RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

A fragilidade jurídico-contratual como fator de mortalidade de micro e pequenas empresas

Legal and contractual fragility as a mortality factor in micro and small enterprises

La fragilidad jurídico-contractual como factor de mortalidad de micro y pequeñas empresas

Carlos de Souza Andrade Junior
Bacharel em Direito pela Faculdade Metropolitana Unidas (FMU). Advogado inscrito na Ordem dos Advogados do Brasil, Seção de São Paulo.

RESUMO

A elevada mortalidade de micro e pequenas empresas costuma ser explicada por fatores mercadológicos e financeiros, como insuficiência de demanda e escassez de capital de giro. Este artigo examina uma dimensão menos explorada do fenômeno, a fragilidade jurídico-contratual, entendida como o conjunto de lacunas na formalização de contratos, na estruturação societária, na conformidade regulatória e no tratamento de conflitos. Por meio de revisão narrativa da literatura em economia institucional, sociologia das organizações e direito empresarial, combinada com análise documental da legislação brasileira e de dados secundários do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, do Sebrae, do Conselho Nacional de Justiça e do U.S. Bureau of Labor Statistics, discute-se de que modo a ausência de instrumentos jurídicos adequados eleva custos de transação, expõe o patrimônio dos sócios e converte desentendimentos ordinários em disputas onerosas. A análise indica que problemas jurídicos são frequentes entre pequenos negócios, raramente recebem tratamento profissional e produzem perdas mensuráveis de receita e de clientes, embora as estatísticas oficiais de encerramento não permitam isolar a causa jurídica das demais. Conclui-se que a estruturação jurídica preventiva, proporcional ao porte e integrada à gestão, deve ser tratada como componente da capacidade de sobrevivência empresarial e incorporada às políticas de apoio ao empreendedorismo.

Palavras-chave: micro e pequenas empresas; mortalidade empresarial; contratos empresariais; custos de transação; compliance.

ABSTRACT

The high mortality rate of micro and small enterprises is usually explained by market and financial factors, such as insufficient demand and lack of working capital. This article examines a less explored dimension of the phenomenon, legal and contractual fragility, understood as the set of gaps in contract formalization, corporate structuring, regulatory compliance and dispute management. Through a narrative review of the literature on institutional economics, organizational sociology and business law, combined with a documentary analysis of Brazilian legislation and of secondary data from the Brazilian Institute of Geography and Statistics, Sebrae, the National Council of Justice and the U.S. Bureau of Labor Statistics, the article discusses how the absence of adequate legal instruments raises transaction costs, exposes the personal assets of partners and turns ordinary disagreements into costly disputes. The analysis indicates that legal problems are frequent among small businesses, seldom receive professional treatment and cause measurable losses of revenue and customers, although official closure statistics do not allow the legal cause to be isolated from others. The article concludes that preventive legal structuring, proportional to firm size and integrated into management, should be treated as a component of business survival capacity and incorporated into entrepreneurship support policies.

Keywords: micro and small enterprises; business mortality; commercial contracts; transaction costs; compliance.

1 INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas ocupam posição central nas economias contemporâneas, tanto pelo

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

número de estabelecimentos quanto pela capacidade de absorver mão de obra e de dinamizar mercados locais. Essa relevância convive com uma fragilidade persistente. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, das empresas empregadoras brasileiras nascidas em 2017, apenas 37,3% permaneciam em atividade cinco anos depois (IBGE, 2024). Nos Estados Unidos, ambiente de negócios frequentemente tomado como referência, o U.S. Bureau of Labor Statistics (2024) registrou que pouco mais da metade dos estabelecimentos criados em 2013 alcançou o quinto ano de funcionamento e que somente 34,7% chegaram ao décimo. A literatura organizacional consolidou a explicação de que organizações jovens enfrentam riscos desproporcionais, fenômeno que Stinchcombe (1965) denominou desvantagem da novidade e que estudos posteriores, como os de Freeman, Carroll e Hannan (1983) e de Brüderl, Preisendörfer e Ziegler (1992), confirmaram em diferentes setores e países.

As explicações mais difundidas para o encerramento precoce privilegiam fatores mercadológicos, financeiros e gerenciais, como demanda insuficiente, escassez de capital de giro e ausência de planejamento (FERREIRA et al., 2012). Uma dimensão recebe atenção bem menor, a jurídica. Contratos redigidos sem técnica, acordos verbais com clientes e fornecedores, sociedades constituídas sem regras de saída, confusão entre patrimônio pessoal e empresarial e desconhecimento de obrigações regulatórias raramente aparecem como causa declarada de fechamento, embora a pesquisa de Blackburn, Kitching e Saridakis (2015) com mais de dez mil pequenas empresas britânicas tenha estimado em 9,79 bilhões de libras anuais as perdas associadas a problemas jurídicos nesse segmento. A economia institucional oferece uma chave de leitura para essa lacuna, pois, como sustenta North (1990), as regras formais e os mecanismos de sua aplicação definem os custos de transacionar, e esses custos pesam de modo mais severo sobre quem dispõe de menos recursos para absorvê-los.

Diante desse quadro, o presente artigo investiga em que medida a fragilidade jurídico-contratual pode ser compreendida como fator de mortalidade de micro e pequenas empresas. Por fragilidade jurídico-contratual entende-se aqui o conjunto de lacunas na formalização das relações comerciais, na estruturação societária, na conformidade regulatória e no tratamento dos conflitos. O texto está organizado em nove seções. Após esta introdução e a descrição da metodologia, a terceira seção apresenta dados de sobrevivência empresarial no Brasil e nos Estados Unidos. A quarta e a quinta seções discutem os fundamentos teóricos do contrato como estrutura de governança e os limites da informalidade. A sexta trata da estruturação societária, a sétima da conformidade regulatória e a oitava da litigiosidade e dos mecanismos preventivos. A conclusão reúne as implicações do estudo para empresários, profissionais do direito e formuladores de políticas públicas.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

2 METODOLOGIA

A pesquisa possui natureza qualitativa e caráter exploratório e descritivo, nos termos propostos por Gil (2017), uma vez que busca proporcionar maior familiaridade com um problema ainda pouco sistematizado e descrever as relações entre a dimensão jurídica da gestão e a sobrevivência de pequenos negócios. O procedimento central é a revisão narrativa da literatura, modalidade que, segundo Rother (2007), se presta à descrição e à discussão do estado da arte de um tema sob perspectiva teórica ou contextual, sem a pretensão de esgotar as fontes disponíveis por meio de protocolo sistemático de busca. A escolha se justifica pelo caráter interdisciplinar do objeto, que atravessa a economia institucional, a sociologia das organizações, a administração e o direito empresarial, campos com tradições de publicação e de indexação bastante distintas entre si.

