

# SEBRAE NA SUA EMPRESA

Atendidos em 2025

*Janeiro de 2026*



# A pesquisa

---



**OBJETIVO:** Conhecer a satisfação e principais mudanças e resultados decorrentes do atendimento do Sebrae na sua empresa (SNSE) em 2025.

**METODOLOGIA:** Pesquisa quantitativa, com técnica de entrevistas por telefone.

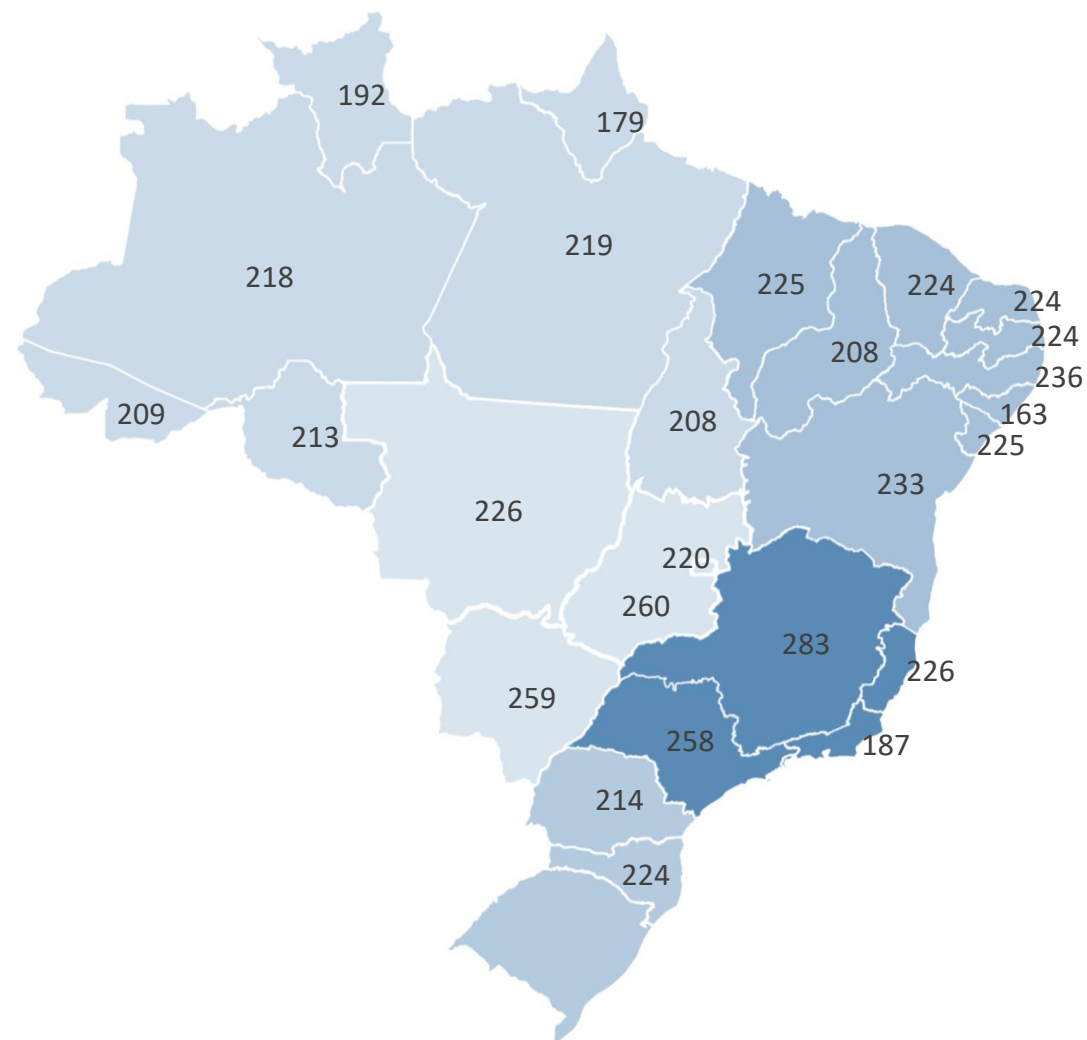
**COLETA DOS DADOS:** A coleta de dados foi realizada através de entrevistas por telefone (C.A.T.I.), entre 08 de dezembro de 2025 e 16 de janeiro de 2026.

**AMOSTRA:** Foram realizadas 5.757 entrevistas por telefone. O mailing foi fornecido pelo SEBRAE, contendo cerca de 900.000 contatos.

**ERRO AMOSTRAL:** O erro amostral é de 1,29% para resultados gerais das empresas que participaram do SNSE em 2025. O intervalo de confiança é de 95%.

**PONDERAÇÃO:** Os dados foram ponderados por cotas de UF.

# A distribuição da amostra



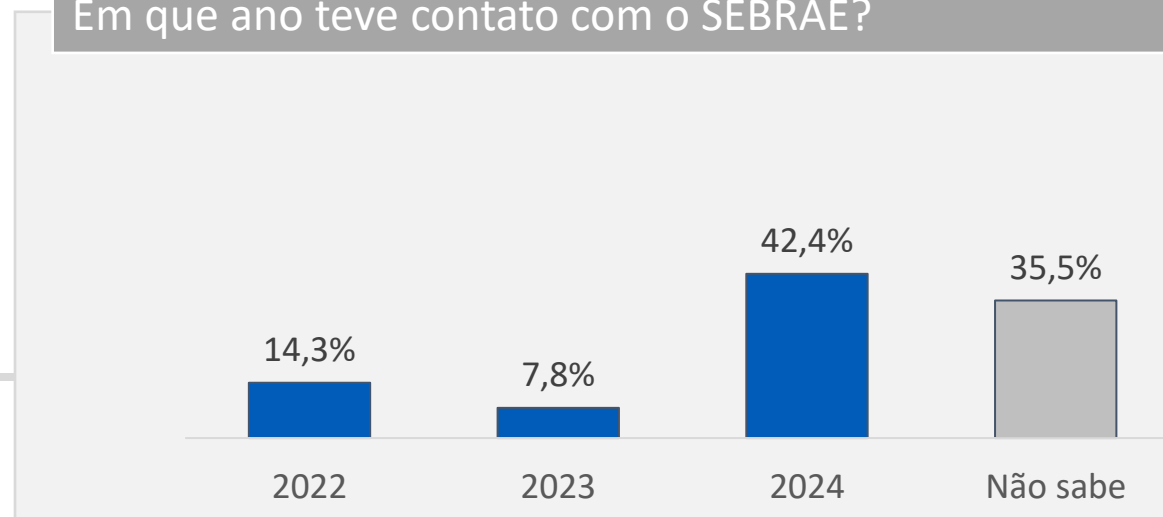
# Realização do Sebrae na Sua Empresa em 2025



Dentre os entrevistados, mais de 90% foram atendidos pelo Sebrae em 2025.

Dentre aqueles que não foram atendidos em 2025, a maior parcela teve contato com o SEBRAE em 2024 (42%).

Em que ano teve contato com o SEBRAE?

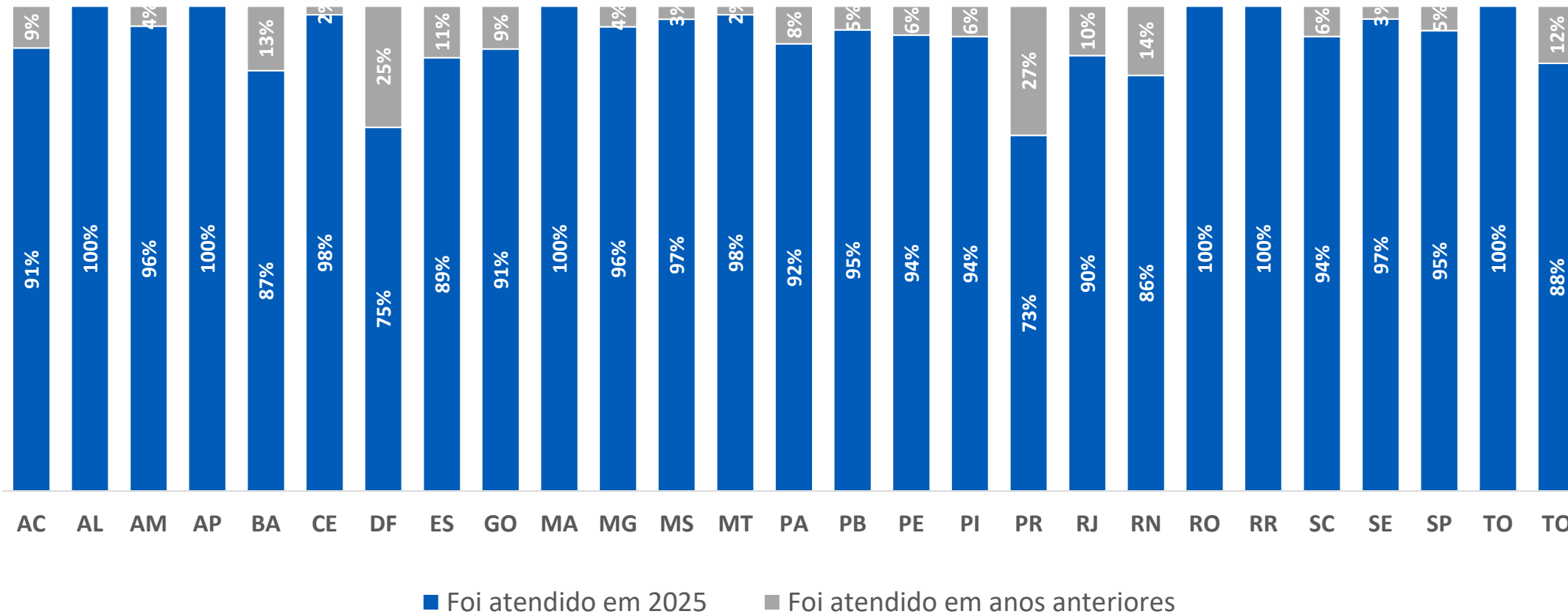


n = 383

n = 5757

F1. Consta nos nossos registros que o(a) Sr(a)/sua empresa foi atendido(a) pelo Agente de Orientação Empresarial do projeto Sebrae na sua Empresa em 2025. O(A) sr(a) se recorda de ter recebido um atendimento online ou presencial de agente do Sebrae?

