButton=addToBag&categoryId=ed&subCategoryId=mond> Acesso em: 17 mai. 2026.

³⁵² OECD, op. cit., p. 11.

24 horas” ou “há 12 pessoas olhando este anúncio agora”³⁵³.

Os padrões de urgência (*urgency*) influenciam o comportamento através de imposições de limites temporais e quantitativos, reais ou falsos, a uma oferta para pressionar o usuário a decidir com fundamento na escassez³⁵⁴. Como campanhas de vendas de infoprodutos que divulgam vagas com tempo limitado para a adesão.

Essas categorias de *deceptive patterns* tem em comum a estruturação da interface caracterizada por manobras maliciosas perpetradas a fim de induzir o usuário ao equívoco. A confiança esperada é frustrada pela arquitetura de escolha que visa a modulação comportamental para o alcance de vantagens que podem ou não coincidirem com a natureza da relação. Nesse sentido a manipulação algorítmica derivada dessas práticas obscuras poderia ser equiparada ao dolo.

O dolo trata-se de um erro provocado por terceiro. Consiste em práticas maliciosamente levadas a efeito por uma parte, a fim de conseguir da outra uma emissão de vontade que lhe traga proveito³⁵⁵. O dolo na ação ou omissão intencionais, tem a finalidade de induzir, fortalecer ou manter o usuário em falsa representação da realidade determinante para a concretização do negócio jurídico³⁵⁶. De acordo com o artigo 145 da Lei 10.406/2002, “são os negócios jurídicos anuláveis por dolo, quando este for a sua causa³⁵⁷”.

Nesse sentido, para que os padrões obscuros impliquem em negócios jurídicos anuláveis deve existir a intenção de induzir, reforçar ou manter o usuário em erro. A estruturação da interface deve conter elementos que evidencie o estímulo ao engano. Da mesma forma, deve estar explícita a imprescindibilidade do artifício para a realização do negócio, constituindo motivo que conduziu fundamentalmente à prática do ato negocial³⁵⁸.

Existe nessa perspectiva a impossibilidade material do usuário atuar com dolo, tendo em vista a sua interação por adesão, isto é, o usuário não estrutura a interface da qual participa. Tal lógica garante a unilateralidade necessária para configuração do ato invalidante. Destarte, não viola a regra do artigo 150 da Lei 10.406/2002, “se ambas as partes procederem com dolo, nenhuma pode alegá-lo para anular o

³⁵³ BOOKING.COM. Disponível em: <https://www.booking.com> Acesso em: 17 mai. 2026.

³⁵⁴ OECD, op. cit., p. 11.

³⁵⁵ PEREIRA, 2024, p. 450.

³⁵⁶ MELLO, 1999, p. 131.

³⁵⁷ BRASIL, 2002.

³⁵⁸ FARIAS; ROSENVALD, 2017, p. 660.

negócio, ou reclamar indenização³⁵⁹”.

O dolo tem uma atuação pré-jurídica em relação a existência. A invalidade resulta da insuficiência do suporte fático do ato jurídico o que acarreta a sua anulabilidade³⁶⁰. A declaração de vontade tem a sua gênese dos estímulos propostos pela interface, seja ou não pelo uso dos algoritmos, e não da liberdade do usuário. Consequentemente, acaba sendo insuficiente a composição do suporte fático, o que exprime a anterioridade ou contemporaneidade do dolo.

Outro pressuposto necessário a anulabilidade é o desconhecimento do usuário no momento de concluir o negócio jurídico. Isso porque, a explicabilidade e transparência teriam o condão de cessar a causa do equívoco. O negócio jurídico seria plenamente válido, uma vez que, se o engano já não existiria no momento de sua conclusão e o dolo deixaria de ser a causa eficiente do negócio.

Por fim, as práticas podem ter um caráter comissivo (*forced action, nagging, interface interference, social proof, urgency*) ou omissivo (*obstruction, sneaking*). Para que caracterize a omissão dolosa capaz de gerar anulabilidade é crucial que exista o dever de informar, segundo normas jurídicas explícitas³⁶¹. Em se tratando de relações consumeristas, o Código de Defesa do Consumidor proíbe a propaganda enganosa ou abusiva.

Art. 37. É proibida toda publicidade enganosa ou abusiva. § 1º É enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou, por qualquer outro modo, mesmo por omissão, capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, características, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços. § 2º É abusiva, dentre outras a publicidade discriminatória de qualquer natureza, a que incite à violência, explore o medo ou a superstição, se aproveite da deficiência de julgamento e experiência da criança, desrespeite valores ambientais, ou que seja capaz de induzir o consumidor a se comportar de forma prejudicial ou perigosa à sua saúde ou segurança³⁶².

Quando as interfaces digitais utilizam elementos da arquitetura de escolha imprecisas ou obscuras, elas se caracterizam como publicidade enganosa. Isso porque, as escolhas de *design* de interface de usuário beneficiam um serviço *online*

³⁵⁹ BRASIL, 2002.

³⁶⁰ MELLO, 1999, p. 132.