A seleção da literatura privilegiou três conjuntos de fontes. O primeiro reúne obras e artigos clássicos da economia dos custos de transação e da teoria dos contratos, como os trabalhos de Coase (1937), Williamson (1979, 1985), Hart e Moore (1999) e North (1990), além dos estudos de Macaulay (1963) e Macneil (1980) sobre contratos relacionais. O segundo abrange pesquisas empíricas sobre mortalidade de empresas e sobre problemas jurídicos de pequenos negócios publicadas em periódicos com revisão por pares ou por instituições de pesquisa reconhecidas. O terceiro compreende a doutrina brasileira de direito empresarial e de análise econômica do direito, representada por Forgioni (2015), Zylbersztajn e Sztajn (2005) e Pinheiro e Saddi (2005). Paralelamente, procedeu-se à análise documental da legislação pertinente, com destaque para o Código Civil, o Código de Processo Civil, a Lei Complementar nº 123/2006, a Lei nº 12.846/2013, a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais e a Lei nº 13.874/2019.

Os dados quantitativos utilizados são exclusivamente secundários e foram extraídos de publicações oficiais do IBGE (2024), do Sebrae (2021, 2026), do Conselho Nacional de Justiça (CNJ, 2025) e do U.S. Bureau of Labor Statistics (2024). Cabe advertir que essas bases não são diretamente comparáveis. O IBGE acompanha empresas empregadoras registradas no Cadastro Central de Empresas, o Sebrae estima a sobrevivência a partir da baixa de inscrições no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica com o estimador de Kaplan-Meier e o órgão norte-americano observa estabelecimentos do setor privado. Por essa razão, os números são apresentados lado a lado apenas para evidenciar ordens de grandeza e padrões temporais, e não para estabelecer comparações de desempenho entre países ou entre fontes.

Uma segunda limitação diz respeito à própria noção de mortalidade. Headd (2003), ao analisar dados do Census Bureau norte-americano, mostrou que cerca de um terço das empresas encerradas era considerado bem-sucedido por seus proprietários no momento do fechamento, o que impede tratar

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

todo encerramento como fracasso. Além disso, as estatísticas oficiais não registram a causa do fechamento, e as pesquisas de opinião com empresários tendem a captar causas imediatas, como queda de vendas ou falta de capital, e não os fatores que as produziram ou agravaram. O artigo, portanto, não pretende demonstrar relação causal estatística entre fragilidade jurídica e mortalidade, e sim construir, a partir da convergência entre teoria, evidência empírica e direito positivo, um argumento fundamentado sobre os mecanismos pelos quais essa fragilidade aumenta o risco de encerramento.

3 A MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM PERSPECTIVA EMPÍRICA

O levantamento Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo, publicado pelo IBGE em 2024 com dados de referência de 2022, acompanhou a coorte de empresas empregadoras nascidas em 2017. Do total, 76,2% sobreviveram ao primeiro ano, 59,6% ao segundo, 49,4% ao terceiro, 42,3% ao quarto e apenas 37,3% ao quinto (IBGE, 2024). Em outras palavras, quase um quarto dessas empresas desapareceu antes de completar doze meses, e mais de 60% não chegaram ao quinto aniversário. O mesmo estudo registrou o nascimento de 405,6 mil empresas empregadoras em 2022, o que corresponde a uma taxa de entrada de 15,3%, indicador de um ambiente em que a abertura de negócios é intensa e a permanência, comparativamente, muito mais difícil de alcançar.

O relatório técnico do Sebrae (2026) sobre a sobrevivência das empresas mercantis brasileiras entre 2021 e 2025 adotou outra abordagem. Com base em aproximadamente 19,7 milhões de registros do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica e no estimador de Kaplan-Meier, a instituição calculou curvas de sobrevivência por porte, tomando a baixa do CNPJ como evento de encerramento. Os resultados, sintetizados na Tabela 1, revelam diferença acentuada entre os microempreendedores individuais e as demais categorias. Enquanto microempresas e empresas de pequeno porte apresentaram sobrevivência estimada em cinco anos de 75,8% e 77,8%, respectivamente, entre os microempreendedores individuais esse índice foi de 41,5%, e a mediana do tempo de vida dos registros baixados nesse grupo ficou abaixo de nove meses.

Tabela 1 – Sobrevivência estimada das empresas mercantis brasileiras por porte (2021-2025)

Porte	Sobrevivência em 1 ano (%)	Sobrevivência em 5 anos (%)
Microempreendedor individual (MEI)	77,1	41,5
Microempresa (ME)	94,3	75,8

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

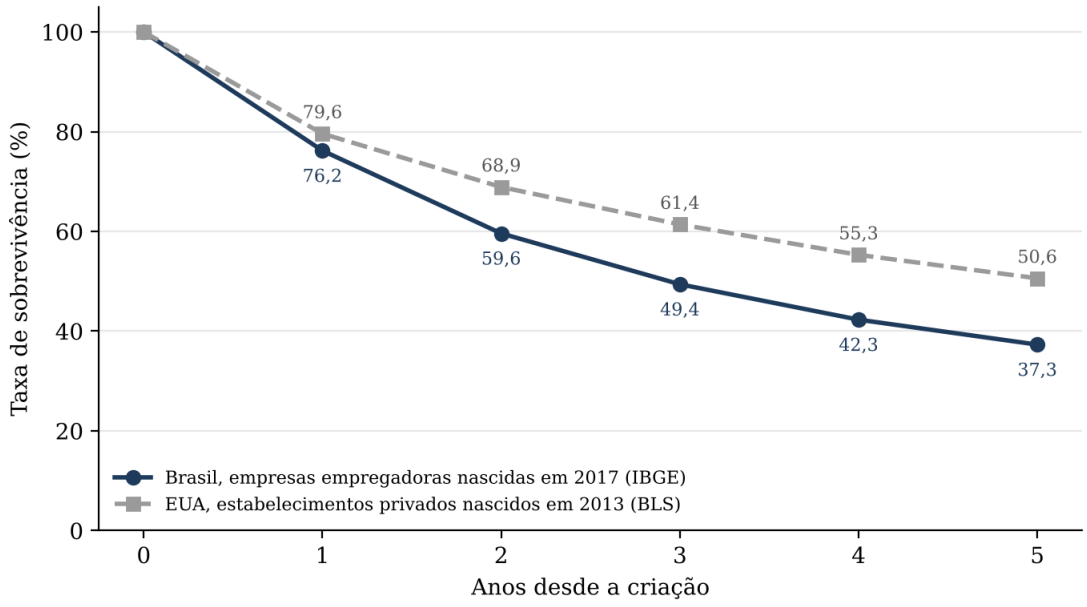
Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

Porte	Sobrevivência em 1 ano (%)	Sobrevivência em 5 anos (%)
Empresa de pequeno porte (EPP)	94,2	77,8

Fonte: elaborada pelo autor com base no Sebrae (2026). Estimativas pelo método de Kaplan-Meier.