# Realização do Sebrae na Sua Empresa em 2025



n = 5757

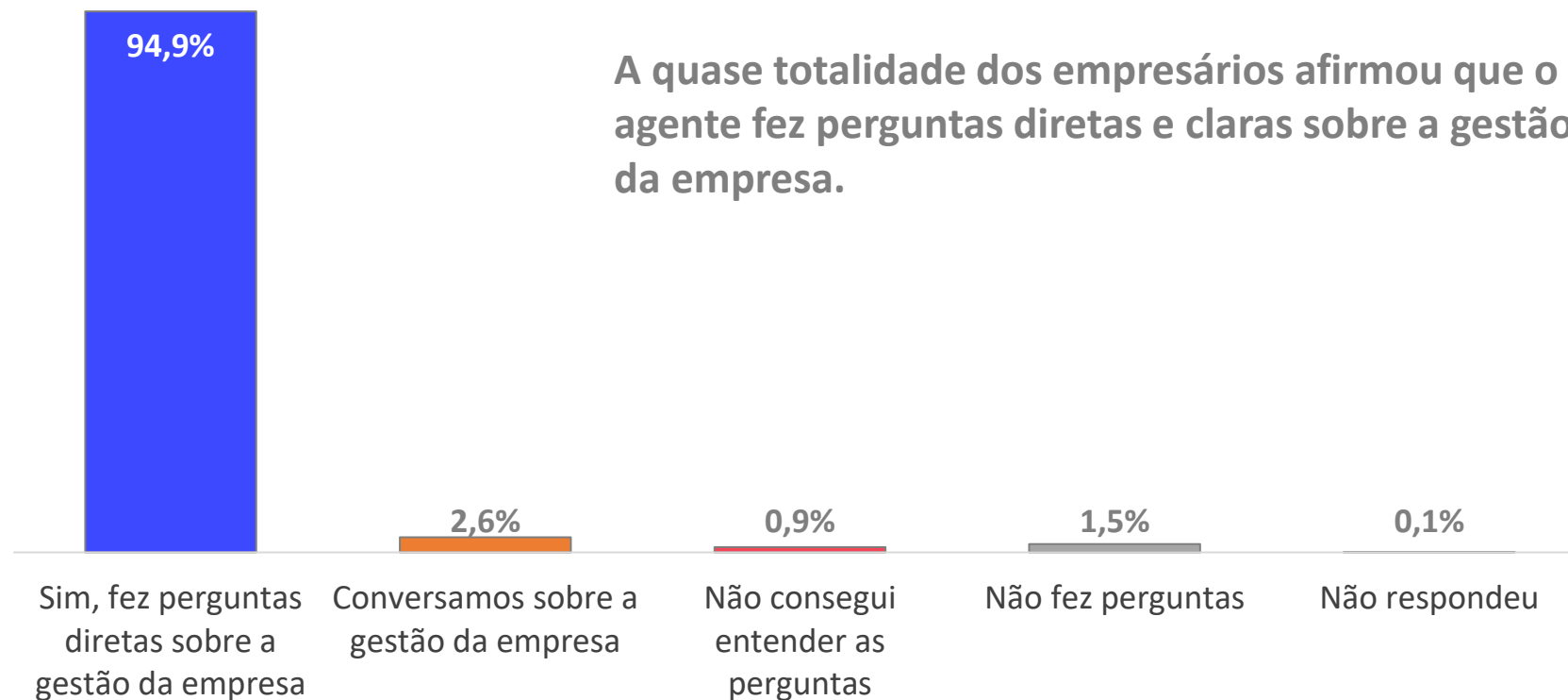
F1. Consta nos nossos registros que o(a) Sr(a)/sua empresa foi atendido(a) pelo Agente de Orientação Empresarial do projeto Sebrae na sua Empresa em 2025. O(A) sr(a) se recorda de ter recebido um atendimento online ou presencial de agente do Sebrae?



# RESULTADOS

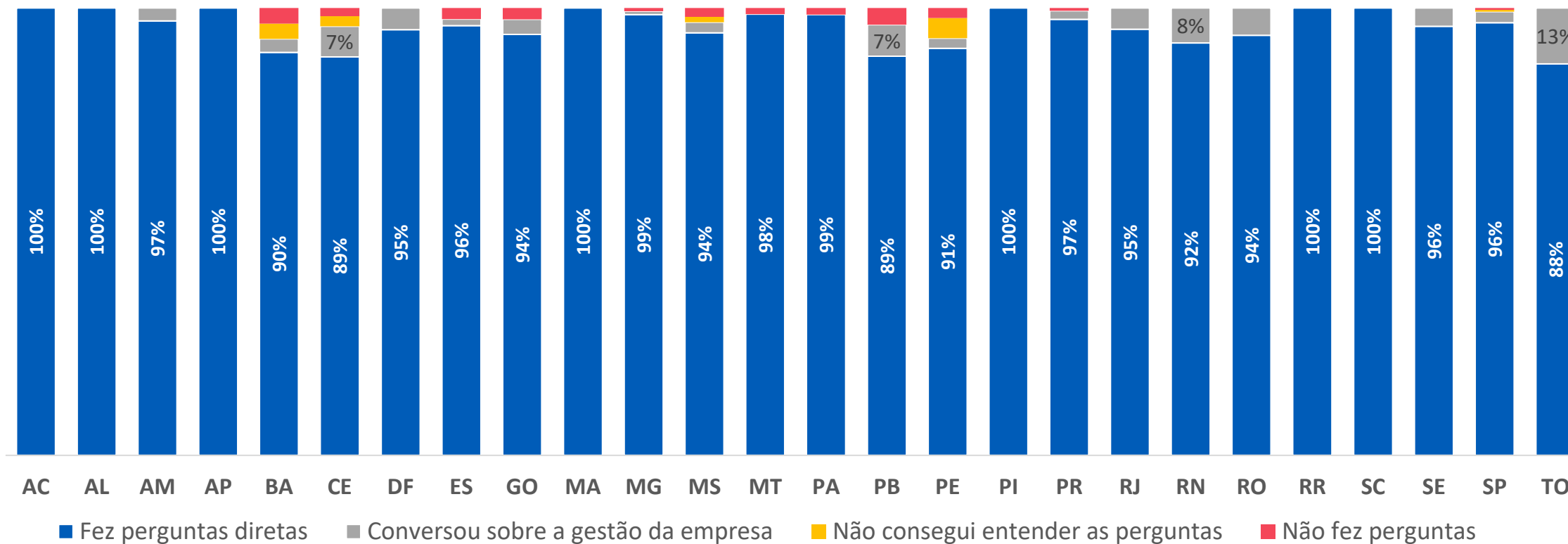
Empreendedores atendidos pelo  
programa Sebrae na Sua Empresa  
em 2025

# Atuação do Agente do SNSE



n = 5374

# Atuação do Agente do SNSE

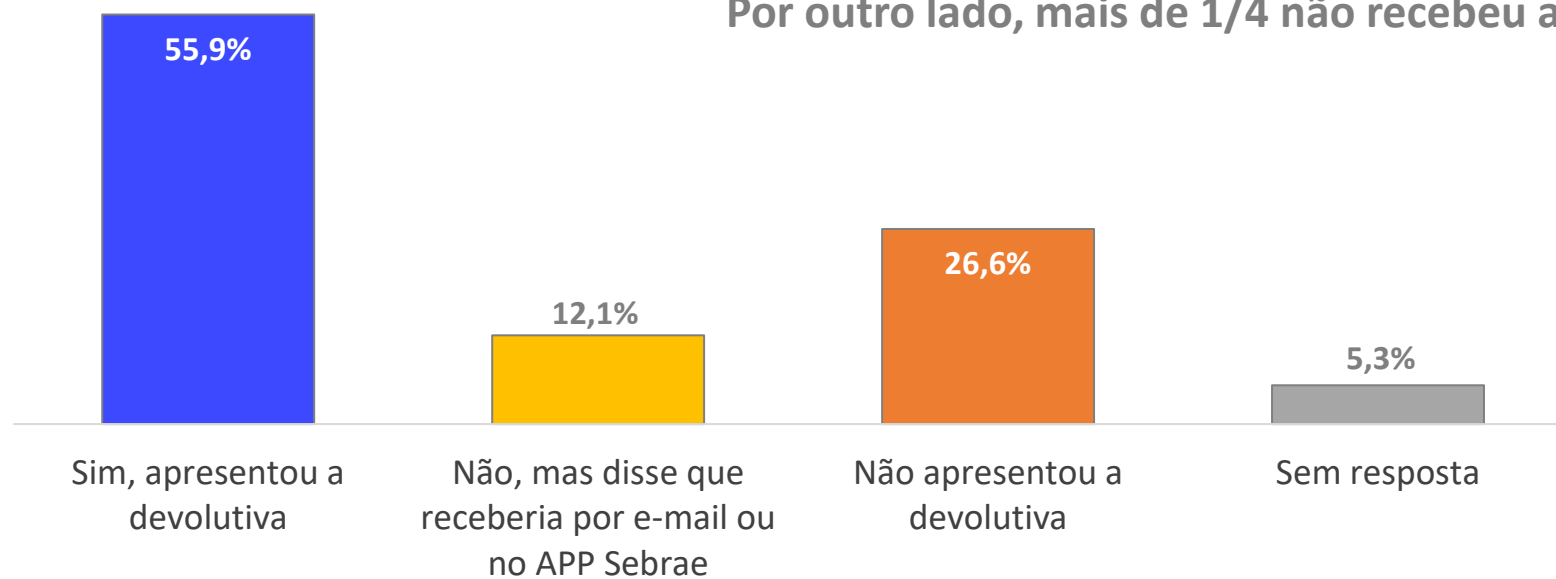


n = 5374

1. O Agente realizou perguntas sobre a gestão da empresa, de forma clara?

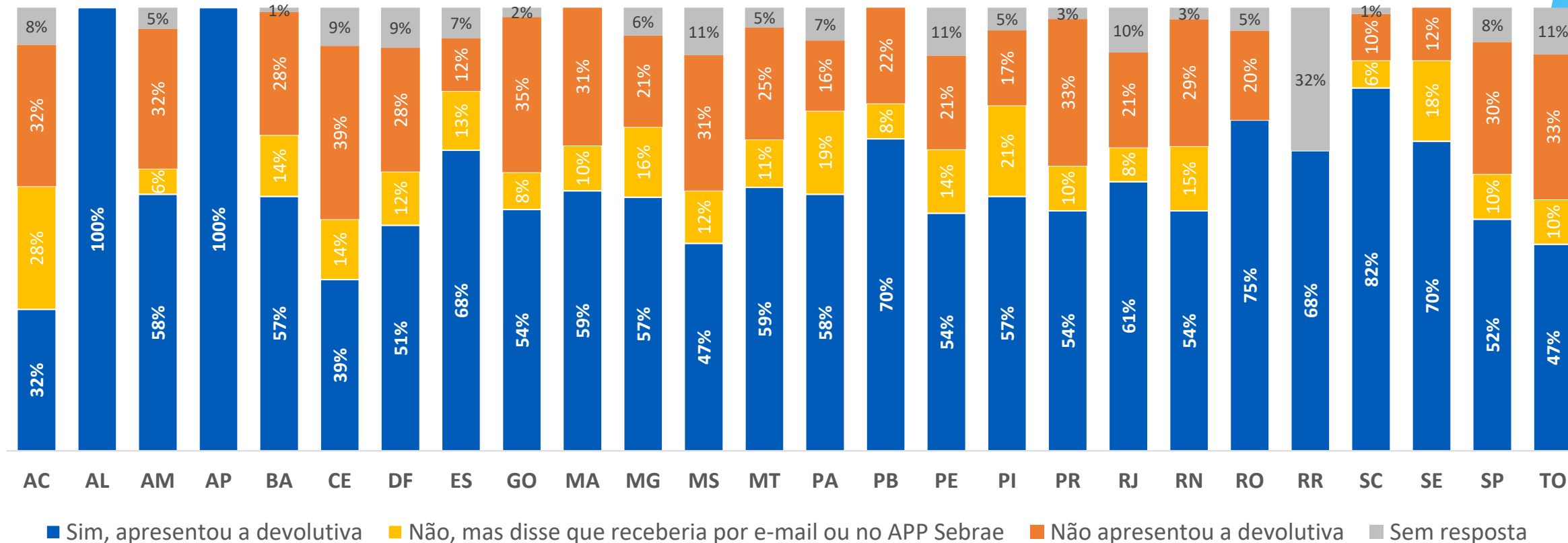
# Apresentação da devolutiva

Cerca de 55% dos entrevistados receberam a devolutiva sobre a gestão da sua empresa.  
Por outro lado, mais de 1/4 não recebeu a devolutiva.



