Impacto Sebrae MT:
Análise de Sobrevivência e Desenvolvimento dos Pequenos Negócios

Todos os direitos reservados a reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei n° 9.610).

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Mato Grosso - SEBRAE MT
Av. Historiador Rubens de Mendonça, 3999 - Centro Político Administrativo, Cuiabá - MT, 78049-939.

PRESIDENTRE DO CONSELHO DELIBERATIVO
Jonas Alves de Souza

DIRETORA SUPERINTENDENTE
Lelia Rocha Abadio Brun

DIRETOR TÉCNICO
André Luiz Spinelli Schelini

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS
Roberto Henrique Dahmer

GERENTE DE INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA
Ricardo Willian Santiago

EQUIPE TÉCNICA
Amanda Afonso Alves
Hudson da Silva Macedo
Thiago Aguiar de Oliveira

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO
Allan Finger Candido
Felipe Gomes da Cruz
Jaqueline Trentino Silva Lemos

Introdução

Manter um negócio em funcionamento é um grande desafio. Cerca de 60% das micro e pequenas empresas fecham as portas nos primeiros anos de operação, impactando não apenas os empreendedores, mas também a economia local. Diante desse cenário, entender quais fatores contribuem para a sobrevivência dos negócios se torna essencial para fortalecer o empreendedorismo e aprimorar políticas de apoio.

Este estudo busca avaliar o impacto do atendimento do SEBRAE Mato Grosso na sobrevivência e no desenvolvimento das micro e pequenas empresas do estado. A análise busca evidenciar como os serviços oferecidos influenciam na longevidade dos negócios, permitindo embasar decisões estratégicas e aprimorar a oferta de soluções.

A mensuração do impacto do atendimento é fundamental para a gestão da instituição, pois possibilita identificar quais ações geram maior valor para os empresários e como os investimentos realizados retornam em benefícios concretos para a economia estadual. Além disso, os resultados apresentados reforçam a importância do trabalho desenvolvido pelo SEBRAE Mato Grosso e sua contribuição para um ambiente de negócios mais sólido e sustentável.

Destaques 💡

Impacto do Porte nas Chances de Sucesso: Empresas de médio e grande porte (MGE) têm 85% de chance de sobrevivência após 5 anos, comparado a 78% para pequenas empresas (EPP) e 64% para microempresas (ME). Os MEIs enfrentam maior vulnerabilidade, com apenas 52% de sobrevivência nesse período.

Alta Taxa de Sobrevivência: Após 7 anos de operação, 74% das empresas atendidas pelo SEBRAE continuam ativas, enquanto aquelas não atendidas têm uma taxa de fechamento 2,3 vezes maior no primeiro ano.

Setores em Destaque:

- **Comércio:** Empresas atendidas têm 40% mais chance de se manter no mercado.
- **Indústria:** Taxa de sobrevivência das empresas atendidas cresce 38%.

Impacto Positivo do Atendimento SEBRAE

- **Região Metropolitana:** Empresas atendidas permanecem 3 anos a mais no mercado.
- **Interior do Estado:** Sobrevivência de 67% nas atendidas, contra 49% nas não atendidas.
- **Mais Atendimentos, Melhor Resultado:** Empresas com mais de 21 atendimentos sobrevivem 3,7 vezes mais.
- **Presenciais vs. Online:** Atendimentos presenciais aumentam 36% a sobrevivência, enquanto online, 31%. A combinação de ambos chega a 42%.

Resultados

- A diferença entre as taxas de sobrevivência já se evidencia nos primeiros meses de operação.
- Ao longo dos 7 anos, essa distância se amplia progressivamente.

Após 7 anos:

- Empresas atendidas pelo Sebrae: 74% seguem ativas.
- Empresas não atendidas: apenas 44% permanecem operando.
- Isso representa uma diferença expressiva de 30 pontos percentuais na taxa de sobrevivência.