O contraste entre os números do IBGE e os do Sebrae decorre em grande parte das diferenças de universo e de método já mencionadas e não deve ser interpretado como contradição. O que ambos indicam, de modo convergente, é que o risco de encerramento se concentra nos primeiros anos e diminui à medida que a empresa amadurece. Os dados do U.S. Bureau of Labor Statistics (2024) seguem o mesmo padrão. Dos estabelecimentos privados criados em março de 2013, 79,6% continuavam em operação um ano depois, 50,6% após cinco anos e 34,7% após dez anos. O Gráfico 1 reproduz as curvas de sobrevivência brasileira e norte-americana nos cinco primeiros anos e permite visualizar a inclinação mais acentuada da perda de empresas no período inicial de atividade, padrão comum às duas séries.

Gráfico 1 – Taxa de sobrevivência de empresas nos cinco primeiros anos, Brasil e Estados Unidos



Fonte: elaborado pelo autor com base em IBGE (2024) e U.S. Bureau of Labor Statistics (2024). As séries adotam universos e metodologias distintos e não se destinam à comparação direta de desempenho.

A concentração da mortalidade nos primeiros anos corresponde ao que Stinchcombe (1965) descreveu como desvantagem da novidade. Para o autor, organizações novas dependem de que seus

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

membros aprendam papéis ainda não definidos, de que relações de confiança sejam construídas com pessoas estranhas e de que vínculos estáveis sejam formados com clientes e fornecedores que ainda não conhecem a empresa. Freeman, Carroll e Hannan (1983) testaram essa hipótese em populações de sindicatos, de fabricantes de semicondutores e de editoras de jornais e confirmaram que as taxas de mortalidade organizacional diminuem com a idade. Brüderl, Preisendörfer e Ziegler (1992), ao estudarem empresas fundadas na região de Munique, acrescentaram que o capital humano do fundador e as características iniciais da organização, como volume de capital investido e porte, influenciam de forma significativa as chances de sobrevivência.

Os elementos apontados por Stinchcombe dialogam diretamente com o objeto deste artigo. Construir confiança com desconhecidos, definir papéis e estabilizar relações comerciais são precisamente as funções que contratos bem estruturados desempenham. Uma empresa recém-criada não dispõe de reputação acumulada nem de histórico de relacionamento capaz de substituir a formalização, de modo que a qualidade jurídica de seus primeiros acordos com sócios, clientes, fornecedores e financiadores tende a pesar mais do que pesaria em uma organização consolidada. É razoável supor, portanto, que a fragilidade contratual seja especialmente nociva justamente na fase em que a literatura identifica a maior concentração de encerramentos, hipótese que as seções seguintes procuram fundamentar a partir da teoria econômica, da evidência empírica disponível e do direito positivo.

As pesquisas sobre as causas declaradas de fechamento reforçam a necessidade de cautela interpretativa. Em levantamento divulgado em 2021, o Sebrae registrou que, entre os empresários que haviam encerrado suas atividades, mais de 40% mencionaram a pandemia de covid-19, 22% apontaram a falta de capital de giro e 20% citaram vendas baixas e falta de clientes (SEBRAE, 2021). Ferreira et al. (2012), ao aplicar análise fatorial a dados de cem micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo encerradas nos primeiros anos de atividade, concluíram que fatores estratégicos, como ausência de planejamento e dificuldade de conquistar clientes, explicavam cerca de 41% da variância, contra aproximadamente 29% atribuídos a fatores ligados a recursos. Nenhuma dessas pesquisas isola a dimensão jurídica, mas várias das causas imediatas que registram, como a insuficiência de capital de giro, podem resultar de inadimplência de clientes sem garantias contratuais, de passivos trabalhistas não previstos ou de litígios prolongados, o que sugere que a fragilidade jurídica opera com frequência como agravante oculto sob categorias mais visíveis.

4 O CONTRATO COMO ESTRUTURA DE GOVERNANÇA E O PROBLEMA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A compreensão do papel econômico do contrato tem como ponto de partida o artigo de Coase (1937),

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

que explicou a existência da firma pela presença de custos associados ao uso do mecanismo de preços. Negociar, redigir e fazer cumprir acordos no mercado consome tempo e dinheiro, e a firma surge quando organizar internamente certas atividades se revela menos oneroso do que contratá-las a cada operação. Essa intuição, que permaneceu por décadas relativamente marginal na teoria econômica, foi desenvolvida de forma sistemática por Williamson (1979, 1985), para quem as transações devem ser analisadas segundo seus atributos e alocadas às estruturas de governança capazes de economizar custos, que vão da governança de mercado, adequada a trocas padronizadas, à governança bilateral e trilateral de relações contratuais de longo prazo e, no limite, à integração da atividade dentro da própria organização.

Williamson (1985) assenta sua análise em dois pressupostos comportamentais. O primeiro é a racionalidade limitada, isto é, a incapacidade dos agentes de prever e processar todas as informações relevantes no momento da contratação. O segundo é o oportunismo, compreendido como a busca do interesse próprio com o emprego de astúcia, o que inclui omitir informações, distorcer compromissos e explorar lacunas contratuais. Combinados aos atributos da transação, em especial a especificidade dos ativos envolvidos, a incerteza e a frequência das trocas, esses pressupostos explicam por que relações comerciais aparentemente simples podem se transformar em fontes de perda quando não contam com salvaguardas adequadas. Quanto maior o investimento específico de uma das partes em determinada relação, maior sua exposição a comportamentos oportunistas da outra.