³⁶¹ Ibid., p. 133.

³⁶² BRASIL, 1990.

ao direcionar ou enganar os usuários para que tomem decisões que, se estivessem plenamente informados e fossem capazes de selecionar alternativas, poderiam não tomar. Portanto, as categorias *sneaking* e *interface interference* incorrem em dolo omissivo em decorrência da existência da norma cogente. Importante ressaltar que mesmo em contratos civis puros, o dever de informar decorre diretamente da cláusula geral de boa-fé objetiva.

Desse modo, a proteção a legítima expectativa dos contratantes no ambiente digital só pode ser alcançada em condições de transparência, que possibilite uma decisão modo livre e consciente. A arquitetura de escolha aplicada as interfaces correspondem a fase de formação do contrato, [...] “o bem jurídico visado é um consentimento informado e é nessa medida em que é devida a informação como dever de proteção pré-contratual³⁶³”. Nesse sentido, o artigo 2.027-T do Projeto de Lei nº 4/2025, tutela a autonomia privada no ecossistema digital.

Art. 2.027-T. As interfaces de aplicações digitais deverão possibilitar às pessoas a escolha livre e informada das transações realizadas no ambiente digital, não podendo ser projetadas, organizadas ou operadas de forma a manipular as pessoas, em violação à boa-fé objetiva e à função social.

Portanto, o uso da tecnologia persuasiva encontra o seu limite na transparência e explicabilidade. Esta, exige justificativas inteligíveis quanto aos critérios e processos, enquanto aquela, disponibiliza a informação de modo a assegurar a integridade do consentimento, da confiança e adequação dos contratos ao princípio da boa-fé objetiva³⁶⁴.

Conclui-se que embora existam outras categorias de *deceptive patterns* aquelas elencadas pela OEDC implicam em dolo essencial. A estruturação da interface com vistas a manipulação do comportamento do usuário constitui clara violação ao princípio da boa-fé objetiva e acarreta prejuízo aos deveres anexos que devem ser guardados mesmo na fase pré-contratual. Portanto, os requisitos como explicabilidade e transparência devem ser observados como forma de garantia da compreensão plena da lógica e da amplitude das obrigações assumidas na relação negocial.

³⁶³ COSTA, 2021, p. 619.

³⁶⁴ FALEIROS JÚNIOR, 2025, p. 235.

5 CONCLUSÃO

A sociedade da informação apresenta um grande desafio ao direito negocial. O presente trabalho demonstrou que estrutura clássica proposta pela teoria do negócio jurídico em que natureza jurídica da vontade foi o epicentro das discussões concernentes a existência e validade merece a devida atenção. Isso porque a estrutura tecnológica algorítmica permitiu uma nova perspectiva negocial, em que os negócios jurídicos digitais demandam uma abordagem diferente quanto ao papel da vontade em sua formação.

Portanto, a interconectividade em escala e a recorrência tornou possível práticas negociais despersonalizadas marcadas pela formação de relações jurídicas os quais algoritmos e não somente os seres humanos determinam se devem se vincular ou de que forma devem se vincular. Nesse ambiente digital existe uma interatividade de dados que, potencializado pelo uso da inteligência artificial, que possibilita o desenvolvimento de produtos de predição que antecipam o que um determinado usuário faria agora, daqui a pouco e mais tarde.

Demonstrou-se que o Modelo Comportamental de Fogg permite a modulação de um comportamento a partir da convergência e adequação em níveis realizáveis de três elementos, motivação, capacidade e gatilho. E quando ocorre a aplicação de modelos comportamentais a estrutura tecnológica, possibilita a constituição de interfaces de arquitetura de escolha que ora apresentam-se como legítimas, ora não. Enquanto os *nudges*, correspondem a transparência, a liberdade e a boa-fé negocial, sem implicar prejuízos sociais, os *deceptive patterns*, exploram as vulnerabilidades cognitivas dos usuários, com vistas apenas aos interesses dos desenvolvedores sem considerar o bem-estar social.

Diante das categorias de padrões obscuros, a estruturação da interface para manipulação do comportamento constitui clara violação ao princípio da boa-fé objetiva. Isso porque o não cumprimento do dever de informação no processo interativo pré-contratual, constitui um ato intencional cuja finalidade é induzir, fortalecer ou manter o usuário em erro em proveito dos interesses alheios. Podendo assim, trata-se de dolo. Tal vício de consentimento, poderia ser dirimido mediante requisitos de explicabilidade e transparência, como forma de garantir da compreensão plena da lógica e da amplitude das obrigações assumidas na relação negocial.

Conclui-se que a autonomia da vontade é a causa do ato jurídico e tem caráter

subjetivo, enquanto a autonomia privada é a causa do negócio jurídico, uma vez que é o poder que os particulares têm de regular a relação de que participam estabelecendo o conteúdo e a respectiva disciplina jurídica. Então, a manifestação da vontade tem como espaço de criação os limites legais, logo, a prática negocial é dotada de liberdade positiva e contida pela atuação do Estado a fim de garantir a liberdade negativa.