Com relação à análise de sobrevivência sob a perspectiva do porte das empresas:

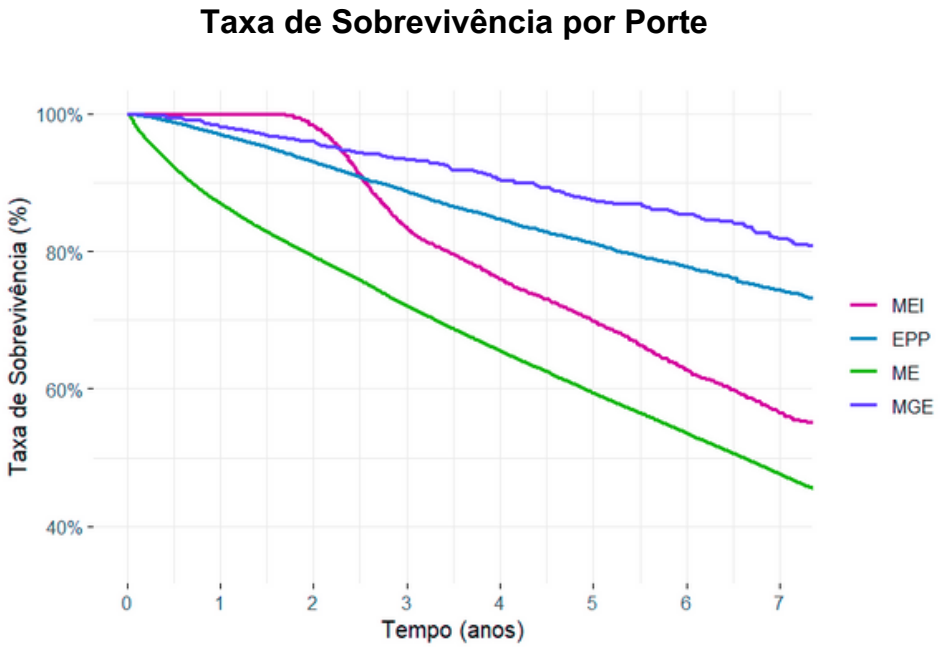

Figura 4 – Estimador de Kaplan-Meier, taxa de sobrevivência em relação ao número de dias e porte da empresa.
Fonte: Resultados originais da pesquisa.

- **MGE (Médio e Grande Porte)**: Apresenta uma curva de sobrevivência mais alta e estável ao longo do tempo, refletindo maior resiliência.

- **EPP (Empresas de Pequeno Porte)**: Trajetória sólida e consistente, com boa capacidade de sustentação, evidenciando uma relativa estabilidade.

- **ME (Microempresas)**: Mostra a menor taxa de sobrevivência entre os grupos, com uma queda acentuada ao longo dos anos, indicando uma vulnerabilidade maior.

- **MEI (Microempreendedores Individuais)**: Apresenta desempenho intermediário, mas com um desempenho aquém do esperado após o terceiro ano de atividade.

Empresas de menor porte apresentam maior vulnerabilidade, com indicadores que evidenciam a necessidade de estratégias de apoio direcionadas a MEIs e MEs.

Na perspectiva das Regiões de atuação do SEBRAE Mato Grosso:

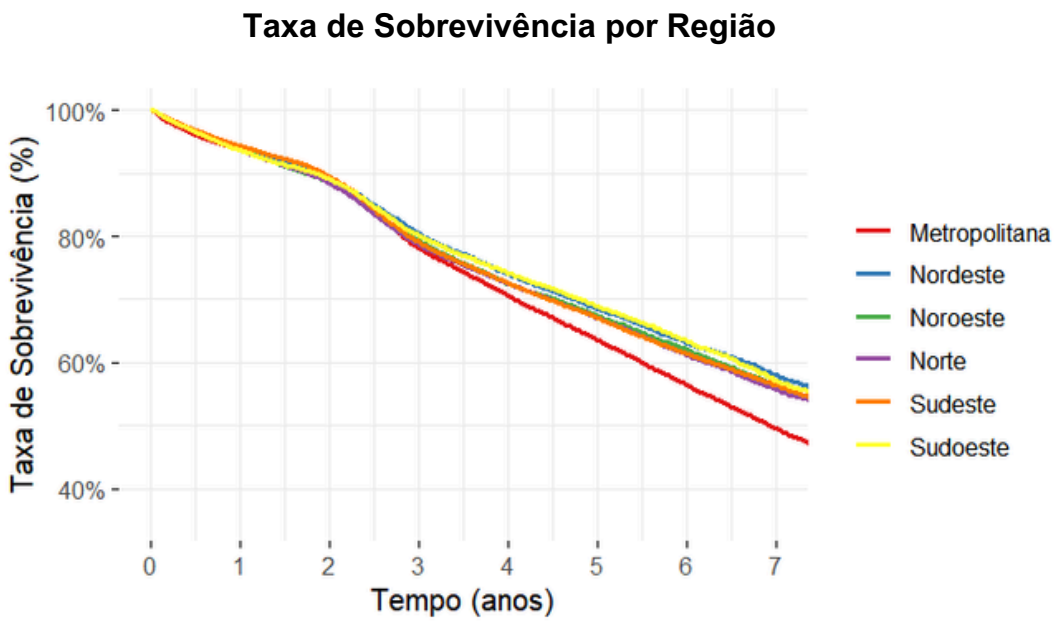

Figura 5 – Estimador de Kaplan-Meier, taxa de sobrevivência em relação ao número de dias e porte da empresa.
Fonte: Resultados originais da pesquisa