Esse quadro teórico encontra aplicação imediata na realidade das pequenas empresas. Um fornecedor de pequeno porte que adapta sua linha de produção às especificações de um único grande cliente, um prestador de serviços que contrata pessoal para atender a um projeto determinado ou um comerciante que imobiliza estoque para cumprir um pedido realizam investimentos específicos cuja recuperação depende da continuidade da relação. Na ausência de cláusulas sobre volume mínimo, prazo de vigência, aviso prévio de rescisão, reajuste e penalidades por descumprimento, a parte mais fraca fica exposta à renegociação unilateral das condições, situação que a literatura denomina problema de aprisionamento. Para uma empresa de grande porte, a perda de um contrato é um evento administrável. Para uma pequena empresa cuja receita depende de poucos clientes, pode representar a interrupção do fluxo de caixa que sustenta toda a operação.

A teoria dos contratos incompletos acrescenta uma camada importante a essa discussão. Hart e Moore (1999) examinam os fundamentos pelos quais, mesmo entre agentes racionais, especificar antecipadamente todas as contingências futuras de uma relação se mostra impossível ou excessivamente custoso, de modo que os contratos permanecem incompletos e sujeitos a renegociação. A consequência prática é que a qualidade de um contrato não se mede pela extensão do texto ou pela quantidade de cláusulas, mas pela forma como aloca os direitos de decisão e os

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

mecanismos de ajuste diante do imprevisto. Para a pequena empresa, isso significa que um instrumento enxuto, que defina com clareza responsabilidades, garantias, hipóteses de resolução, critérios de revisão de preço e forma de solução de controvérsias, tende a oferecer proteção superior à de um modelo genérico extenso e mal adaptado à operação.

O ordenamento brasileiro tornou essa questão ainda mais sensível após a Lei nº 13.874/2019, conhecida como Lei da Liberdade Econômica. O diploma inseriu no Código Civil o art. 421-A, segundo o qual os contratos civis e empresariais presumem-se paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, determinando ainda que a alocação de riscos definida pelas partes seja respeitada e que a revisão contratual ocorra somente de maneira excepcional e limitada (BRASIL, 2019). Forgioni (2015) já sustentava que os contratos empresariais obedecem a uma lógica própria, orientada pela função econômica do negócio e pela expectativa de que o empresário atue com diligência e conhecimento do mercado. Sob esse regime, a pequena empresa que assina um contrato desequilibrado tem reduzidas chances de obter correção judicial, o que transfere para a negociação e a redação o peso decisivo da proteção jurídica.

A análise econômica do direito desenvolvida no Brasil reforça a ligação entre segurança jurídica e desempenho empresarial. Pinheiro e Saddi (2005) argumentam que a previsibilidade das regras e a efetividade dos mecanismos de execução dos contratos condicionam o volume de crédito disponível, o custo do capital e a disposição dos agentes para realizar investimentos de longo prazo. Zylbersztajn e Sztajn (2005) destacam que as organizações podem ser compreendidas como feixes de contratos e que a eficiência desses arranjos depende do ambiente institucional em que se inserem. Em escala internacional, La Porta et al. (1998) mostraram, a partir de dados de 49 países, que a proteção jurídica conferida a investidores e credores varia sistematicamente conforme a origem do sistema jurídico e que ambientes de proteção mais frágil estão associados a maior concentração da propriedade das empresas, indício de que a qualidade das regras condiciona a forma como os negócios se financiam. A pequena empresa, que depende de crédito bancário e de financiamento de fornecedores, sente de maneira particularmente intensa os efeitos de um ambiente contratual pouco previsível.

5 GOVERNANÇA RELACIONAL E OS LIMITES DA INFORMALIDADE

Seria inexato afirmar que a ausência de contratos formais conduz necessariamente ao fracasso. O estudo clássico de Macaulay (1963), baseado em entrevistas com empresários e advogados do estado norte-americano de Wisconsin, revelou que boa parte das relações comerciais era conduzida sem planejamento contratual detalhado e que os empresários raramente recorriam a sanções jurídicas para resolver divergências. A reputação, a expectativa de negócios futuros e as relações pessoais entre os

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

agentes funcionavam como mecanismos de disciplina mais eficientes do que a ameaça de processo judicial. Muitos dos entrevistados consideravam, inclusive, que insistir em cláusulas minuciosas poderia ser interpretado como sinal de desconfiança e acabar comprometendo a relação que se pretendia proteger.

Macneil (1980) ampliou essa percepção ao propor a teoria do contrato relacional, segundo a qual as trocas econômicas estão inseridas em relações sociais contínuas, regidas por normas de solidariedade, reciprocidade e flexibilidade que o texto escrito não consegue capturar integralmente. Para o autor, o modelo do contrato descontínuo, celebrado entre estranhos e esgotado em uma única operação, representa exceção e não regra na vida econômica. Essa contribuição ajuda a explicar a persistência da informalidade nas pequenas empresas, cujas relações costumam se apoiar em vínculos pessoais, familiares ou comunitários. O acordo verbal entre comerciantes que se conhecem há anos não é, sob essa ótica, uma irracionalidade, mas uma forma de governança assentada em capital social acumulado ao longo do tempo.

O problema surge quando essas relações são submetidas a tensões que a confiança não consegue absorver, como a troca de gestores em um cliente, uma crise de liquidez, a entrada de um concorrente ou o falecimento de um sócio. Poppo e Zenger (2002), ao analisarem relações de terceirização de serviços de tecnologia da informação, constataram que contratos formais e governança relacional funcionam como complementos, e não como substitutos. Contratos mais completos favoreciam o desenvolvimento de relações cooperativas, e relações cooperativas, por sua vez, contribuíam para que os contratos fossem ajustados e cumpridos ao longo do tempo. O achado desfaz a falsa oposição entre confiança e formalização e indica que a escrita do acordo tende a preservar o relacionamento, sobretudo quando circunstâncias imprevistas exigem renegociação.

A frequência e o impacto dos problemas jurídicos em pequenos negócios foram mensurados de forma abrangente por Blackburn, Kitching e Saridakis (2015), em pesquisa realizada para o Legal Services Board, órgão regulador dos serviços jurídicos na Inglaterra e no País de Gales. Com base em questionário respondido por 10.528 proprietários de empresas com menos de cinquenta empregados, os autores verificaram que 29% haviam enfrentado ao menos um problema jurídico nos doze meses anteriores. Os mais comuns envolviam operações comerciais com clientes e fornecedores, relatados por 19% das empresas, seguidos por questões trabalhistas e tributárias. Entre as consequências mais citadas estavam a perda de receita, mencionada por 25,6% das empresas afetadas, e a perda de clientes ou de contratos, mencionada por 9,2%.