Como o negócio jurídico constitui a manifestação volitiva, a que o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos, respeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia. Nos negócios jurídicos digitais a “manifestação da vontade” pelos algoritmos colocaria em xeque essa construção, mas a concepção estruturalista evoca as circunstâncias negociais que permite vislumbrar uma salvaguarda.

A hipótese inicial dessa investigação foi confirmada. Embora a tecnologia persuasiva seja utilizada para modular comportamentos no ambiente digital, ela não acarreta a inexistência do negócio jurídico por ausência de suporte fático. Isso porque, o suporte fático continua a ser formalmente preenchido, ainda que a declaração resulte de um reflexo do condicionamento digital. Portanto, a vontade permanece reconhecida no plano da existência, contudo, desloca o problema para o plano da validade.

Ficou demonstrado que o suporte fático previsto pela norma jurídica pressupõe a presença de uma vontade livre para a produção de efeitos jurídicos. Contudo, nos negócios jurídicos digitais, ainda que derivados da aplicação de tecnologias persuasivas, as circunstâncias negociais fazem com que a declaração seja socialmente reconhecida como apta a atingir esse fim. Essas circunstâncias resultam da ação direta da arquitetura de escolha sobre os negócios jurídicos digitais, o que preserva a existência do negócio, mas pode comprometer a sua validade, sobretudo quando afeta a autenticidade da vontade manifestada.

No tocante aos contratos algorítmicos, a autonomia na execução dos termos contratuais pelo uso de modelos de inteligência artificial, representa em alguns casos uma delegação da vontade pelo usuário. Enquanto nos *smart contracts*, a execução do contrato ocorre de forma rígida, nos contratos algorítmicos a autoexecutabilidade tem o potencial de afetar terceiros o que representa uma ação indireta da tecnologia persuasiva, ante a impossibilidade de aferição dos fundamentos negociais.

Finalmente, o Direito Negocial contemporâneo deve transitar da busca pela

vontade real para a proteção da integridade na arquitetura de escolha. De modo que o desenvolvimento tecnológico é um caminho sem volta e as questões atinentes aos negócios jurídicos devem corresponder as demandas sociais. Em suma, a norma jurídica deve evoluir para reconhecer que, no ambiente digital, proteger à vontade é, antes de tudo, compreender o algoritmo. O suporte fático permanece, mas a legitimidade do vínculo dependerá da transparência e da explicabilidade da interface.

Por fim, a relevância do trabalho em apresentar subsídios para o Direito Negocial, consiste na reflexão crítica quanto aos aspectos próprios do ambiente digital, tanto quanto a aplicabilidade, quanto adequação da teoria do negócio jurídico a fim de evitar o possível anacronismo jurídico.

REFERÊNCIAS

ABREU FILHO, José. **O negócio jurídico e sua teoria geral**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

AMARAL, Francisco. **Direito civil: introdução**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

AMAZON. **O que é EDI (Intercâmbio eletrônico de dados)?** Disponível em: <https://aws.amazon.com/pt/what-is/electronic-data-interchange/> Acesso em 13 fev. 2026.

ARISTÓTELES. **Política**. 6. ed. São Paulo: Martin Claret, 2001.

ANTUNES JUNIOR, José Antônio Valle; KLIPPEL, Altair Flamarion; SEIDEL, André; *et al.* **Uma revolução na produtividade: a gestão lucrativa dos postos de trabalho**. Porto Alegre: Bookman Companhia Editora, 2013. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788565837927/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

AU-YEUNG, Chor-Sum; CHAO, Ren-Fang; CHANG, Ruei-Lian. Influence of environmental stimulation on impulse purchases in shopping malls: Application of the stimulus-organism-response framework. **International Journal of Research in Business and Social Science**. Kaohsiung City, Taiwan, v. 13, n. 4, p. 113–123, 2024, p. 114. Disponível em: <https://www.ssbfnct.com/ojs/index.php/ijrbs/article/view/3321>. Acesso em: 09 mai. 2026.

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia**. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Saraiva, 2002.

BATISTA JUNIOR, Onofre Alves. **O outro leviatã e a corrida ao fundo do poço**. São Paulo: Almedina, 2015. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584930517/pageid/0> Acesso em: 04 abr. 2026.

BAUMAN, Zygmunt. **Vida líquida**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2009.

BERLIN, Isaiah. **Quatro ensaios sobre a liberdade**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1981.

BERLIN, Isaiah. **Two concepts of freedom**. In: BERLIN, Isaiah. Four essays on liberty. Oxford. Oxford University Press, 1969. *E-book*. Disponível em: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/https://web.ics.purdue.edu/~mjacovid/Two%20Concepts.pdf> Acesso em: 14 mar. 2025.

BETTI, Emílio. **Teoria geral do negócio jurídico**. Campinas, SP: Servanda Editora, 2008.

BIONI, Bruno Ricardo. **Proteção de dados pessoais: a função e os limites do**

consentimento. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

BITTAR, Eduardo Carlos Bianca. **O direito na pós-modernidade.** 3. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2014.