n = 5374

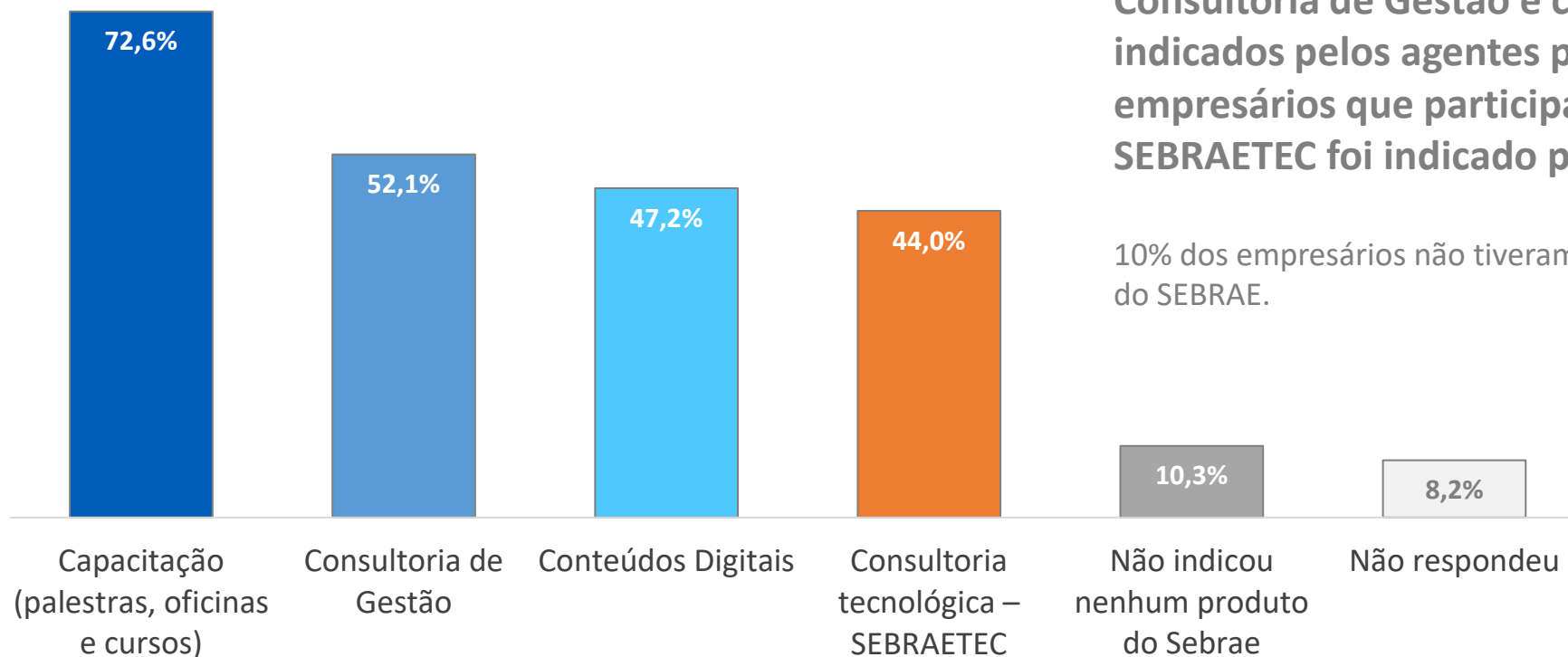
# Apresentação da devolutiva



n = 5374

2. Foi apresentado uma devolutiva de como está a gestão da sua empresa?

# Indicação de produto do SEBRAE



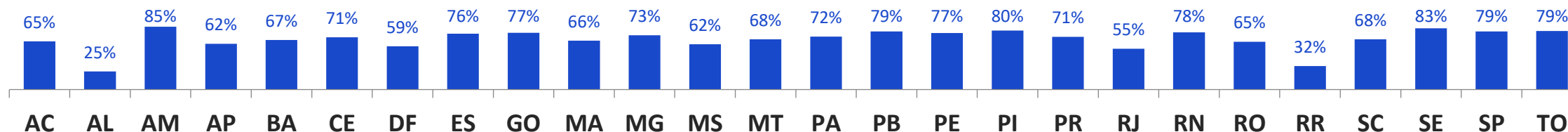
Mais de 70% obtiveram a indicação de capacitação. Consultoria de Gestão e conteúdos Digitais foram indicados pelos agentes para cerca de metade dos empresários que participaram do SNSE. O SEBRAETEC foi indicado para 44% dos entrevistados.

10% dos empresários não tiveram nenhuma indicação de produtos do SEBRAE.

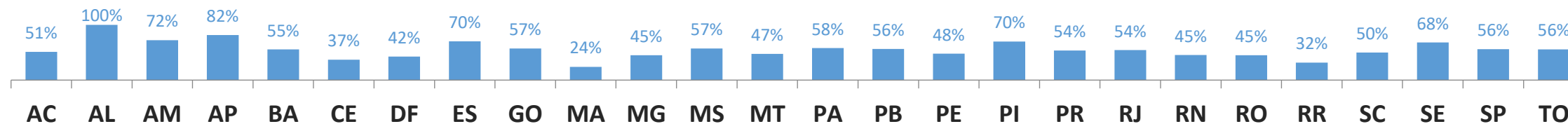
n = 5374

# Indicação de produto do SEBRAE

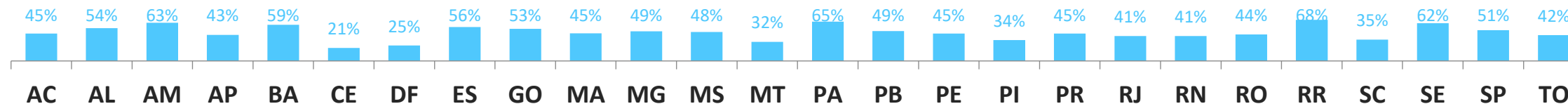
## Capacitação



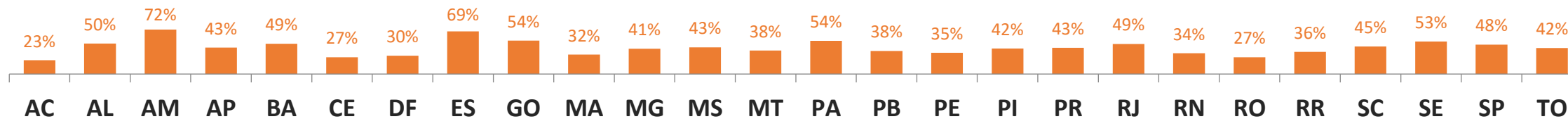
## Consultoria de Gestão



## Conteúdos Digitais



## Sebraetec

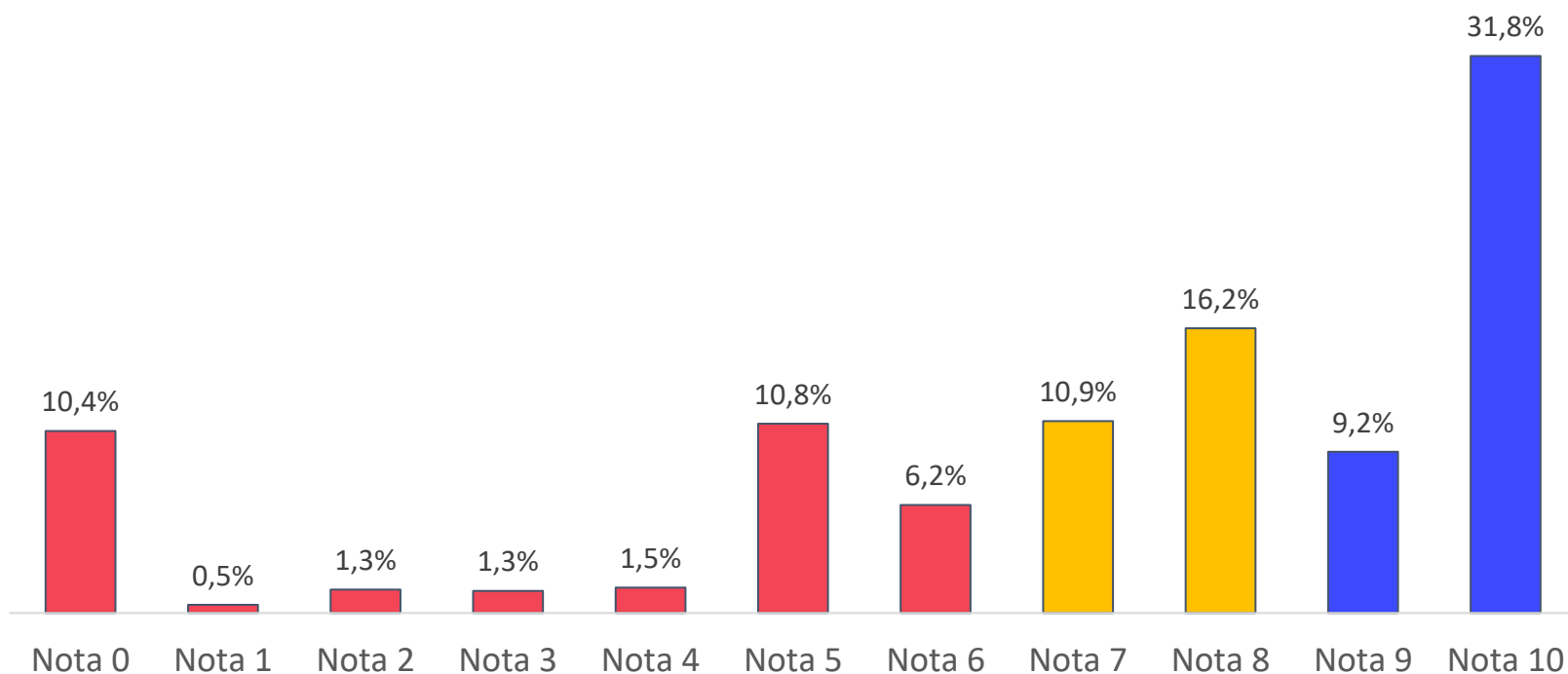


n = 5374

3. Ele indicou algum produto do Sebrae? Quais?

# Aplicabilidade do SNSE

A nota média para a aplicabilidade dos aprendizados do projeto Sebrae na Sua Empresa foi de **7,1** em uma escala de 0 a 10. Mais de 40% dos empresários atribuíram notas altas à aplicabilidade do Projeto.



NOTA MÉDIA

**7,1**

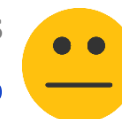
Notas altas

**41%**



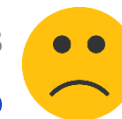
Notas médias

**27%**



Notas baixas

**32%**

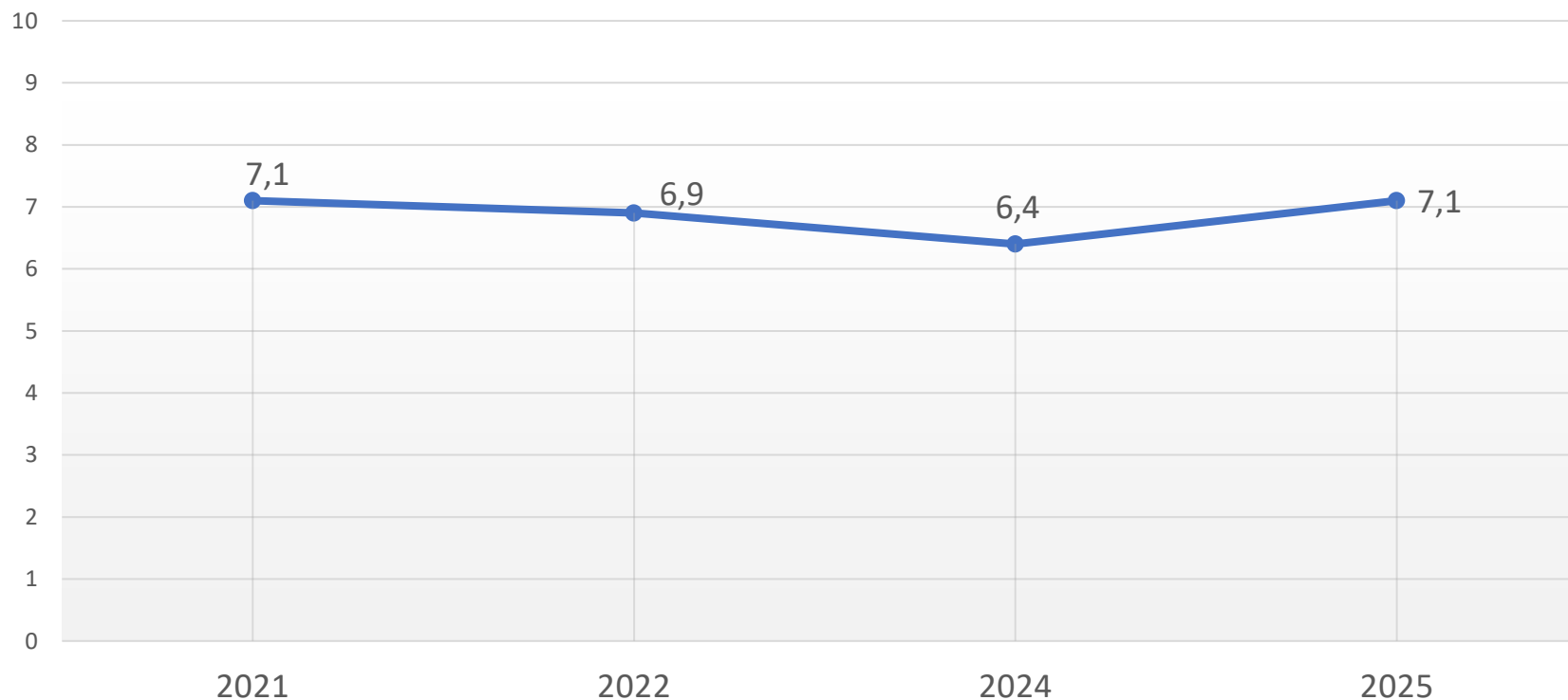


n = 5374

4. O(A) Sr. (a) conseguiu pôr em prática no dia a dia do seu negócio o que aprendeu nessa orientação? Dê uma nota de 0 a 10, sendo que 0 significa "NÃO PÔS NADA EM PRÁTICA" e nota 10 que "PÔS TODOS OS CONHECIMENTOS EM PRÁTICA".