O mesmo estudo revela um dado de grande relevância para a presente discussão. Mais da metade das empresas que enfrentaram problemas jurídicos tentou resolvê-los por conta própria, e apenas cerca de um quinto recorreu a profissionais do direito, sendo os contadores consultados com mais

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

frequência do que os advogados (BLACKBURN; KITCHING; SARIDAKIS, 2015). Hadfield (2017) interpreta comportamentos desse tipo como sintoma de um sistema jurídico cujos serviços se tornaram excessivamente caros e complexos para a maior parte dos agentes econômicos, distantes das necessidades de uma economia globalizada e dinâmica. A informalidade das pequenas empresas, nessa perspectiva, é menos uma escolha cultural do que uma resposta racional ao custo de acesso ao direito, o que desloca parte da responsabilidade para o desenho das instituições e para a oferta de soluções jurídicas proporcionais ao porte.

6 ESTRUTURAÇÃO SOCIETÁRIA, AUTONOMIA PATRIMONIAL E CONFLITOS ENTRE SÓCIOS

A primeira decisão jurídica de qualquer empreendimento é a escolha de sua forma de organização, e seus efeitos acompanham a empresa durante toda a existência. No direito brasileiro, o empresário individual, categoria na qual se insere o microempreendedor individual disciplinado pela Lei Complementar nº 123/2006, exerce a atividade em nome próprio e responde com seu patrimônio pessoal pelas obrigações do negócio (BRASIL, 2006). As sociedades limitadas, por outro lado, permitem a separação entre o patrimônio da pessoa jurídica e o dos sócios, cuja responsabilidade fica restrita ao valor de suas quotas, observada a obrigação solidária pela integralização do capital social, nos termos do art. 1.052 do Código Civil (BRASIL, 2002). A diferença é decisiva em caso de insucesso, pois determina se o encerramento da empresa compromete também a estabilidade financeira da família do empreendedor.

A legislação recente ampliou as possibilidades de limitação de responsabilidade para quem empreende sozinho. A Lei nº 13.874/2019 acrescentou ao art. 1.052 do Código Civil a previsão de que a sociedade limitada pode ser constituída por uma ou mais pessoas, e a Lei nº 14.195/2021 determinou a transformação das empresas individuais de responsabilidade limitada existentes em sociedades limitadas unipessoais, independentemente de qualquer alteração em seu ato constitutivo (BRASIL, 2019, 2021). A mesma Lei da Liberdade Econômica introduziu no Código Civil o art. 49-A, cujo parágrafo único define a autonomia patrimonial das pessoas jurídicas como instrumento lícito de alocação e segregação de riscos, estabelecido com a finalidade de estimular empreendimentos para a geração de empregos, tributos, renda e inovação. O legislador reconheceu, assim, a separação patrimonial como política de incentivo ao empreendedorismo, e não como privilégio.

Essa proteção, contudo, não é absoluta e depende do comportamento do próprio empresário. O art. 50 do Código Civil, com a redação dada pela Lei nº 13.874/2019, autoriza a desconsideração da personalidade jurídica em caso de abuso caracterizado por desvio de finalidade ou por confusão

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

patrimonial, e esta última é definida pela ausência de separação de fato entre os patrimônios, evidenciada, entre outras hipóteses, pelo cumprimento repetitivo de obrigações do sócio pela sociedade e pela transferência de ativos sem efetiva contraprestação. Nas relações de consumo, o § 5º do art. 28 do Código de Defesa do Consumidor admite a desconsideração sempre que a personalidade jurídica representar obstáculo ao ressarcimento de prejuízos causados aos consumidores (BRASIL, 1990). Em pequenas empresas, nas quais o mesmo indivíduo costuma acumular as funções de sócio, administrador e operador financeiro, a falta de separação entre contas e despesas pessoais e empresariais torna a confusão patrimonial um risco concreto, capaz de anular a proteção que motivou a escolha da forma societária.

Outra fonte frequente de crise está nas relações entre os próprios sócios. Quando sociedades formadas por amigos ou familiares são constituídas a partir de modelos padronizados de contrato social, é frequente que o documento não traga disciplina específica sobre a saída de sócios, o falecimento, a incapacidade, a divisão de funções, a remuneração pelo trabalho na empresa ou o critério de avaliação das quotas. Quando o desentendimento ocorre, a ausência dessas regras transfere ao Judiciário a solução do conflito. O Código de Processo Civil disciplina a ação de dissolução parcial de sociedade nos arts. 599 a 609 e estabelece, no art. 606, que, em caso de omissão do contrato social, o juiz definirá como critério de apuração de haveres o valor patrimonial apurado em balanço de determinação (BRASIL, 2015a). A discussão sobre o valor da participação, conduzida em processo judicial com perícia contábil, pode consumir anos e drenar recursos de que a empresa necessitaria para continuar operando.

A governança corporativa, tradicionalmente associada às companhias abertas, oferece instrumentos úteis para prevenir esses impasses quando aplicada em escala proporcional. O Código das melhores práticas de governança corporativa do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, em sua sexta edição, organiza-se em torno de cinco princípios, a integridade, a transparência, a equidade, a responsabilização e a sustentabilidade, e dirige suas recomendações a organizações de diferentes naturezas e portes, e não apenas às companhias listadas (IBGC, 2023). Para a pequena empresa, isso se traduz em medidas simples, como o acordo de sócios com regras de saída e de sucessão, a separação entre a distribuição de lucros e a remuneração pelo trabalho, a prestação periódica de contas entre os sócios e o registro formal das decisões relevantes. São providências de baixo custo que reduzem a probabilidade de que divergências pessoais se convertam em ameaças à continuidade do negócio.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

7 CONFORMIDADE REGULATÓRIA E PROGRAMAS DE INTEGRIDADE PROPORCIONAIS AO PORTE

A Constituição Federal, nos arts. 170, inciso IX, e 179, determina tratamento favorecido e diferenciado às microempresas e às empresas de pequeno porte, com o objetivo de simplificar e reduzir suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias (BRASIL, 1988). A Lei Complementar nº 123/2006 concretizou esse comando ao instituir o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e o regime tributário do Simples Nacional (BRASIL, 2006). Ainda assim, o pequeno empresário permanece sujeito a um conjunto extenso de normas trabalhistas, consumeristas, sanitárias, ambientais, tributárias e de proteção de dados, cuja inobservância gera autuações, multas e passivos que podem superar a capacidade financeira do negócio. Diferentemente das grandes empresas, que mantêm departamentos jurídicos e de conformidade, a pequena empresa raramente dispõe de estrutura interna dedicada ao acompanhamento dessas normas, limitação que, no contexto britânico, Blackburn, Kitching e Saridakis (2015) associaram à tendência de pequenos negócios enfrentarem problemas jurídicos sem apoio profissional.