BLAINEY, Geoffrey. **Uma breve história do mundo.** São Paulo: Editora Fundamento, 2008.

BOBBIO, Norberto. **Teoria da norma jurídica.** 6. ed. São Paulo: EDIPRO, 2016.

BOOKING.COM. Disponível em: <https://www.booking.com> Acesso em: 17 mai. 2026.

BORTOLI, Fábio. **Espaços públicos de propriedade privada: o shopping center.** 2017. 235 f. Tese (Doutorado em Arquitetura) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2017. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/169099> Acesso em: 09 mai. 2026.

BRASIL. **Lei nº 3.071, de 1º de janeiro de 1916.** Institui o Código Civil do Brasil. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [1917]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l3071impressao.htm. Acesso em: 25 out 2025.

BRASIL. **Decreto-lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942.** Institui a Lei de introdução às normas do direito brasileiro. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [1942]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del4657compilado.htm. Acesso em: 08 nov. 2025.

BRASIL. **Lei nº 8.078 de 11 de setembro de 1990.** Institui o Código de Defesa do Consumidor. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [1990]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm. Acesso em: 01 mar. 2026.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: Brasília, DF: Presidência da República, [2003]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm Acesso em: 25 out 2025.

BRASIL. **Lei 13.709 de 14 de agosto de 2018.** Institui a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Presidência da República, [2018]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm. Acesso em: 25 out 2025.

BRASIL. Senado Federal. **Projeto de Lei nº 4 de 2025.** Dispõe sobre a atualização da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), e da legislação correlata. Brasília. Senado Federal, 04 de março de 2026. Disponível em: https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/166998#tramitacao_11001813 Acesso em: 25 abr. 2026.

BUFULIN, Augusto Passamani. **Os requisitos do erro de acordo com a teoria**

adotada pelo Código Civil brasileiro de 2002. 2012. 231 f. Tese (Doutorado em Direito das Relações Sociais) – Pontifícia Universidade Católica. São Paulo, 2012. Disponível em: <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/6078> Acesso em: 08 set. 2025.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede.** ed. 6. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

CASTRO Y BRAVO, Federico de. **El negocio jurídico.** Madrid: Editorial Civitas, 1985. *E-book*. Disponível em: https://www.academia.edu/40642774/FEDERICO_DE_CASTRO_Y_BRAVO_EL_NEGOCIO_JUR%C3%8DDICO Acesso em: 04 abr. 2026.

CHAMORRO-PREMUZIC, Tomas. **Eu, humano: IA, automação e a busca para recuperar o que nos torna únicos.** Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2024. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788550822556/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

COLOMBI, Henry. Reliance theory: uma justificativa para o direito contratual. **Civilistica.com – Revista Eletrônica de Direito Civil.** Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, p. 1–34, 2024. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc/issue/view/50> Acesso em: 10 mai. 2025.

CONSTANT, Benjamin. **Liberdade Antigos Comparada Modernos.** Rio de Janeiro: Atlas, 2015.

CORMEN, Thomas H.; LEISERSON, Charles E.; Ronald L. Rivest; *et al.* **Algoritmos: teoria e prática.** 4. ed. Rio de Janeiro: GEN LTC, 2024. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788595159914/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

COSTA, Filipe Campelo Xavier da. **Influências ambientais e o comportamento de compras por impulso: um estudo das lojas físicas e virtuais.** 2002. 215 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo. São Paulo, 2002, p. 56. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-24072003-171428/publico/TeseUSPFilipeCXdaCosta> Acesso em: 09 mai. 2026.

COSTA, Judith Martins. **A Boa Fé no Direito Privado: critérios para a sua aplicação.** 3. ed. São Paulo: Saraiva Jur., 2024. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555599718/>. Acesso em: 14 abr. 2025.

EHRHARDT JÚNIOR, Marcos; CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo. **Direito Civil e tecnologia.** 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2021. t. I.

EHRHARDT JÚNIOR, Marcos; CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo. **Direito Civil e tecnologia.** 2 ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022. t. II.

FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. **Contratos algorítmicos: conceito, função e interpretação.** Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2025.

FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: parte geral e LINDB**. 15. ed. Salvador: JusPodivm, 2017.

FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: contratos**. 7. ed. Salvador: JusPodivm, 2017.

FELIPE, Patrícia Longaretti. **Mídias sociais, tecnologia persuasiva e a autonomia do consumidor na sociedade da sedução**. 2023. 108 f. Dissertação (Mestrado em Direitos Humanos e Sociedade) - Universidade do Extremo Sul Catarinense. Criciúma, 2023. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/10084> Acesso em: 21 nov. 2025.

FERRARINI, Norma da Luz; CAMARGO, Denise de. O professor de psicologia diante da multiplicidade e diversidade teórica da psicologia: lugar de incertezas e de desafios. **Psicologia Ensino & Formação**. Brasília, v. 5, n. 1, p. 32-49, 2014, p. 34. Disponível em: https://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2177-20612014000100004 Acesso em: 26 ago. 2025.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. **Pesquisa Anual do Centro de Tecnologia de Informação Aplicada sobre o Mercado Brasileiro de TI e Uso nas Empresas**. 36 ed. São Paulo: FGV, 2025. Disponível em: <https://portal.fgv.br/pesquisa/rede-de-pesquisa>. Acesso em: 15 jan. 2025.