Nos primeiros anos, as curvas regionais são bastante semelhantes. As diferenças se acentuam a partir do 3º ano. A Região Metropolitana apresenta a menor taxa de sobrevivência no longo prazo, tem cerca de 10 pontos percentuais a menos de sobrevivência que as demais.

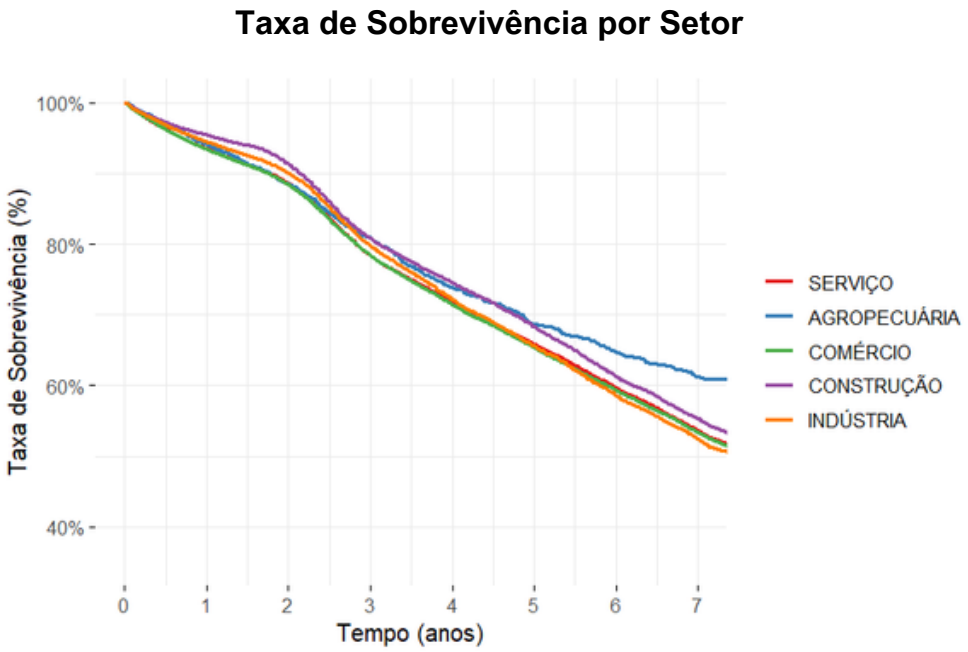

Figura 6 – Estimador de Kaplan-Meier, taxa de sobrevivência em relação ao número de dias e setor de atividade.
Fonte: Resultados originais da pesquisa.

Nos três primeiros anos, os setores seguem padrões semelhantes, com diferenças surgindo posteriormente. A Agropecuária se destaca no longo prazo, apresentando a maior taxa de sobrevivência, enquanto os setores de Serviços, Comércio, Indústria e Construção apresentam trajetórias semelhantes, com queda gradual e paralela.

A tabela a seguir apresenta a taxa de sobrevivência em intervalos de 6 meses, comparando Clientes x Não Clientes, separados em MEIs e demais empresas.

Cliente vs. Não Cliente

O Estimador de *Kaplan-Meier* foi utilizado para calcular as **taxas de sobrevivência** das empresas ao longo do tempo, permitindo a comparação entre diferentes perfis. A análise gerou curvas de sobrevivência para distintos grupos, destacando como determinados fatores influenciam a longevidade dos negócios.