A Lei nº 12.846/2013, conhecida como Lei Anticorrupção, ilustra bem esse risco. O diploma estabelece a responsabilidade objetiva das pessoas jurídicas pela prática de atos lesivos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, sem distinção de porte, e prevê multa de 0,1% a 20% do faturamento bruto do exercício anterior ao da instauração do processo administrativo, excluídos os tributos (BRASIL, 2013). O Decreto nº 11.129/2022, que regulamenta a lei, define no art. 57 os parâmetros de avaliação dos programas de integridade e determina que sejam considerados o porte e as especificidades da pessoa jurídica, incluindo sua condição de microempresa ou empresa de pequeno porte, e, no art. 67, autoriza a Controladoria-Geral da União a estabelecer forma de avaliação simplificada para essas empresas (BRASIL, 2022). O art. 23 do mesmo decreto admite redução de até cinco por cento no cálculo da multa quando comprovada a existência e a aplicação de programa de integridade, o que torna a integridade não apenas uma exigência ética, mas também um fator de mitigação de risco financeiro.

Reconhecendo que os modelos de integridade concebidos para grandes corporações dificilmente se ajustam à realidade dos pequenos negócios, o Sebrae, em parceria com a Controladoria-Geral da União, publicou a cartilha Integridade para pequenos negócios (SEBRAE, 2015). O material propõe que o programa se apoie no comprometimento da direção, demonstrado pelo exemplo, e em um código de ética divulgado a todos os colaboradores. Recomenda também uma análise de riscos prévia, voltada a identificar as vulnerabilidades específicas da empresa, como o relacionamento com órgãos

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

públicos e a participação em licitações, seguida de treinamentos periódicos, registros contábeis confiáveis, controles internos e aplicação consistente de medidas disciplinares. A lógica da proporcionalidade permeia todo o documento e evidencia que a conformidade não exige estruturas onerosas para produzir efeitos concretos.

A proteção de dados pessoais segue a mesma orientação. A Lei nº 13.709/2018 aplica-se a qualquer pessoa natural ou jurídica que realize tratamento de dados pessoais, o que alcança a quase totalidade dos pequenos negócios que mantêm cadastros de clientes, folhas de pagamento ou listas de contatos para fins comerciais (BRASIL, 2018). Para reduzir o custo de adequação, a Autoridade Nacional de Proteção de Dados editou a Resolução CD/ANPD nº 2/2022, que instituiu regime diferenciado para agentes de tratamento de pequeno porte, com medidas como a dispensa da indicação de encarregado, a possibilidade de registro simplificado das operações e prazos diferenciados para determinadas obrigações, ressalvadas as hipóteses de tratamento de alto risco (ANPD, 2022). A flexibilização, entretanto, não elimina os deveres essenciais de segurança e de transparência, cujo descumprimento continua sujeito às sanções previstas na lei.

Para estruturar controles compatíveis com sua dimensão, a pequena empresa pode recorrer a referenciais consolidados, como o modelo de controle interno do Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Na versão de 2013, esse modelo organiza o controle interno em cinco componentes, a saber, o ambiente de controle, a avaliação de riscos, as atividades de controle, a informação e comunicação e as atividades de monitoramento, desdobrados em dezessete princípios (COSO, 2013). Há ainda um efeito de mercado frequentemente negligenciado. O Decreto nº 11.129/2022 inclui entre os parâmetros de avaliação dos programas de integridade a realização de diligências apropriadas para a contratação e a supervisão de terceiros, o que leva grandes empresas a exigir de seus fornecedores evidências mínimas de conformidade. A pequena empresa que não consegue demonstrá-las corre o risco de ser excluída de cadeias de fornecimento relevantes, com impacto direto sobre sua receita.

8 LITIGIOSIDADE, CUSTO DO CONFLITO E MECANISMOS PREVENTIVOS

O custo de resolver um conflito depois que ele se instala é especialmente elevado no Brasil. Segundo o relatório Justiça em números 2025, do Conselho Nacional de Justiça, o Poder Judiciário encerrou o ano de 2024 com cerca de 80,6 milhões de processos pendentes e recebeu 39,4 milhões de casos novos no mesmo período (CNJ, 2025). O tempo médio de tramitação dos processos pendentes era de cerca de quatro anos no conjunto do Judiciário, alcançando dois anos e nove meses na fase de conhecimento e cinco anos e três meses na fase de execução. Para uma grande empresa, um crédito

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

discutido judicialmente durante esse intervalo representa uma provisão contábil entre muitas outras. Para uma pequena empresa, pode significar a impossibilidade de pagar fornecedores, empregados e tributos enquanto aguarda o desfecho da demanda.

A relação entre a qualidade dos mecanismos de solução de controvérsias e o funcionamento dos mercados foi examinada por Djankov et al. (2003), que compararam, em 109 países, os procedimentos judiciais para despejar um inquilino inadimplente e para cobrar um cheque sem fundos. Os autores constataram que o formalismo processual era mais elevado nos países de tradição civilista e estava associado a maior duração esperada dos processos, menor consistência das decisões e percepção inferior de justiça e de honestidade do sistema. As conclusões reforçam o argumento de North (1990) de que os custos de fazer cumprir os acordos integram os custos de transação. Quando a execução judicial é lenta e incerta, o valor econômico de um contrato depende menos da possibilidade de levá-lo ao tribunal e mais de sua capacidade de prevenir o conflito e de oferecer vias rápidas de satisfação do crédito.

O direito processual brasileiro oferece instrumentos que encurtam esse caminho quando previstos com antecedência. O art. 784 do Código de Processo Civil confere eficácia de título executivo extrajudicial ao documento particular assinado pelo devedor e por duas testemunhas, o que permite ao credor iniciar diretamente a execução, sem a necessidade de uma longa fase de conhecimento (BRASIL, 2015a). A Lei nº 14.620/2023 acrescentou ao dispositivo a previsão de que, nos títulos constituídos ou atestados por meio eletrônico, admite-se qualquer modalidade de assinatura eletrônica prevista em lei, dispensada a assinatura de testemunhas quando a integridade do documento for conferida por provedor de assinatura (BRASIL, 2023). Para a pequena empresa que vende a prazo, a simples adequação do instrumento de venda a esses requisitos, aliada à previsão de garantias, altera de modo significativo a posição em que se encontrará diante de eventual inadimplência.