# Aplicabilidade do SNSE

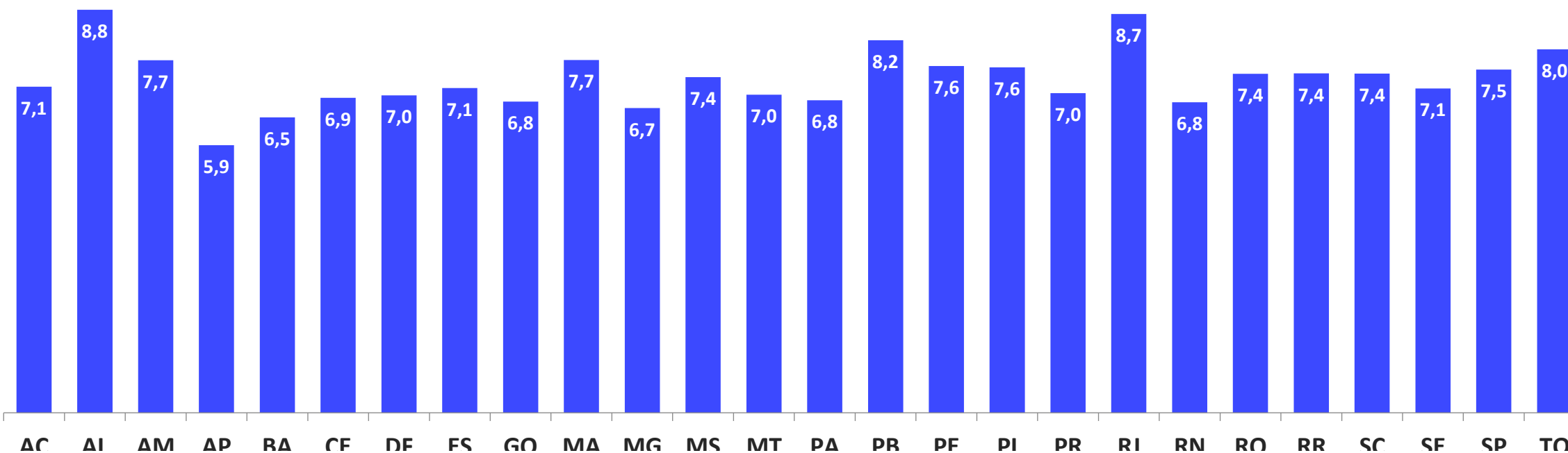
## SÉRIE HISTÓRICA – Nota média da aplicabilidade



4. O(A) Sr. (a) conseguiu pôr em prática no dia a dia do seu negócio o que aprendeu nessa orientação? Dê uma nota de 0 a 10, sendo que 0 significa “NÃO PÔS NADA EM PRÁTICA” e nota 10 que “PÔS TODOS OS CONHECIMENTOS EM PRÁTICA”.

# Aplicabilidade do SNSE

Nota média por UF



n = 5374

4. O(A) Sr. (a) conseguiu pôr em prática no dia a dia do seu negócio o que aprendeu nessa orientação? Dê uma nota de 0 a 10, sendo que 0 significa "NÃO PÔS NADA EM PRÁTICA" e nota 10 que "PÔS TODOS OS CONHECIMENTOS EM PRÁTICA".

# Primeira mudança realizada após visita do Agente



## Atendimento ao cliente

Melhorias de postura, abordagem, padronização do atendimento, suporte, execução e “atendimento mais eficiente”.



## Marketing digital e redes sociais

Criação/fortalecimento de redes, aumento de postagens, horários, divulgação e vendas via redes.



## Gestão e controle financeiro

Organização do financeiro, entradas/saídas, controle de gastos, plano de contas, análise de custos, fechamento de caixa.



## Organização geral e rotinas internas

Organizar a empresa no geral, “melhorias nas rotinas” e padronização operacional.



## Implantação/atualização de sistemas e tecnologia

Adquirir/implantar sistema, atualizar sistemas, automação comercial, informatizar cadastros e processos.



## Estoque e gestão de mercadorias

Controle de estoque, contagem e balanço, organização de mercadorias e apoio à gestão do caixa/vendas.



## Divulgação/marketing geral

Publicidade, ações para vender mais sem especificar rede/canal.



## Comunicação e relacionamento com cliente

Organizar contatos, cadastro de clientes, CRM, WhatsApp melhor usado e ações de fidelização/relacionamento.

# Primeira mudança realizada após visita do Agente



## Google/Anúncios/Tráfego

Anúncio no Google, pedir avaliações, acompanhar comentários e medir retorno de anúncios.



## Pessoas/equipe

Treinar equipe/recepção, desenvolver colaboradores, ajustar regras e rotinas de pessoal.



## Formalização contábil/fiscal/tributária

Emissão de nota fiscal, regularização, questões tributárias e organização contábil.



## Vendas/comercial e oferta

Aumentar vendas, captar clientes, definir metas, ofertar estoque e estruturar venda online.



## Precificação

Ajustar preços, entender margem/lucratividade e precificação dos produtos/serviços.



## Mudanças físicas/estrutura e visual

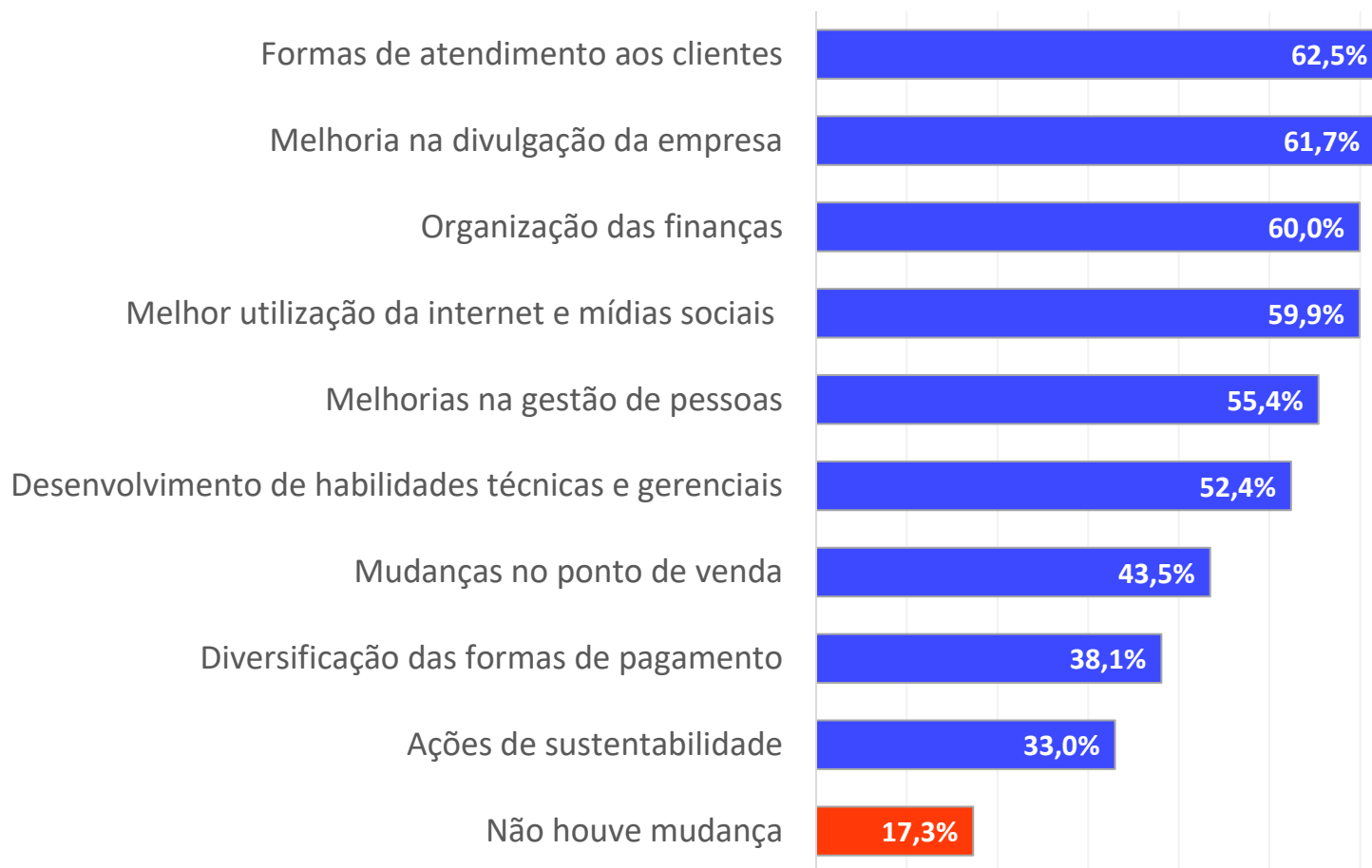
Mudança de ambiente físico, fachada, layout, pintura e organização visual da loja.



## Planejamento/estratégia

Definição de plano, projeto ainda não executado e foco em estratégia.

# Mudanças realizadas motivadas pelas sugestões do diagnóstico

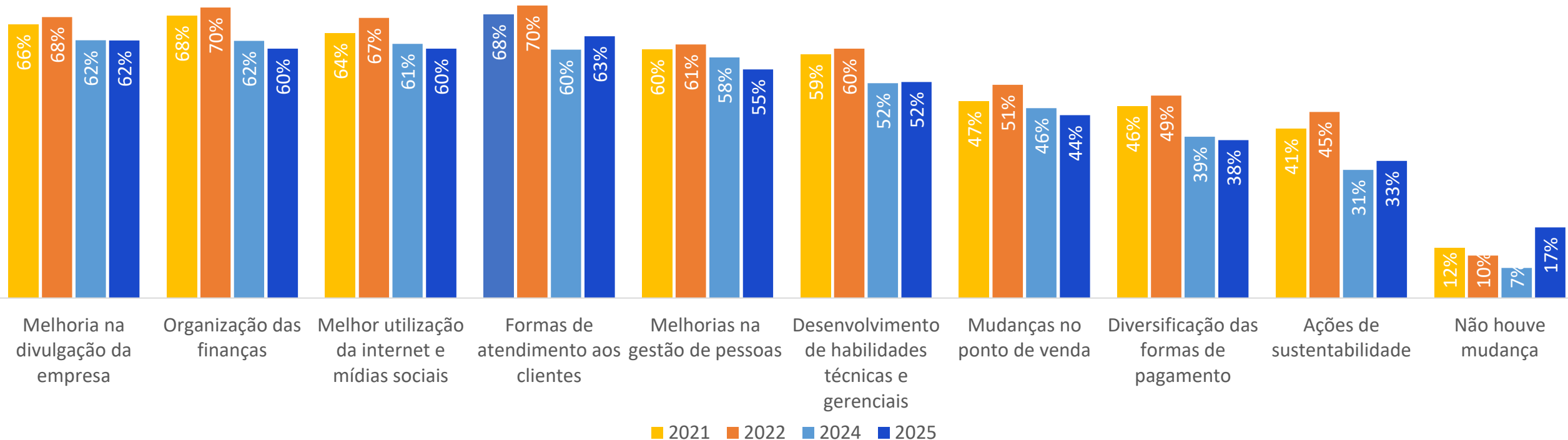


Mais de 60% dos empresários modificaram aspectos relacionados à divulgação da empresa, à organização das finanças e à utilização de mídias sociais.