A seguir, são apresentados os principais destaques observados:

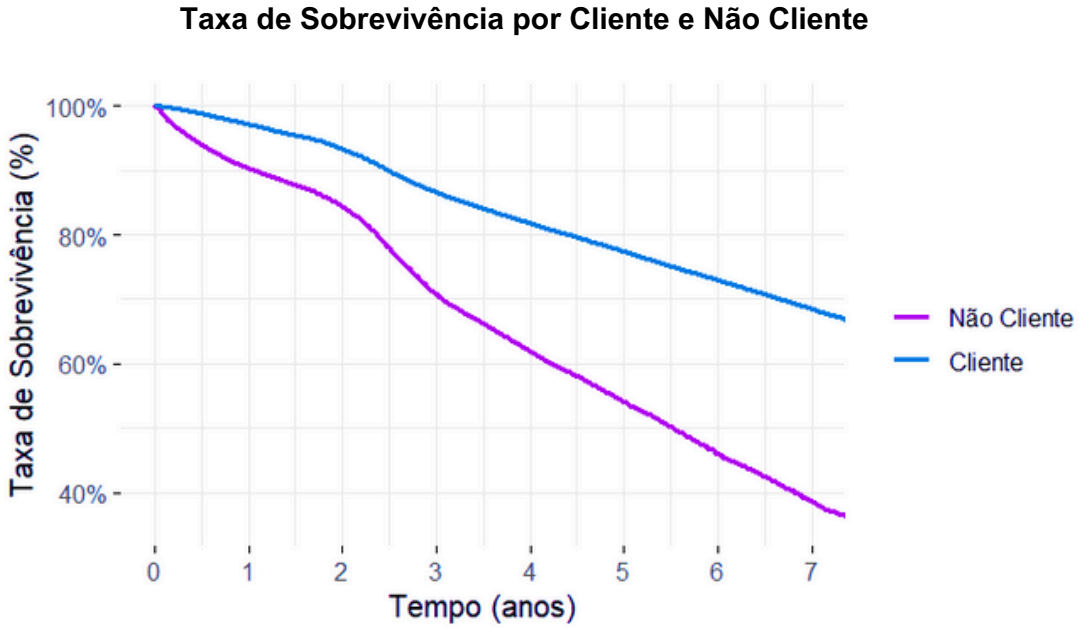

Figura 3 – Estimador de Kaplan-Meier, taxa de sobrevivência em relação ao número de dias e atendimento do Sebrae Mato Grosso.
Fonte: Resultados originais da pesquisa.

As empresas atendidas pelo Sebrae Mato Grosso demonstraram uma vantagem significativa em termos de sobrevivência no mercado.

Com base no gráfico de sobrevivência em anos por Empresas atendidas pelo SEBRAE Mato Grosso e Não Atendidas, é possível observar que:

Tempo	MEI		DEMAIS	
	Cliente - MEI	Não Cliente - MEI	Cliente - Demais	Não Cliente - Demais
0 meses	100.00	100.00	100.00	100.00
6 meses	100.00	99.99	97.78	88.54
1 anos	100.00	99.98	94.78	81.74
1.5 anos	100.00	99.97	91.82	77.01
2 anos	98.57	97.88	89.20	72.75
2.5 anos	94.10	88.40	86.56	68.70
3 anos	89.84	77.31	83.77	64.34
3.5 anos	87.41	72.15	81.25	60.36
4 anos	85.26	67.19	78.89	56.53
4.5 anos	83.50	63.22	76.61	52.95
5 anos	81.63	58.95	74.22	49.30
5.5 anos	79.55	54.20	71.84	46.07
6 anos	77.73	48.97	69.62	42.59
6.5 anos	75.89	45.23	67.31	39.29
7 anos	74.20	40.59	64.79	35.97

Tabela 13 – Estimador de Kaplan-Meier, taxa de sobrevivência de cliente e não cliente agregado a cada 6 meses.
Fonte: Resultados originais da pesquisa.

A tabela revela o impacto positivo do Sebrae na sobrevivência das empresas. Entre os MEIs, a taxa de sobrevivência dos clientes se mantém alta, caindo de 100% para 74,20% ao longo de sete anos, enquanto os não clientes caem de 100% para 40,59%.

Para as demais empresas, os clientes começam com 97,78% de sobrevivência no primeiro ano e mantêm 64,79% após sete anos, enquanto os não clientes começam com 88,54% e caem para 35,97%. Esses números destacam a diferença significativa entre empresas atendidas e não atendidas pelo Sebrae, com os clientes apresentando uma sobrevivência muito superior.

Análise de Impacto e Influência

Impacto do Sebrae na Sobrevivência das Empresas

O Estimador de *Kaplan-Meier* foi utilizado para calcular as **taxas de sobrevivência** das empresas ao longo do tempo, permitindo a comparação entre diferentes perfis. A análise gerou curvas de sobrevivência para distintos grupos, destacando como determinados fatores influenciam a longevidade dos negócios.