FOGG, Brian Jeffrey. **Persuasive Technology: using computers to change what we thing and do**. San Francisco, CA: Morgan Kaufman Publishers, 2003.

FOGG, Brian Jeffrey. **A behavior model for persuasive design**. 2009. University Stanford. Disponível em: <https://behavioraldesign.stanford.edu/resources/fogg-behavior-model> Acesso em: 18 nov. 2025.

FOGG, Brian Jeffrey. **Tiny habits: small changes that change everything**. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2020.

FEDERAL TRADE COMMISSION. **FTC Secures Historic \$2.5 Billion Settlement Against Amazon**. Disponível em: <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2025/09/ftc-secures-historic-25-billion-settlement-against-amazon> Acesso em: 17 mai. 2026.

FEDERAL TRADE COMMISSION. **A Epic Games, criadora do jogo Fortnite, terá que pagar mais de meio bilhão de dólares devido a alegações da FTC (Comissão Federal de Comércio dos EUA) de violações de privacidade e cobranças indevidas**. Disponível em: <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2022/12/fornite-video-game-maker-epic-games-pay-more-half-billion-dollars-over-ftc-allegations> Acesso em: 17 mai. 2026.

GOERCK, Daniella Losasso. **Contratos Eletrônicos, Smart Contracts e Responsabilidade Civil**. São Paulo: Almedina, 2023. E-book. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556278773/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

GOMES, Orlando. **Introdução ao Direito Civil**. 22. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530986810/>. Acesso em: 20 jun. 2025.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 28. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559645640/>. Acesso em: 02 mai. 2026.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro - Contratos e Atos Unilaterais**. 23. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur., 2026, v. III, *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786584004474/epubcfi/6/10%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcopyright%5D!4/32/12/1:56%5BT%C3%ADt%2Culo%5D> Acesso em: 03 abr. 2026.

GDPR. **General Data Protection Regulation**. Disponível em: <https://gdpr-info.eu/art-4-gdpr/> Acesso em: 15 mai. 2026.

GUERRA, Sérgio; WIENSKOSKI, Leticia. *Dark patterns: uma nova agenda regulatória para o Brasil?* **A&C – Revista de Direito Administrativo & Constitucional**, Belo Horizonte, v. 24, n. 98, p. 137-160, out/dez. 2024. Disponível em: <https://revistaaec.com/index.php/revistaaec/issue/view/109>. Acesso em: 23 fev. 2026.

HANSSON, Sven Ove. Definindo pseudociência e ciência. Tradução: Clarice de Medeiros Chaves Ferreira. **Crítica: Revista de Filosofia**, set., 2021. Disponível em: <https://criticanarede.com/pseudociencia.html>. Acesso em: 26 ago. 2025.

HAYEK, Friedrich von. **Os fundamentos da liberdade**. São Paulo: Visão, 1983. *E-book*. Disponível em: <https://www.yumpu.com/pt/document/read/16700765/os-fundamentos-da-liberdade/1> Acesso em: 04 abr. 2026.

HOFFMANN-RIEM, Wolfgang. **Teoria Geral do Direito Digital**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559642267/>. Acesso em: 15 mai. 2026

INSATURRIAGA, Eduardo. **O futuro da persuasão móvel: um estudo sobre aplicativos de condicionamento físico**. 2012. 185 f. Dissertação (Mestrado em Design). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Artes e Design. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfindmkaj/https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/21771/21771_1.PDF Acesso em: 14 abr. 2025.

JANUÁRIO, Túlio Felipe Xavier. Inteligência artificial e manipulação do mercado de capitais: uma análise das negociações algorítmicas de alta frequência (high-frequency trading – HFT) à luz do ordenamento jurídico brasileiro. **Revista Brasileira de Ciências Criminais**. São Paulo, v. 186, n. 186, p. 1-44, 2024, p. 9. Disponível em:

<https://publicacoes.ibccrim.org.br/index.php/RBCCRIM/article/view/1684/1131>. Acesso em: 17 fev. 2026.

JOVANELLE, Valquíria de Jesus. **Aspectos jurídicos dos contratos eletrônicos**. 2012. 133 f. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) – Departamento de Direito Comercial da Faculdade de Direito de São Paulo. São Paulo, 2012. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-30102012-094950/pt-br.php>. Acesso em: 09 fev. 2026.

KANT, Immanuel. **Crítica da razão pura**. 3. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1994. Disponível em: <https://share.google/SEDUv7W5ZLbFWo7SI>. Acesso em: 04 abr. 2026.

KANT, Immanuel. Resposta a questão: O que é esclarecimento? **Cognitio Revista de Filosofia**, São Paulo, v. 13, n. 1, p. 145-154, jan. / jun. 2012. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/cognitiofilosofia/article/download/11661/8392/27976> Acesso em: 18 jan. 2025.