# Mudanças realizadas motivadas pelas sugestões do diagnóstico



## SÉRIE HISTÓRICA



## Mudanças realizadas após o SNSE

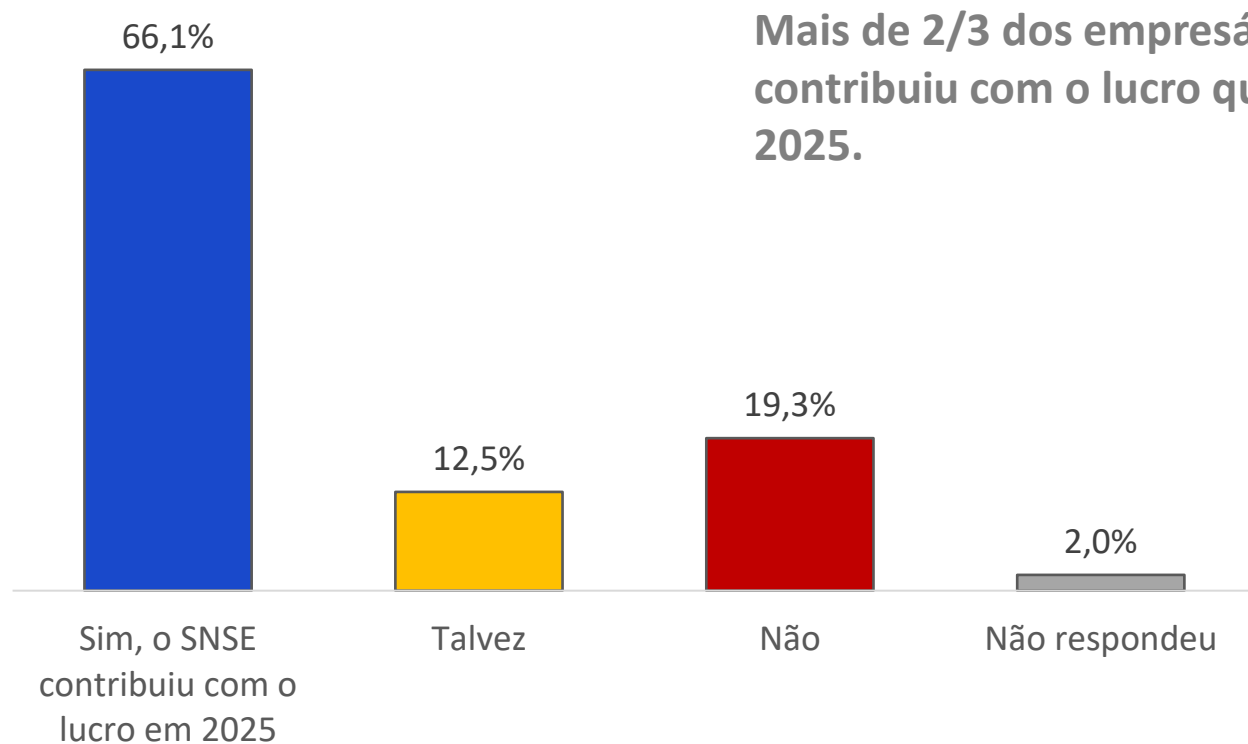
	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT
Melhoria na divulgação da empresa	40%	75%	53%	82%	58%	67%	61%	66%	57%	69%	62%	58%	65%
Organização das finanças	59%	79%	71%	82%	62%	55%	60%	67%	57%	70%	56%	53%	62%
Melhor utilização da internet e mídias sociais	40%	75%	51%	62%	55%	58%	53%	59%	54%	73%	65%	54%	58%
Formas de atendimento aos clientes	63%	75%	74%	39%	68%	66%	61%	70%	57%	77%	58%	52%	54%
Melhorias na gestão de pessoas	66%	71%	57%	39%	57%	53%	51%	67%	54%	63%	51%	37%	56%
Habilidades técnicas e gerenciais	43%	54%	62%	62%	50%	52%	55%	52%	50%	51%	51%	36%	58%
Mudanças no ponto de venda	55%	75%	44%	59%	44%	34%	36%	45%	37%	49%	38%	37%	50%
Diversificação das formas de pagamento	28%	25%	41%	0%	47%	31%	50%	39%	36%	38%	34%	37%	48%
Ações de sustentabilidade	30%	25%	34%	39%	49%	38%	25%	46%	30%	40%	30%	27%	20%
Não houve mudança	21%		22%	18%	17%	25%	20%	4%	23%	17%	19%	29%	19%

	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	SC	SE	SP	TO
Melhoria na divulgação da empresa	72%	72%	66%	81%	55%	43%	60%	56%	64%	64%	72%	55%	77%
Organização das finanças	66%	58%	61%	90%	59%	63%	62%	48%	66%	66%	65%	50%	52%
Melhor utilização da internet e mídias sociais	63%	85%	60%	67%	59%	73%	70%	57%	60%	55%	72%	56%	100%
Formas de atendimento aos clientes	70%	62%	65%	87%	62%	76%	47%	62%	68%	59%	63%	58%	88%
Melhorias na gestão de pessoas	59%	54%	60%	75%	54%	55%	59%	45%	55%	54%	62%	53%	67%
Habilidades técnicas e gerenciais	59%	57%	54%	64%	54%	80%	57%	43%	53%	66%	55%	47%	67%
Mudanças no ponto de venda	48%	61%	55%	59%	44%	37%	49%	39%	53%	40%	32%	38%	77%
Diversificação das formas de pagamento	44%	21%	36%	63%	39%	43%	54%	35%	34%	28%	34%	32%	32%
Ações de sustentabilidade	23%	31%	29%	66%	36%	30%	32%	34%	31%	22%	29%	30%	24%
Não houve mudança	19%	5%	11%	6%	14%	5%	10%	18%	15%	7%	13%	22%	0%

n = 5374

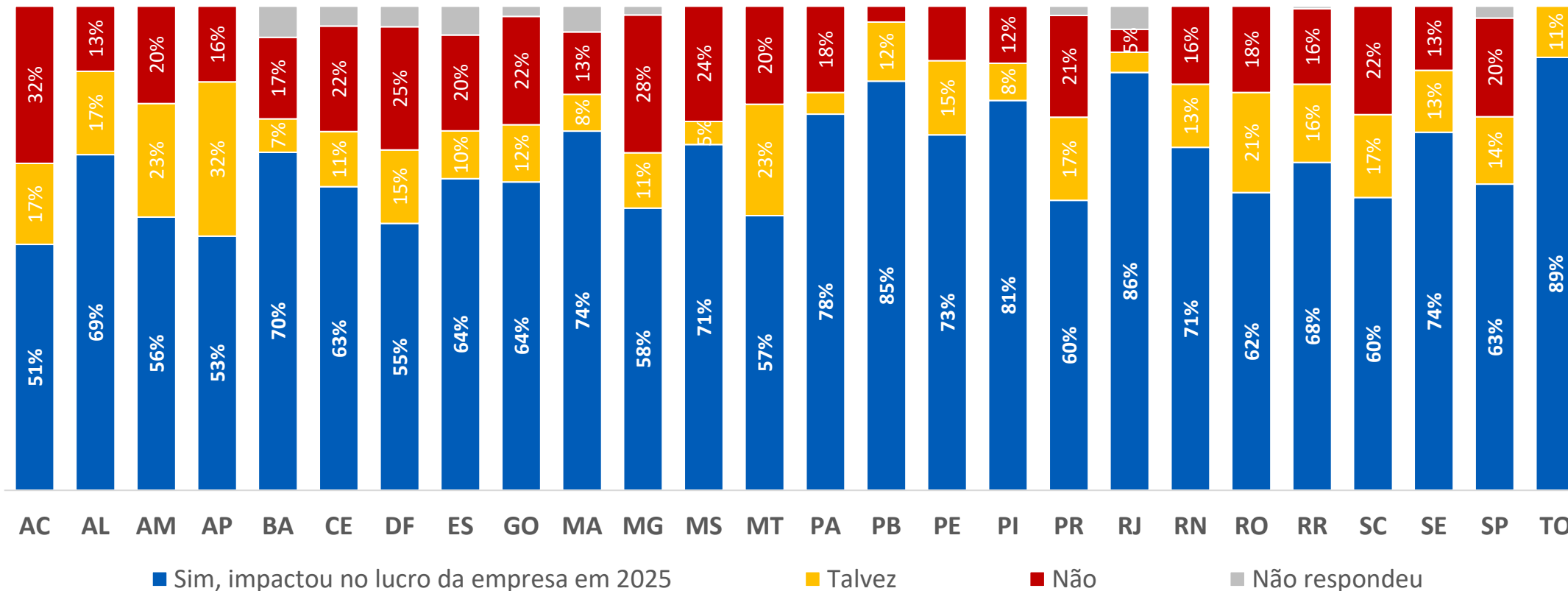
6. Considerando as ferramentas implementadas, indique as mudanças na sua empresa motivadas pelas sugestões apresentadas no diagnóstico.

# Impacto do SNSE no lucro da empresa



Mais de 2/3 dos empresários consideram que o SNSE contribuiu com o lucro que a empresa obteve em 2025.

# Impacto do SNSE no lucro da empresa

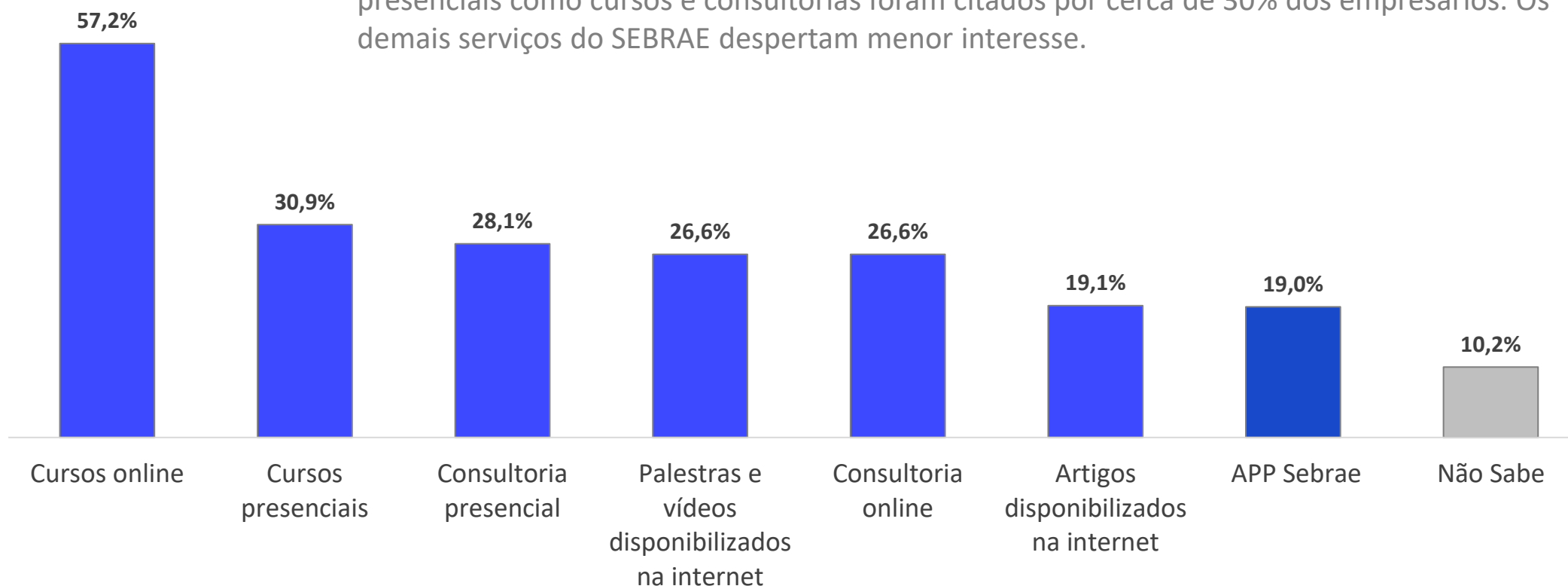


n = 5374

7. O(A) Sr.(a) acha que a orientação e as ferramentas oferecidas pelo Agente contribuíram para os resultados do seu lucro em 2025?