Os meios consensuais e privados de solução de controvérsias constituem outra frente preventiva. A Lei nº 9.307/1996 disciplina a arbitragem e a Lei nº 13.140/2015 regula a mediação entre particulares, enquanto o Código de Processo Civil determina, no art. 3º, que a conciliação e a mediação sejam estimuladas pelos profissionais do sistema de justiça e admite, no art. 190, que partes plenamente capazes ajustem procedimentos às especificidades da causa por meio de negócios jurídicos processuais (BRASIL, 1996, 2015a, 2015b). A arbitragem, embora célere e especializada, envolve honorários de árbitros e taxas de administração que podem se mostrar desproporcionais em litígios de pequeno valor. A mediação e as cláusulas escalonadas, que preveem negociação direta e mediação antes de qualquer medida judicial, mostram-se mais adequadas ao perfil das pequenas empresas, pois preservam a relação comercial e reduzem o tempo de exposição ao conflito.

A experiência internacional mostra que o legislador também pode atuar sobre as causas do conflito.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

A Diretiva 2011/7/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, estabeleceu medidas de combate aos atrasos de pagamento nas transações comerciais, limitando em regra a sessenta dias o prazo de pagamento entre empresas, salvo acordo expresso que não seja manifestamente abusivo para o credor, e assegurando juros de mora e indenização pelos custos de cobrança (UNIÃO EUROPEIA, 2011). A iniciativa partiu do reconhecimento de que os atrasos de pagamento comprometem a liquidez e a sobrevivência das pequenas e médias empresas. No Brasil, a Lei nº 11.101/2005 prevê, nos arts. 70 a 72, um plano especial de recuperação judicial para microempresas e empresas de pequeno porte (BRASIL, 2005), mas sua utilidade depende de que a empresa disponha de escrituração e documentação contratual minimamente organizadas, o que confirma que a prevenção jurídica condiciona até mesmo as alternativas de reestruturação disponíveis em momentos de crise.

9 CONCLUSÃO

Este artigo partiu da constatação de que a mortalidade de micro e pequenas empresas é elevada no Brasil e em outras economias e de que as explicações predominantes tendem a privilegiar fatores mercadológicos, financeiros e gerenciais. Os dados do IBGE, do Sebrae e do U.S. Bureau of Labor Statistics confirmam que o risco de encerramento se concentra nos primeiros anos de atividade, período em que, segundo a literatura organizacional, a empresa ainda não dispõe de reputação, de rotinas consolidadas nem de relações estáveis com clientes, fornecedores e financiadores.

A revisão da economia dos custos de transação e da teoria dos contratos permitiu identificar os mecanismos pelos quais a fragilidade jurídica eleva esse risco. Contratos mal estruturados expõem a pequena empresa ao oportunismo de parceiros comerciais, sobretudo quando ela realiza investimentos específicos ou depende de poucos clientes. Como os contratos são necessariamente incompletos, o que importa não é sua extensão, mas a forma como distribuem riscos, direitos de decisão e mecanismos de ajuste diante do imprevisto, aspecto agravado no Brasil pela presunção legal de paridade dos contratos empresariais.

A análise da governança relacional mostrou que a confiança pessoal, tão presente nos pequenos negócios, não deve ser vista como oposta à formalização. As evidências indicam que contratos e relações de confiança se reforçam mutuamente e que a escrita do acordo tende a preservar a relação justamente nos momentos de tensão. A pesquisa britânica examinada revelou, além disso, que problemas jurídicos são frequentes, causam perdas de receita e de clientes e raramente recebem tratamento profissional, o que sugere uma demanda reprimida por soluções jurídicas acessíveis.

No plano societário, verificou-se que a legislação brasileira recente ampliou as possibilidades de separação patrimonial, inclusive para quem empreende sozinho, mas que essa proteção pode ser

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

afastada quando o empresário mistura suas finanças pessoais com as da empresa. Os conflitos entre sócios, por sua vez, tornam-se particularmente destrutivos quando o contrato social é omisso quanto às regras de saída e de apuração de haveres, transferindo ao Judiciário decisões que poderiam ter sido tomadas de forma consensual no momento da constituição da sociedade.

A conformidade regulatória revelou-se outro ponto de vulnerabilidade. Normas como a Lei Anticorrupção e a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais alcançam empresas de qualquer porte, ainda que os regulamentos prevejam tratamento simplificado para os pequenos negócios. A integridade, além de reduzir a exposição a sanções, passou a funcionar como requisito de acesso a cadeias de fornecimento, pois grandes contratantes precisam demonstrar diligência na escolha de seus parceiros comerciais, o que pode converter a conformidade em vantagem competitiva para quem consegue comprová-la.

A elevada litigiosidade e a duração dos processos no Brasil tornam a prevenção economicamente mais racional do que a reparação. Instrumentos como o título executivo extrajudicial, as garantias contratuais, a mediação e as cláusulas escalonadas de solução de controvérsias reduzem o tempo durante o qual a pequena empresa fica exposta a um conflito e preservam a liquidez necessária para a continuidade das operações. Mesmo a recuperação judicial, último recurso diante da crise, depende de documentação organizada para ser viável.

Cabe reconhecer as limitações do estudo. As estatísticas oficiais não registram a causa dos encerramentos, as bases utilizadas adotam metodologias distintas e nem todo fechamento representa fracasso. Por isso, não se afirmou aqui que a fragilidade jurídica seja a principal causa da mortalidade empresarial, e sim que ela atua como fator de risco próprio e como agravante de causas mais visíveis, como a falta de capital de giro e a perda de clientes. Pesquisas futuras poderiam testar essa hipótese por meio de levantamentos que investiguem diretamente o grau de formalização contratual de empresas ativas e encerradas.

As implicações práticas atingem três grupos. Para os empresários, a estruturação jurídica preventiva deve ser tratada como parte da gestão desde a abertura do negócio, e não como despesa a ser evitada. Para os profissionais do direito, abre-se o desafio de oferecer serviços proporcionais ao porte e ao orçamento dos pequenos negócios. Para os formuladores de políticas públicas, a capacitação jurídica básica, a difusão de modelos contratuais adequados e o estímulo aos meios consensuais de solução de conflitos podem integrar as ações de apoio ao empreendedorismo, ao lado do crédito e da qualificação gerencial, contribuindo para que um número maior de empresas ultrapasse os anos iniciais de maior vulnerabilidade.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

REFERÊNCIAS

AUTORIDADE NACIONAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (Brasil). Resolução CD/ANPD nº 2, de 27 de janeiro de 2022. Aprova o Regulamento de aplicação da Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018, Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), para agentes de tratamento de pequeno porte. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 28 jan. 2022.