KANT, Immanuel. **Fundamentação da metafísica dos costumes**. Edições 70. Lisboa, Portugal, 2007. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br>. Acesso em: 18 jan. 2025.

KELSEN, Hans. **Teoria pura do direito**. 6 ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

KRUSCHEWSKY, Eugênio. **Teoria geral dos contratos civis**. Salvador: JusPodivm, 2006.

LANDIM, Jayme. **Vícios da vontade**. Rio de Janeiro: LAEL, 1960.

LAURENCE, Tiana. **Blockchain Para Leigos**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788550808024/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

LAWAND, Jorge José. **Teoria geral dos contratos eletrônicos**. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2003.

LISBOA, Roberto Senise. Direito na Sociedade da Informação. **Revista dos Tribunais**. São Paulo, v. 95, n. 847, mai., 2006. Disponível em: <https://juslaboris.tst.jus.br/handle/20.500.12178/113938>. Acesso em: 10 nov. 2025.

LOCKE, John. **Dois tratados do governo civil**. 2. ed. São Paulo: Almedina, 2015. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9789724422343/pageid/4> Acesso em: 04 abr. 2026.

LOCKE, John. **An essay concerning human understanding**. London: T. Teg and Son, 1836. *E-book*. Disponível em: https://play.google.com/books/reader?id=vjYIAAAAQAAJ&pg=GBS.PA152.w.1.0.0_233&hl=pt Acesso em: 02 nov. 2025.

MACHADO, Gustavo Carvalho. **Dark patterns e dados pessoais: uma análise da utilização de padrões enganosos no design de interfaces à luz do regime de proteção de dados brasileiro**. 2023. 92 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora. Juiz de Fora, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufjf.br/jspui/handle/ufjf/17355> Acesso em: 16 mai. 2026.

MAGALU. Disponível em: <https://www.magazineluiza.com.br/produto/seguuros/bh1b69gjec/?typeButton=addToBag&categoryId=ed&subCategoryId=mond> Acesso em: 17 mai. 2026.

MAGRANI, Eduardo. **Democracia conectada: a internet como ferramenta de engajamento político-democrático**. Curitiba: Juruá, 2014.

MAGRO, Américo Ribeiro *et al.* **Proteção de dados: fundamentos jurídicos**. Salvador: JusPodivm, 2021.

MAIA, Clarita Costa; RAMADAS, Lucas Sérgio Gonçalves. **Dark Patterns: como uma arquitetura de redes maliciosa afeta os Direitos do Consumidor, o Direito da Concorrência e os Direitos Digitais**. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/Senado, abril 2026 (Texto para Discussão nº 359). Disponível em: <www.senado.leg.br/estudos>. Acesso em: 17 mai. 2026.

MARCHESIN, Karina Bastos Kaehler. **Blockchain e smart contracts: as inovações no âmbito do Direito**. São Paulo: Expressa, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555599398/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

MARTINI, Renato. **Sociedade da Informação: para onde vamos**. São Paulo: Trevisan Editora, 2017.

MASCARO, Alysson Leandro. **Introdução ao estudo do direito**. 9. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2024. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559775644/>. Acesso em: 08 abr. 2026.

MATTELART, Armand. **História da sociedade da informação**. 2. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2002.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da validade**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

MIRANDA, Custódio da Piedade Ubaldino. **Teoria geral do negócio jurídico**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MORAES, Alexandre Fernandes de. **Bitcoin e Blockchain: a revolução das**

moedas digitais. São Paulo: Expressa, 2021. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786558110293/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

MORAES, Maria Celina Bodin de. A causa do contrato. **Civilistica.com – Revista Eletrônica de Direito Civil**. Rio de Janeiro, v. 2, n° 1, p. 1-24, jan., 2013. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc/article/view/55> Acesso em: 26 fev. 26.

MOREIRA, Márcio Borges; MEDEIROS, Carlos Augusto de. **Princípios básicos de análise e comportamento**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed. 2019. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788582715161/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

NASDAQ. **High Frequency Trading (HFT)**. Disponível em: <http://www.nasdaq.com/investing/glossary/h/high-frequency-trading#ixzz3xkqhACe4>. Acesso em: 17 fev. 2026.

NEVES, Júlia Guimarães; KRÜGER, Veridiana de Lima Gomes; FRISON, Lourdes Maria Bragagnolo. Ensaio sobre o comportamento: entre ciência, filosofia e educação. **ETD – Educação Temática Digital**. Campinas, SP, v. 21, n. 2, p. 459–478, abr., 2019. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/etd/article/view/8651314>. Acesso em: 17 nov. 2025.

OECD. Dark commercial patterns. **OECD Digital Economy Papers**, Paris, n. 336, 2022. Disponível em: <https://www.oecd.org/en.html>. Acesso em: 01 mar. 2026.

ORWELL, George. **1984**. Londres: Secker & Warburg, 1949. *E-book*. Disponível em: https://books.google.com.br/books/about/George_Orwell_1984_Nineteen_Eighty_Four.html?id=GbxnEQAAQBAJ&redir_esc=y Acesso em: 28 jan. 2026.