## Interesse em serviços do SEBRAE

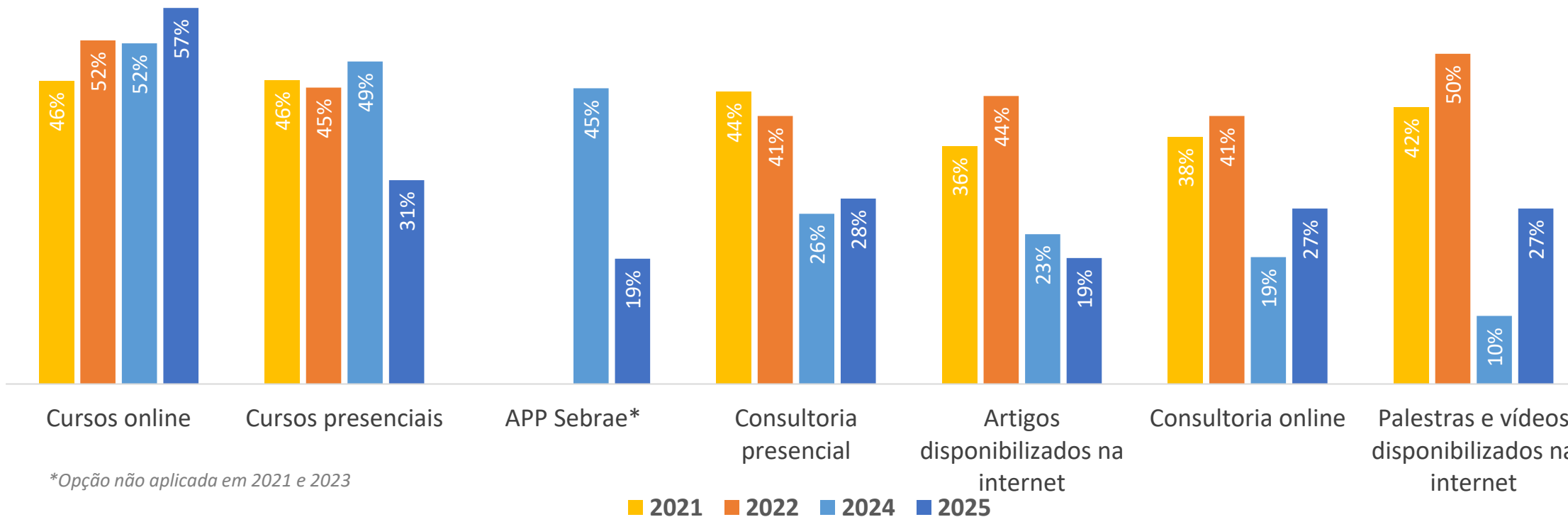
Quase 60% dos empreendedores têm interesse na realização de cursos online. Serviços presenciais como cursos e consultorias foram citados por cerca de 30% dos empresários. Os demais serviços do SEBRAE despertam menor interesse.



n = 5374

# Interesse em serviços do SEBRAE

## SÉRIE HISTÓRICA



# Interesse em serviços do SEBRAE

	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT
<b>Cursos online</b>	26%	25%	45%	43%	56%	51%	54%	73%	65%	44%	55%	64%	55%
<b>Cursos presenciais</b>	43%	58%	35%	4%	24%	30%	20%	29%	42%	29%	37%	26%	27%
<b>APP Sebrae</b>	19%	23%	15%	5%	12%	15%	16%	20%	20%	34%	13%	13%	13%
<b>Consultoria presencial</b>	49%	75%	13%	39%	17%	45%	26%	31%	27%	29%	23%	29%	24%
<b>Artigos disponibilizados na internet</b>	25%	29%	13%		20%	30%	36%	19%	15%	22%	16%	15%	21%
<b>Consultoria online</b>	58%	75%	33%	20%	17%	31%	33%	25%	23%	22%	27%	25%	23%
<b>Palestras e vídeos na internet</b>	57%	25%	24%	39%	34%	29%	23%	20%	24%	25%	23%	27%	17%

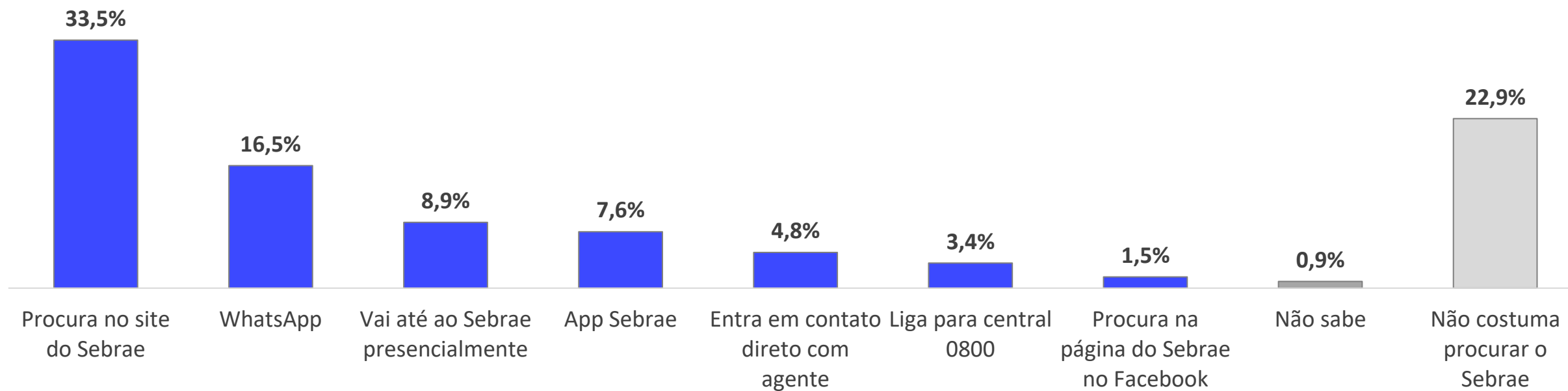
	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	SC	SE	SP	TO
<b>Cursos online</b>	51%	56%	61%	48%	57%	58%	60%	69%	50%	54%	61%	53%	49%
<b>Cursos presenciais</b>	27%	11%	32%	28%	34%	16%	23%	18%	24%	21%	18%	37%	16%
<b>APP Sebrae</b>	37%	42%	20%	32%	15%	13%	13%	42%	46%	16%	39%	14%	27%
<b>Consultoria presencial</b>	38%	55%	24%	46%	26%	45%	33%	33%	68%	40%	24%	22%	34%
<b>Artigos disponibilizados na internet</b>	26%	23%	13%	13%	20%	38%	19%	11%	36%	22%	33%	18%	11%
<b>Consultoria online</b>	31%	54%	29%	17%	32%	43%	31%	25%	36%	26%	16%	21%	21%
<b>Palestras e vídeos na internet</b>	37%	40%	25%	32%	29%	12%	34%	33%	36%	27%	14%	24%	25%

n = 5374



# Onde busca informações sobre o SEBRAE

O site do SEBRAE é a alternativa mobilizada mais frequentemente quando os entrevistados buscam informações sobre produtos e serviços da instituição. Já cerca de 20% dos empresários disseram que não costumam procurar o SEBRAE.



n = 5374

# Onde busca informações sobre o SEBRAE

## SÉRIE HISTÓRICA



\*Opção não aplicada em 2021 e 2023

■ 2021 ■ 2022 ■ 2024 ■ 2025

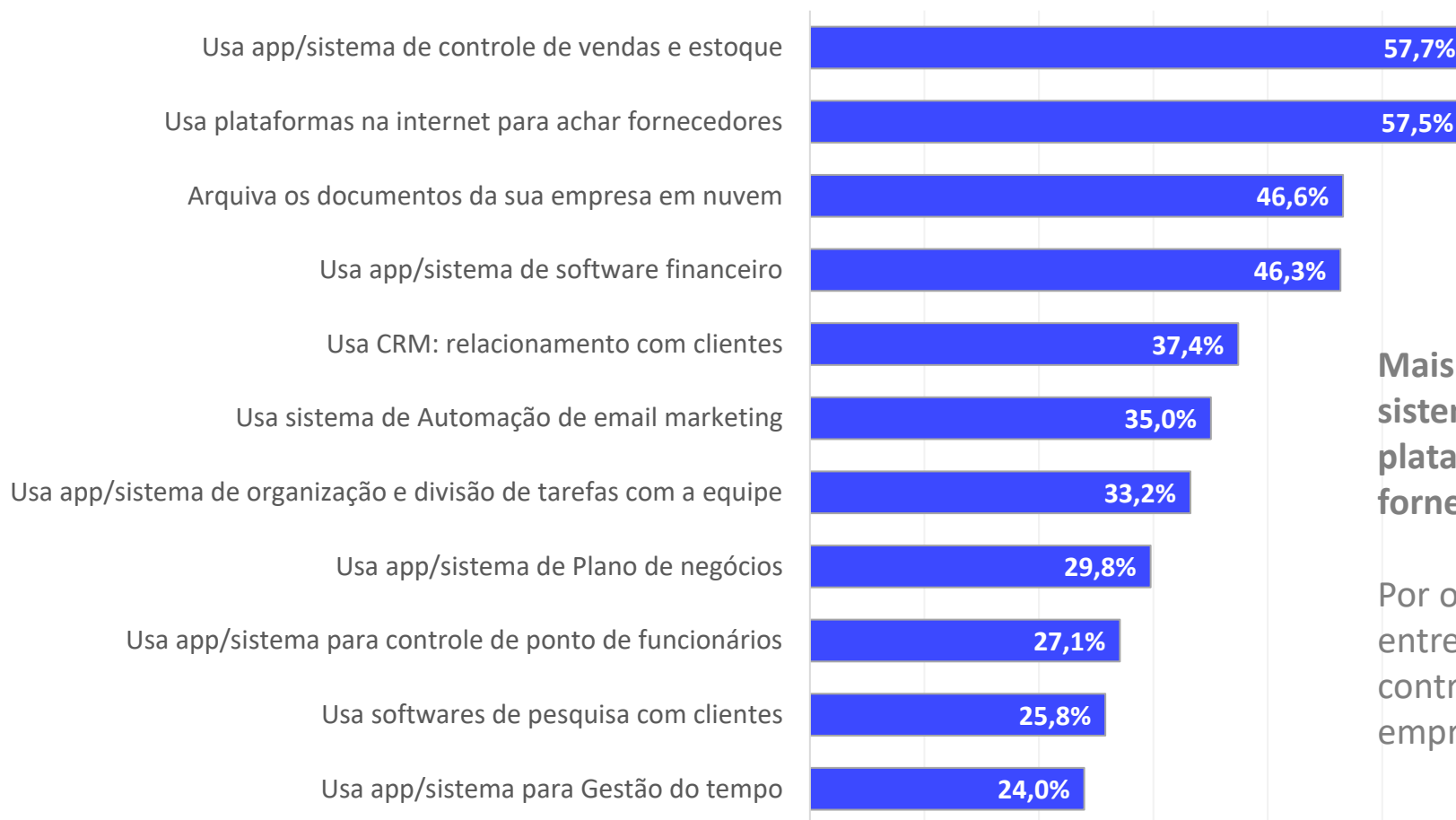
## Onde busca informações sobre o SEBRAE