A seguir, são apresentados os principais destaques observados nos **Modelo de Cox[1]** e **Modelo de Weibull[2]:**

- Empresas atendidas pelo Sebrae têm um risco **60% menor de encerramento** em comparação às não atendidas (HR = 0,41).
- Tempo médio de sobrevivência das empresas atendidas é **mais que o dobro (2,13)** em relação às não clientes (referência = 1).

A atuação do Sebrae Mato Grosso demonstrou um impacto positivo na longevidade dos negócios, independentemente de outras características. O efeito se mantém robusto nos dois modelos.

Influência do Porte da Empresa na Sobrevivência

A Tabela 5, disponível na nota técnica do estudo, apresenta a comparação entre empresas clientes e não clientes dentro de cada porte (ex: MEI cliente vs MEI não cliente). Os resultados revelam o impacto do atendimento do Sebrae em cada categoria.

[1] Modelo de análise de risco
[2] Modelo de tempo de sobrevivência

Os resultados indicam que o atendimento do Sebrae beneficia todos os portes de empresas, com reduções significativas no risco de encerramento. Os MEIs apresentam o menor tempo de sobrevivência (1,73x), refletindo uma maior vulnerabilidade a fechamentos rápidos. Em contraste, as empresas de maior porte demonstram um desempenho mais estável e sustentável ao longo do tempo.

Risco de Encerramento	Tempo de Sobrevivência
EPP: 68% menos risco **MGE:** 70% menos risco **ME:** 58% menos risco **MEI:** 62% menos risco	**MGE:** Clientes sobrevivem 2,75 vezes mais que não clientes **EPP:** 2,68 vezes mais **ME:** 2,51 vezes mais **MEI:** 1,73 vezes mais

Influência do Setor de Atuação na Sobrevivência

O atendimento do Sebrae apresenta um impacto positivo em todos os setores. Os resultados indicam que **comércio** e **indústria** apresentam maior sustentação ao longo do tempo, enquanto **agropecuária** e **construção** enfrentam mais instabilidade, especialmente nos primeiros anos.

Risco de Encerramento	Tempo de Sobrevivência
Indústria: 65% menos risco **Comércio:** 66% menos risco **Construção:** 50% menos risco **Agropecuária:** 26% menos risco **Serviços:** 53% menos risco	**Comércio:** clientes sobrevivem 2,52 vezes mais que não clientes **Indústria:** 2,31 vezes mais **Serviços:** 1,93 vezes mais **Construção:** 1,72 vezes mais **Agropecuária:** 1,32 vezes mais

[1] Modelo de análise de risco
[2] Modelo de tempo de sobrevivência

Influência da Localização de Atuação na Sobrevivência

Em todas as regiões de atuação do SEBRAE Mato Grosso, o atendimento da instituição tem um impacto positivo na sobrevivência dos pequenos negócios. A Região Metropolitana se destaca com o maior tempo médio de vida (2,22x), indicando que, apesar do ambiente mais competitivo, os negócios atendidos demonstram maior resiliência ao longo do tempo.

É importante ressaltar que, conforme o gráfico da Figura 5, a Região Metropolitana apresenta a menor taxa de sobrevivência no contexto geral. Esse dado reforça a relevância do SEBRAE no apoio e na sustentabilidade dessas empresas, especialmente em cenários de maior vulnerabilidade.

Risco de Encerramento	Tempo de Sobrevivência
Sudeste: 59% menos risco **Nordeste:** 56% menos risco **Noroeste:** 55% menos risco **Norte:** 54% menos risco **Sudoeste:** 55% menos risco **Metropolitana:** 63% menos risco	**Metropolitana:** clientes sobrevivem 2,22 vezes mais que não clientes **Sudeste:** 2,17 vezes mais **Nordeste:** 2,10 vezes mais **Sudoeste:** 2,07 vezes mais **Noroeste:** 2,01 vezes mais **Norte:** 2,01 vezes mais

Influência da Qtd. de Atendimentos na Sobrevivência das Empresas

A análise demonstra que quanto maior o número de atendimentos do Sebrae, maior a sobrevivência dos negócios e menor o risco de encerramento. Empresas que receberam 2 a 5 atendimentos tiveram um risco 41% menor de fechamento e um tempo de sobrevivência 1,48 vezes maior do que aquelas com apenas um atendimento. Para negócios com 6 a 10 atendimentos, o risco de encerramento caiu 57%, enquanto a sobrevivência aumentou 1,86 vezes.

O impacto se torna ainda mais evidente à medida que o suporte cresce: empresas com **11 a 20 atendimentos** apresentaram um risco **68% menor de fechamento e sobreviveram 2,35 vezes mais**, enquanto aquelas com **21 ou mais atendimentos** tiveram os melhores resultados, com uma **redução de 83% no risco de encerramento e um tempo de vida 3,74 vezes maior**.