OST, François. Tempo e contrato: crítica ao pacto fáustico. Tradução: Roberta Matzenbacher. **Redes: Revista eletrônica Direito e Sociedade**. Canoas, v. 6, n. 1, p. 93 – 115, jan., 2018, p. 104. Disponível em: <https://revistas.unilasalle.edu.br/index.php/redes/issue/view/217> Acesso em: 11 mai. 2026.

PASETTI, Marcelo; OLIVEIRA, Nythamar de. Repensando a segurança da inteligência artificial com base na confiança: Proteção contra a discriminação algorítmica. **Veritas**. Porto Alegre, v. 69, n° 1, p. 1-13, ago., 2024. Disponível em: <https://revistaseletronicas.pucrs.br/veritas/article/view/45911>. Acesso em: 15 fev. 2026.

PASSI, Renata Capriolli Zocatelli Queiroz; SOARES, Marcos Antônio Striquer. A superação do paradigma clássico do negócio jurídico: liberalismo e republicanismo. **Scientia Iuris**. Londrina, v. 21, n. 1, p. 245–268, mar., 2017. Disponível em: <https://ojs.uel.br/revistas/uel/index.php/iuris/article/view/28118>. Acesso em: 5 abr. 2025.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil: introdução ao direito**

civil: teoria geral de direito civil. 35. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559649167/>. Acesso em: 20 jun. 2025.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil: contratos.** 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559649167/>. Acesso em: 11 mai. 2026.

PEREIRA, Fabio Queiroz. **O Ressarcimento do Dano Pré-Contratual.** São Paulo: Almedina, 2019.

PORTELA, Carmen Beatriz Miranda. **A influência das tecnologias de informação e comunicação no desenvolvimento de dinâmicas e ambientes persuasivos em contextos profissionais.** 2021. 126 f. Dissertação (Mestrado em Ciência da Comunicação) - Universidade Católica Portuguesa. Lisboa, 2021. Disponível em: <https://ciencia.ucp.pt/pt/studentTheses/a-influ%C3%A2ncia-das-tecnologias-de-informa%C3%A7%C3%A3o-e-comunica%C3%A7%C3%A3o-no-desen/>. Acesso em: 12 mai. 2025.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de direito privado.** Campinas: Bookseller, 2000, tomo II.

POPULARIZAÇÃO. In: **Dicionário Priberam.** Disponível em: <https://dicionario.priberam.org/populariza%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em: 15 nov. 2025.

PORTO, Ivens Oliveira. **Padrões e diretrizes arquiteturais para escalabilidade de sistemas.** 2003. 161 f. Dissertação (Mestrado em Ciência da Computação) – Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia. 2003. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/handle/123456789/12488>. Acesso em: 14 mar. 2025.

RAMOS, Alexandre Luiz. **Acumulação flexível, toyotismo e desregulamentação do direito do trabalho.** Curitiba: Edibej, 1998.

RÁO, Vicente. **Ato jurídico: noção, pressupostos, elementos essenciais e acidentais. O problema do conflito entre os elementos volitivos e a declaração.** 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999.

REALE, Miguel. **Lições preliminares de direito.** 27. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

REBOUÇAS, Rodrigo Fernandes. **Contratos eletrônicos: formação e validade: aplicações práticas.** 2. ed. São Paulo: Almedina, 2018. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584933105/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

REIS, Paulo Victor Alfeo. **Algoritmos e o Direito.** São Paulo: Almedina Brasil, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584935673/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

RODRIGUES JUNIOR, Otávio Luiz. Autonomia da vontade, autonomia privada e autodeterminação: notas sobre a evolução de um conceito na modernidade e na pós-modernidade. **Revista de informação legislativa**. Brasília, v. 41, n. 163, p. 113-130, jul./set. 2004. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/982> Acesso em: 10 mar. 2025.

RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. **Liberdade (s) e função: contribuição crítica para uma nova fundamentação da dimensão funcional do Direito Civil brasileiro**. 2009. 395 f. Tese (Doutorado em Direito das Relações Sociais) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/19174> Acesso em: 14 abr. 2025.

SANTANA, Juracy Martins; FERREIRA, Rafael Freire; SANTANA, Yuri dos Santos. Contratos por adesão na sociedade algorítmica: autonomia privada ou submissão programada? **Revista Jurídica Gralha Azul**. Curitiba, v. 1, n. 28, p. 95-115, ago. 2025. Disponível em: <https://revista.tjpr.jus.br/gralhaazul/article/view/197>. Acesso em: 2 mai. 2026.

SCHMIDT NETO, André Perin; FACCHINI NETO, Eugênio. Ensaio jurídicos sobre a racionalidade humana: maiores, capazes e irracionais. **Revista Brasileira de Políticas Públicas**. Brasília, v.8, n. 2, p. 64-88, ago. 2018. Disponível em: <https://www.publicacoesacademicas.uniceub.br/RBPP/article/view/5313> Acesso em: 14 abr. 2026.