	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT
Procura no site do Sebrae	27%	0%	18%	19%	32%	38%	31%	29%	35%	43%	45%	31%	18%
WhatsApp	10%	50%	52%	18%	15%	15%	14%	11%	15%	18%	13%	20%	25%
Vai até ao Sebrae presencialmente	42%	0%	3%	0%	8%	7%	7%	14%	9%	8%	4%	7%	7%
Entra em contato direto com agente	0%	29%	0%	0%	4%	5%	5%	8%	5%	7%	4%	7%	6%
Liga para central 0800	13%	0%	2%	0%	2%	3%	10%	2%	4%	0%	4%	0%	9%
Procura na página do Sebrae no Facebook	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	11%	3%	0%	3%	3%	0%
App Sebrae	0%	0%	0%	43%	8%	5%	11%	8%	8%	8%	4%	4%	5%
Não costuma procurar o Sebrae	8%	21%	25%	20%	27%	24%	23%	17%	20%	17%	22%	28%	30%

	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	SC	SE	SP	TO
Procura no site do Sebrae	19%	24%	33%	23%	41%	21%	19%	41%	32%	43%	28%	38%	26%
WhatsApp	15%	16%	14%	7%	22%	24%	13%	13%	0%	14%	22%	11%	33%
Vai até ao Sebrae presencialmente	10%	12%	13%	23%	5%	0%	32%	0%	36%	11%	0%	3%	32%
Entra em contato direto com agente	4%	12%	0%	12%	3%	43%	11%	0%	0%	8%	0%	3%	9%
Liga para central 0800	0%	0%	5%	0%	6%	0%	1%	4%	0%	0%	4%	4%	0%
Procura na página do Sebrae no Facebook	0%	0%	0%	0%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%
App Sebrae	24%	17%	9%	15%	3%	7%	7%	4%	0%	4%	9%	8%	0%
Não costuma procurar o Sebrae	28%	19%	25%	21%	18%	5%	17%	29%	32%	20%	33%	29%	0%

n = 5374

# Ferramentas que utiliza na empresa

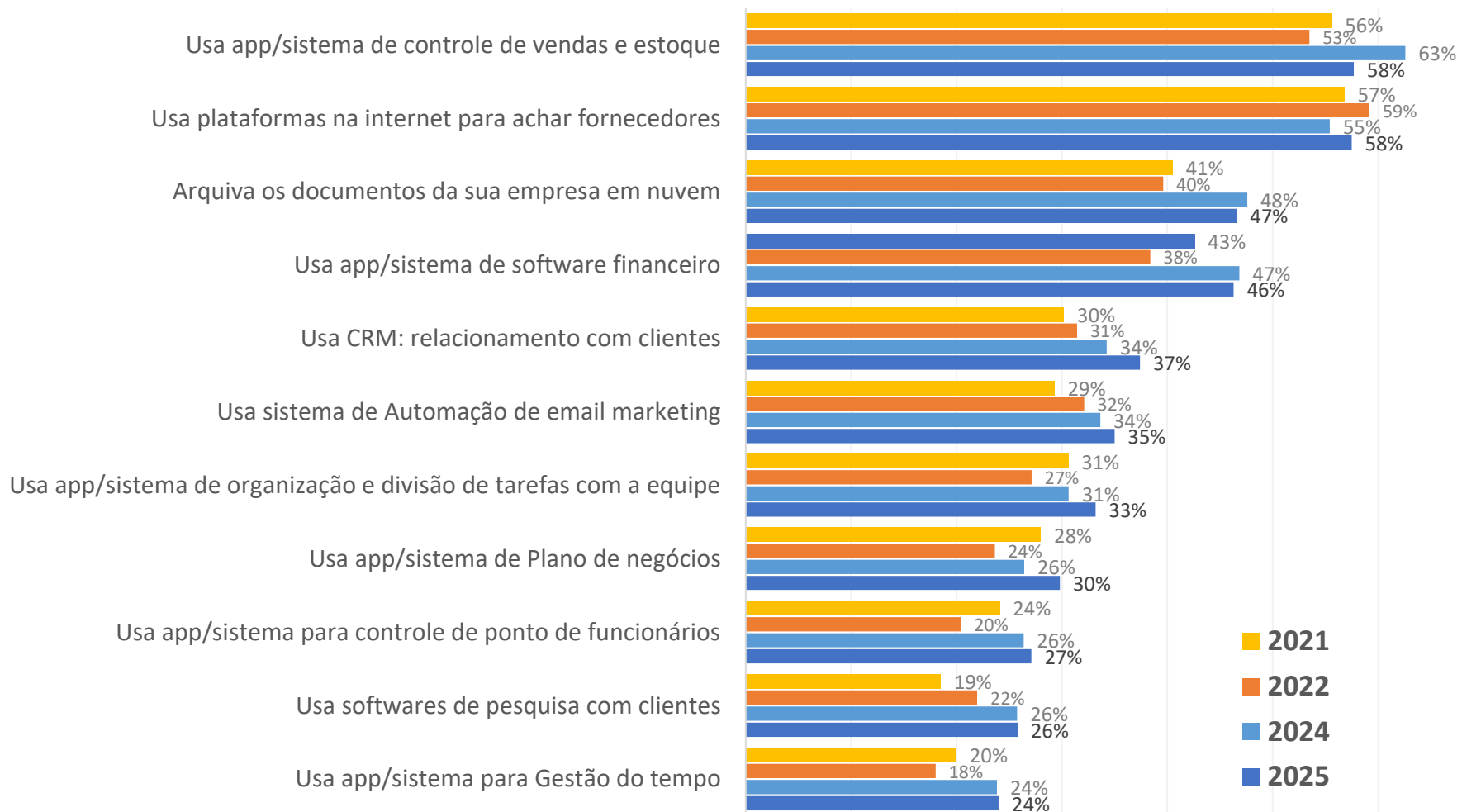


**Mais de metade dos empresários utiliza sistemas de controle de vendas e estoque e plataformas na internet para encontrar fornecedores.**

Por outro lado, apenas cerca de ¼ dos entrevistados utiliza aplicativos ou sistemas para controle para fazer a gestão de tempo da empresa ou softwares de pesquisa com clientes.

# Ferramentas que utiliza na empresa

## SÉRIE HISTÓRICA



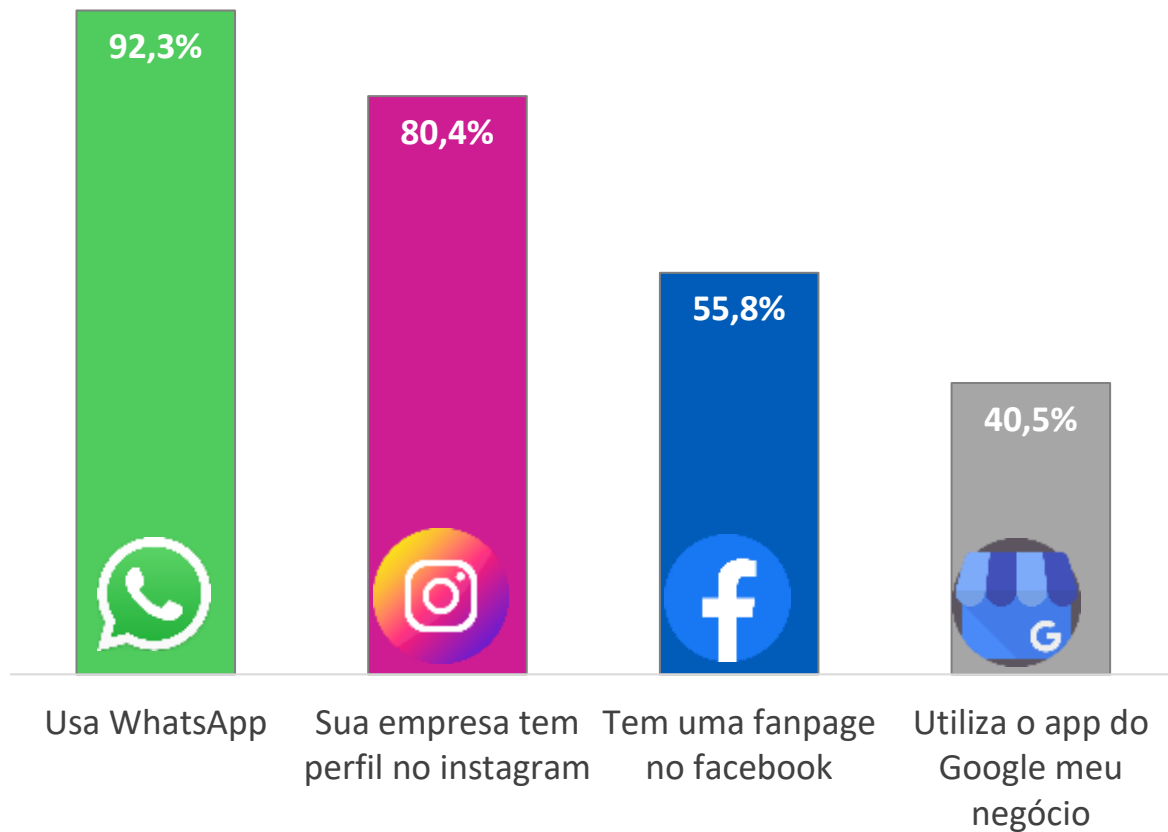
# Ferramentas que utiliza na empresa

	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT
App/sistema de controle de vendas e estoque	32%	45%	69%	19%	60%	69%	55%	68%	50%	58%	63%	39%	64%
Plataformas na internet para achar fornecedores	31%	42%	67%	77%	47%	60%	58%	70%	52%	68%	54%	68%	60%
Arquiva os documentos da sua empresa em nuvem	10%	50%	28%	38%	41%	54%	39%	58%	46%	58%	52%	39%	47%
App/sistema de software financeiro	37%	25%	59%	39%	49%	43%	42%	59%	41%	43%	56%	35%	53%
CRM: relacionamento com clientes	21%	48%	42%	39%	40%	54%	30%	36%	32%	36%	37%	33%	37%
Sistema de Automação de e-mail marketing	10%	29%	50%	42%	45%	35%	39%	44%	29%	35%	36%	31%	34%
App/sistema de organização de tarefas a equipe	20%	79%	42%	19%	48%	35%	39%	27%	27%	14%	32%	25%	36%
App/sistema de Plano de negócios	10%	13%	33%	40%	42%	24%	12%	38%	25%	48%	28%	24%	26%
App/sistema para de ponto de funcionários	30%	21%	25%	37%	42%	32%	23%	37%	24%	34%	25%	10%	26%
Softwares de pesquisa com clientes	20%	42%	49%	29%	33%	23%	15%	32%	25%	24%	27%	19%	15%
App/sistema para Gestão do tempo	20%	25%	26%	20%	31%	23%	32%	25%	21%	5%	24%	25%	31%