BLACKBURN, Robert; KITCHING, John; SARIDAKIS, George. **The legal needs of small businesses**: an analysis of small businesses' experience of legal problems, capacity and attitudes. London: Legal Services Board, 2015.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 12 set. 1990.

BRASIL. Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996. Dispõe sobre a arbitragem. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 24 set. 1996.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002.

BRASIL. Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 9 fev. 2005.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 15 dez. 2006.

BRASIL. Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013. Dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 2 ago. 2013.

BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 17 mar. 2015a.

BRASIL. Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015. Dispõe sobre a mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 29 jun. 2015b.

BRASIL. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 15 ago. 2018.

BRASIL. Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 20 set. 2019.

BRASIL. Lei nº 14.195, de 26 de agosto de 2021. Dispõe sobre a facilitação para abertura de

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

empresas, sobre a proteção de acionistas minoritários e sobre a facilitação do comércio exterior. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 27 ago. 2021.

BRASIL. Decreto nº 11.129, de 11 de julho de 2022. Regulamenta a Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013, que dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 12 jul. 2022.

BRASIL. Lei nº 14.620, de 13 de julho de 2023. Dispõe sobre o Programa Minha Casa, Minha Vida e altera diversas leis. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, 14 jul. 2023.

BRÜDERL, Josef; PREISENDÖRFER, Peter; ZIEGLER, Rolf. Survival chances of newly founded business organizations. **American Sociological Review**, [s. l.], v. 57, n. 2, p. 227-242, 1992.

COASE, Ronald H. The nature of the firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COMMITTEE OF SPONSORING ORGANIZATIONS OF THE TREADWAY COMMISSION. **Internal control**: integrated framework. [S. l.]: COSO, 2013.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). **Justiça em números 2025**. Brasília, DF: CNJ, 2025.

DJANKOV, Simeon; LA PORTA, Rafael; LOPEZ-DE-SILANES, Florencio; SHLEIFER, Andrei. Courts. **The Quarterly Journal of Economics**, [s. l.], v. 118, n. 2, p. 453-517, 2003.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi; OLIVA, Fábio Lotti; SANTOS, Silvio Aparecido dos; GRISI, Celso Cláudio de Hildebrand e; LIMA, Afonso Carneiro. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. DOI: 10.1590/S0104-530X2012000400011.

FORGIONI, Paula A. **Contratos empresariais**: teoria geral e aplicação. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

FREEMAN, John; CARROLL, Glenn R.; HANNAN, Michael T. The liability of newness: age dependence in organizational death rates. **American Sociological Review**, [s. l.], v. 48, n. 5, p. 692-710, 1983.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HADFIELD, Gillian K. **Rules for a flat world**: why humans invented law and how to reinvent it for a complex global economy. New York: Oxford University Press, 2017.

HART, Oliver; MOORE, John. Foundations of incomplete contracts. **The Review of Economic Studies**, [s. l.], v. 66, n. 1, p. 115-138, 1999.

HEADD, Brian. Redefining business success: distinguishing between closure and failure. **Small Business Economics**, [s. l.], v. 21, n. 1, p. 51-61, 2003. DOI: 10.1023/A:1024433630958.

IBGE. **Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo**: 2022. Rio de Janeiro: IBGE, 2024. (Estudos e pesquisas. Informação econômica, n. 38).

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. **Código das melhores práticas de governança corporativa**. 6. ed. São Paulo: IBGC, 2023.

LA PORTA, Rafael; LOPEZ-DE-SILANES, Florencio; SHLEIFER, Andrei; VISHNY, Robert W. Law and finance. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 106, n. 6, p. 1113-1155, 1998.

MACAULAY, Stewart. Non-contractual relations in business: a preliminary study. **American Sociological Review**, [s. l.], v. 28, n. 1, p. 55-67, 1963.

MACNEIL, Ian R. **The new social contract**: an inquiry into modern contractual relations. New Haven: Yale University Press, 1980.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PINHEIRO, Armando Castelar; SADDI, Jairo. **Direito, economia e mercados**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

POPPO, Laura; ZENGER, Todd. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? **Strategic Management Journal**, [s. l.], v. 23, n. 8, p. 707-725, 2002.

ROTHER, Edna Terezinha. Revisão sistemática X revisão narrativa. **Acta Paulista de Enfermagem**, São Paulo, v. 20, n. 2, p. v-vi, 2007.

SEBRAE. **Integridade para pequenos negócios**. Brasília, DF: Sebrae, 2015.

SEBRAE. Três em cada 10 MEI fecham as portas em até cinco anos de atividade no Brasil. **Agência Sebrae de Notícias**, Brasília, DF, 16 jun. 2021. Disponível em: https://agenciasebrae.com.br/brasil-empreendedor/tres-em-cada-10-mei-fecham-as-portas-em-ate-cinco-anos-de-atividade-no-brasil/.

SEBRAE. **Sobrevivência das empresas mercantis brasileiras (2021-2025)**: relatório técnico. Brasília, DF: Sebrae, 2026.

STINCHCOMBE, Arthur L. Social structure and organizations. In: MARCH, James G. (ed.). **Handbook of organizations**. Chicago: Rand McNally, 1965. p. 142-193.

UNIÃO EUROPEIA. Diretiva 2011/7/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de fevereiro de 2011, que estabelece medidas de luta contra os atrasos de pagamento nas transações comerciais. **Jornal Oficial da União Europeia**, Luxemburgo, L 48, p. 1-10, 23 fev. 2011.

U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS. 34.7 percent of business establishments born in 2013 were still operating in 2023. **The Economics Daily**, Washington, DC, 12 jan. 2024. Disponível em: https://www.bls.gov/opub/ted/2024/34-7-percent-of-business-establishments-born-in-2013-were-still-operating-in-2023.htm.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **The Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.

WILLIAMSON, Oliver E. **The economic institutions of capitalism**: firms, markets, relational

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 09/07/2026 | aceito: 11/08/2026 | publicação: 20/09/2026

contracting. New York: Free Press, 1985.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel (org.). **Direito e economia**: análise econômica do direito e das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.