SCHOLZ, Lauren Henry. Algorithmic contract. **Stanford Technology Law Review**. Stanford, v. 20, p 128-169, 2017. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2747701. Acesso em: 12 fev. 2026.

SCHREIBER, Anderson. **A Proibição de Comportamento Contraditório: tutela da confiança e venire contra factum proprium**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2016. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597007152/epubcfi/6/10%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dhtml4%5D!4/32/2> Acesso em: 04 abr. 2016.

SCIALOJA, Vittorio. **Responsabilità e Volontà nel negozio giuridici: Prolusione al Corso de Pandette R. Università Di Roma Letta il 12 Gennaio 1885**. Roma: Stabilimento Tipografico Italiano, 1885. *E-book*. Disponível em: https://openlibrary.org/works/OL6643550W/Responsabilit%C3%A0_e_volont%C3%A0_nei_negozii_giuridici_prolusione_al_corso_di_...?edition=key%3A%2Fbooks%2FOL23529050M#editions-list. Acesso em: 04 abr. 2026.

SERASA EXPERIAN. **TikTok Shop em 2026: estratégias de vendas para o Brasil**. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/tiktok-shop/> Acesso em: 29 abr. 2026.

SHAHROM, Melissa; KASSIM, Erne Suzila; HUMAIDI Norshima *et al.* A captology study on behavior model for persuasive ubiquitous technology. **International Journal of Machine Learning and Computing**. Vienna, v. 7, n. 5, p. 162-166, out.

2017. Disponível em:

file:///C:/Users/55439/Downloads/A_Captology_Study_on_Behavior_Model_for_Persuasive.pdf. Acesso em: 14 out. 2024.

SILVA, Aline Gonçalves da. **Subjetividade em Paulo Freire: contribuição para a educação**. 2024. 104 f. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade de Uberaba. Uberaba, 2024. Disponível em:

<http://dspace.uniube.br:8080/jspui/handle/123456789/3016> Acesso em: 28 mar. 2026.

STRAVA. **Termos de serviços Strava**. Disponível em:

<https://www.strava.com/legal/terms?hl=pt-BR> Acesso em: 10 dez. 2025.

TAVARES, Hermano; ABREU, Cristiano Nabuco de; SEGER, Liliana; *et al.*

Psiquiatria, saúde mental e a clínica da impulsividade. 2. ed. Barueri: Manole, 2022.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Manual da Compra e Venda: Doutrina, jurisprudência e prática**. 3. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur., 2018.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito Digital e Processo Eletrônico**. 9. ed. São Paulo: Saraiva Jur., 2025. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788553624317/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado: teoria, jurisprudência e prática**. 13. ed. São Paulo: Saraiva Jur., 2025.

TEPEDINO, Gustavo; OLIVA, Milena Donato. **Fundamentos do direito civil: teoria geral do direito civil**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2025. *E-book*. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530996680/>. Acesso em: 08 abr. 2026.

THALER, Richard H.; SUSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness**. London: Penguin, 2008. *E-book*. Disponível:

https://books.google.com.br/books?id=dSJQn8egXvUC&printsec=frontcover&hl=pt-BR&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=is%20any%20aspect%20of%20the%20choice%20architecture%20&f=false Acesso em: 18 abr. 2026.

THE GUARDIAN. **The 2010 'flash crash': how it unfolded**. Disponível em:

<https://www.theguardian.com/business/2015/apr/22/2010-flash-crash-new-york-stock-exchange-unfolded> Acesso em: 05 mai. 2026.

THEODORO JÚNIOR, Humberto; FIGUEIREDO, Helena Lanna. **Negócio Jurídico**. Rio de Janeiro: Forense, 2021. *E-book*. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788530992835/epubcfi/6/10%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcopyright%5D!4/40/1:17%5Braf%2Cia%5D>. Acesso em: 04 abr. 2026.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **O contrato e sua função social**. 4. ed. Rio de

Janeiro: Forense, 2014. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/978-85-309-5653-0/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

TOFFLER, Alvin. **A terceira onda**. 14. ed. Rio de Janeiro: Record, 1980.

UHDRE, Dayana de Carvalho. **Blockchain, tokens e criptomoedas: análise jurídica**. São Paulo: Almedina, 2021. *E-book*. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556271859/>. Acesso em: 18 abr. 2026.

VESCHI, Benjamim. **Etimologia de negócio**. Disponível em: <https://etimologia.com.br/negocio>. Acesso em: 20 nov. 2025.

WALD, Arnoldo. **Curso de direito civil brasileiro: obrigações e contratos**. 12. ed. Editora Revista dos Tribunais, 1988.

ZANINI, Leonardo Estevam de Assis. A declaração de vontade na perspectiva do Direito Civil alemão. **Revista de Direito do Poder Judiciário do Estado do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 80-97, jan./jun., 2024. Disponível em: <https://portaltj.tjrj.jus.br/web/portal-conhecimento/revista-n-2> Acesso em: 08 set. 2025.

ZUBOFF, Shoshana. **A era do capitalismo de vigilância: a luta por um futuro humano na nova fronteira de poder**. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca, 2021.