Esses dados reforçam um padrão claro de "dose-resposta": negócios que recebem mais acompanhamento do Sebrae demonstram maior resiliência e sustentação no mercado ao longo do tempo.

Influência do Tipo de Atendimento na Sobrevivência das Empresas

O atendimento do Sebrae impacta positivamente a sobrevivência das empresas, independentemente do formato. Empresas atendidas presencialmente apresentam um risco 8% menor de encerramento e sobrevivem 1,06 vezes mais que as não atendidas. Já aquelas que receberam atendimento online têm um risco 2% menor e sobrevivem 1,01 vezes mais.

Apesar do impacto positivo de ambos os formatos, o atendimento presencial se destaca com uma diferença de 6% a mais na redução do risco, possivelmente devido à interação mais aprofundada. Ainda assim, o formato online se mostra eficaz, especialmente em contextos que exigem maior escalabilidade.

Importante

Os instrumentos não foram analisados de forma isolada. Seus efeitos podem refletir influências associadas ao perfil das empresas (porte, setor, quantidade de atendimentos).

O estudo confirma que o risco de encerramento dos negócios aumenta com o tempo, como indicado pelo parâmetro shape superior a 1 no modelo *Weibull*, derivado dos valores negativos de *log(scale)*. Isso sugere que, à medida que os negócios avançam em seu ciclo de vida, novos desafios estruturais e operacionais podem surgir, elevando gradualmente sua vulnerabilidade.

De forma geral, os resultados dos modelos de *Kaplan-Meier*, Cox e *Weibull* são convergentes, reforçando a robustez da análise. As curvas de *Kaplan-Meier* possibilitaram uma visualização clara das trajetórias de sobrevivência, destacando a vulnerabilidade dos primeiros anos. O modelo de Cox quantificou o impacto do atendimento e de diferentes características empresariais sobre o risco de encerramento, enquanto o modelo *Weibull* complementou essa análise ao estimar o tempo médio de sobrevivência e sua variação ao longo do tempo. Este último indicou que, apesar do aumento inicial do risco, há uma tendência de estabilização à medida que a empresa se consolida.

A convergência entre os métodos fortalece a confiabilidade dos resultados e amplia a compreensão sobre os fatores que influenciam a sobrevivência dos pequenos negócios atendidos. Esses achados fornecem subsídios técnicos relevantes para o planejamento de políticas públicas e ações estratégicas. No entanto, é essencial considerar que os efeitos observados podem refletir características específicas do público analisado, não devendo ser interpretados como relações causais diretas. Assim, recomenda-se cautela na generalização dos dados, utilizando este estudo como base técnica qualificada para apoiar decisões institucionais dentro de seus pressupostos e limitações.

Conclusão

Este relatório confirma que o atendimento do Sebrae Mato Grosso contribui para a sobrevivência dos pequenos negócios. Por meio de modelos estatísticos avançados — Cox e Weibull —, analisamos tanto o risco de encerramento quanto o tempo médio de atividade das empresas, oferecendo uma visão clara dos fatores que influenciam sua sustentabilidade. Os resultados mostram que os negócios atendidos pelo Sebrae têm uma vida útil maior e um risco menor de fechamento. Esse impacto positivo aparece em todos os perfis analisados, com variações de intensidade.

O efeito se espalha por todos os setores e regiões do estado. Comércio, Indústria e Serviços apresentaram os melhores resultados, enquanto Agropecuária e Construção ainda precisam de estratégias mais específicas para aumentar sua estabilidade. Regionalmente, a atuação do Sebrae faz diferença em todos os territórios, com destaque para a Região Metropolitana, onde o ambiente competitivo é mais acirrado, mas os negócios atendidos se mostraram mais resilientes.

Além disso, identificamos um padrão interessante: quanto mais atendimentos uma empresa recebe, maior sua chance de se manter no mercado. Isso mostra que um acompanhamento contínuo faz diferença. Tanto o formato presencial quanto o online foram eficazes, cada um com suas particularidades, mas o contato direto trouxe um impacto um pouco maior.

No geral, os resultados reforçam o papel do Sebrae Mato Grosso no fortalecimento dos pequenos negócios. Este estudo serve como um guia técnico para apoiar decisões estratégicas, direcionar políticas públicas e aprimorar o suporte aos empreendedores do estado.

SEBRAE