	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	SC	SE	SP	TO
App/sistema de controle de vendas e estoque	33%	40%	59%	58%	75%	68%	42%	65%	55%	73%	60%	57%	38%
Plataformas na internet para achar fornecedores	65%	57%	55%	63%	51%	49%	73%	66%	63%	64%	62%	54%	65%
Arquiva os documentos da sua empresa em nuvem	37%	29%	48%	54%	54%	52%	55%	40%	36%	55%	39%	44%	31%
App/sistema de software financeiro	63%	31%	31%	68%	58%	54%	49%	31%	43%	59%	44%	42%	32%
CRM: relacionamento com clientes	52%	16%	36%	62%	44%	40%	33%	15%	40%	29%	41%	37%	42%
Sistema de Automação de e-mail marketing	35%	17%	29%	28%	40%	42%	33%	40%	31%	30%	47%	34%	52%
App/sistema de organização de tarefas a equipe	31%	29%	37%	71%	39%	27%	43%	24%	31%	28%	32%	25%	13%
App/sistema de Plano de negócios	39%	25%	30%	53%	28%	38%	28%	36%	36%	27%	34%	22%	38%
App/sistema para de ponto de funcionários	28%	19%	18%	11%	40%	36%	15%	16%	22%	30%	17%	31%	31%
Softwares de pesquisa com clientes	44%	49%	19%	35%	24%	42%	23%	33%	30%	17%	15%	24%	22%
App/sistema para Gestão do tempo	24%	16%	22%	39%	27%	39%	16%	23%	21%	20%	42%	22%	19%

n = 5374

## Presença digital da empresa

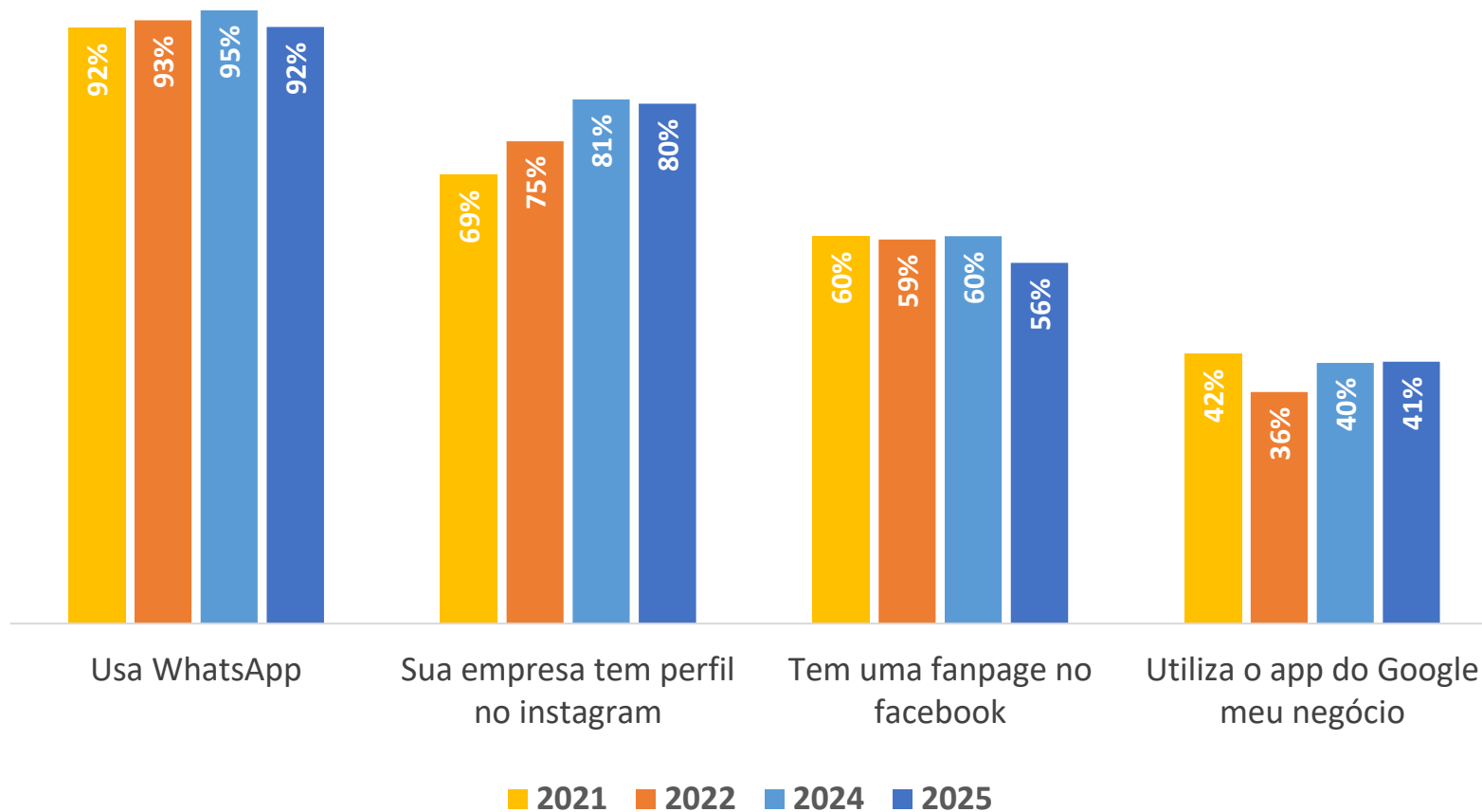


O WhatsApp é amplamente utilizado nas micro e pequenas empresas brasileiras: cerca de 92% dos entrevistados afirmaram usar este aplicativo.

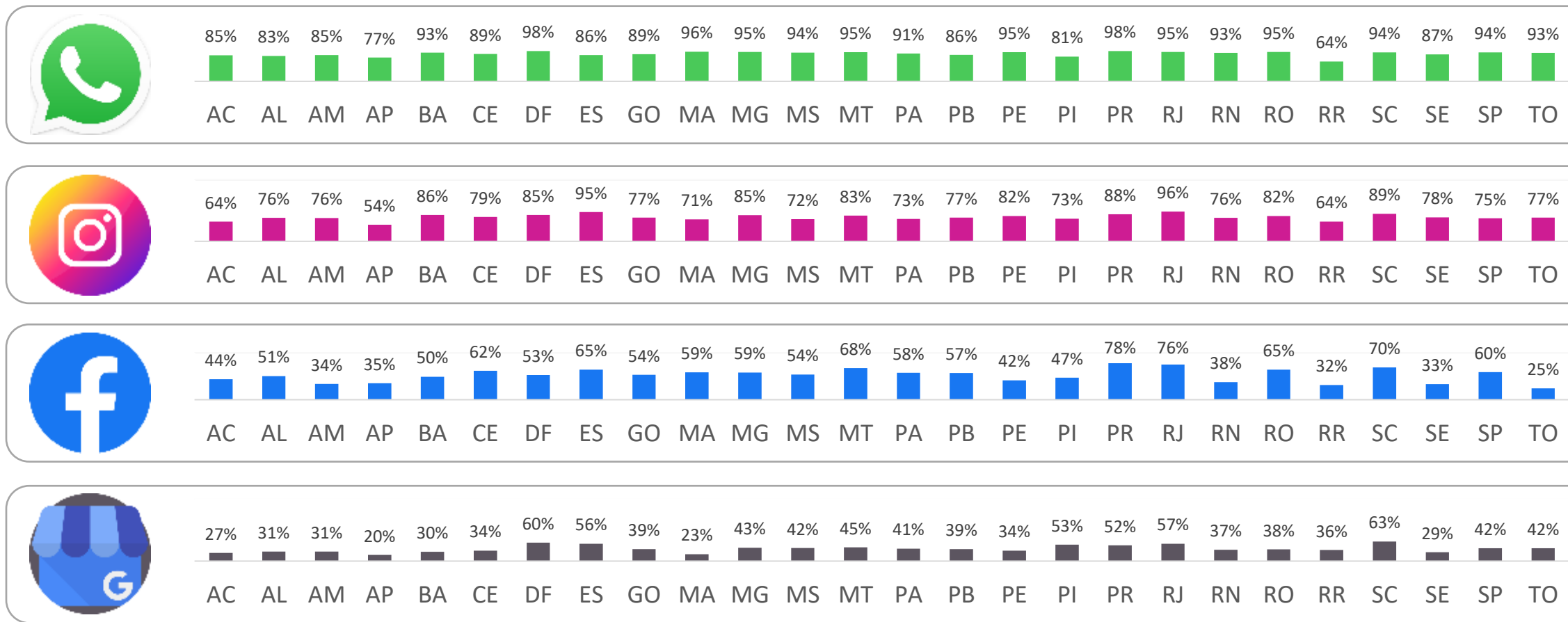
Redes sociais também são muito utilizadas: cerca de 80% das empresas possuem Instagram e 55% possuem página no Facebook.

# Presença digital da empresa

## SÉRIE HISTÓRICA



# Presença digital da empresa

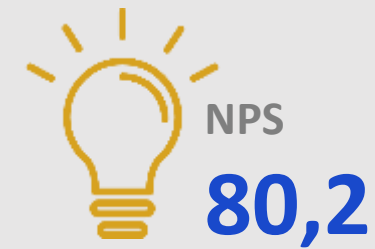
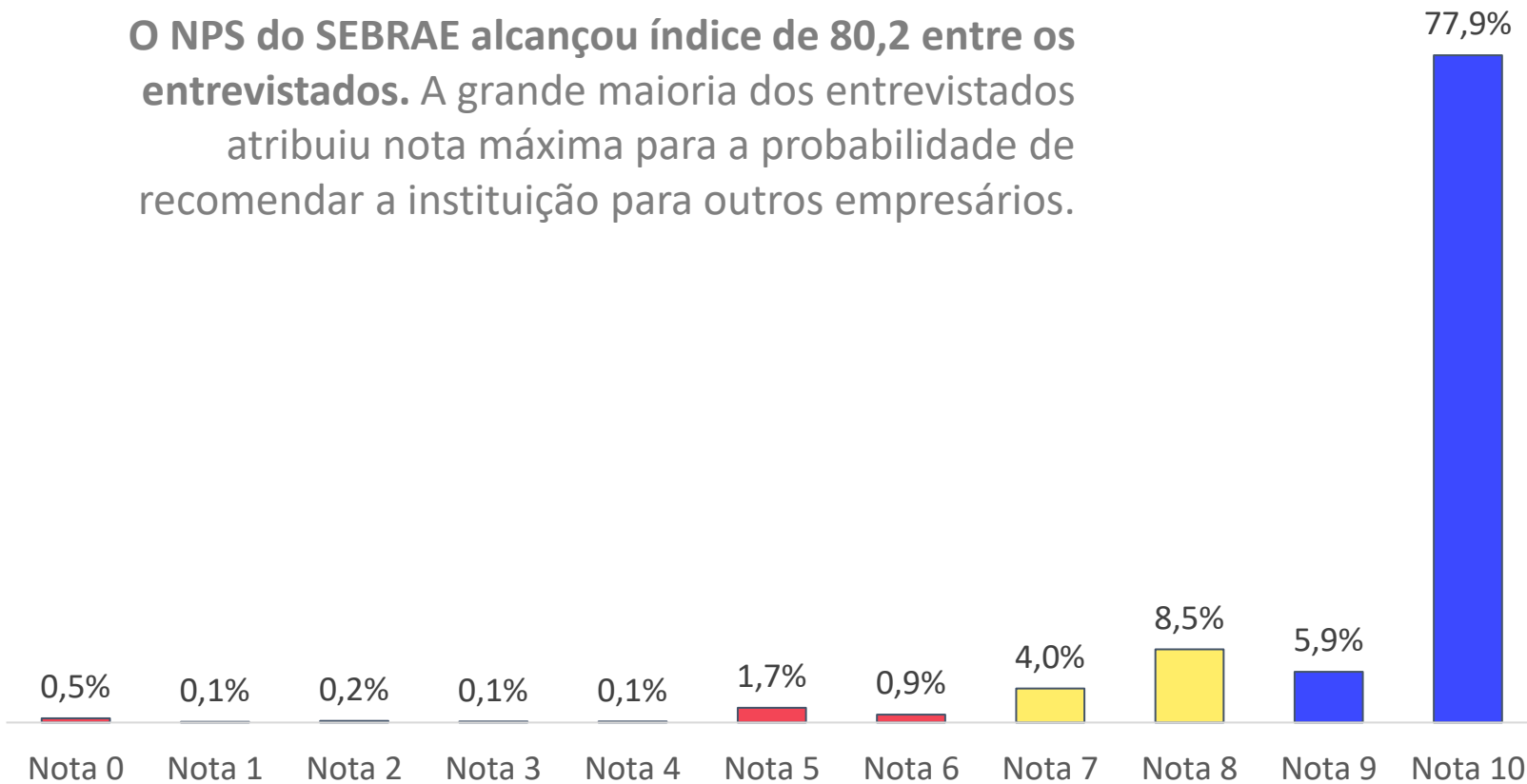


n = 5374

# Recomendação do SEBRAE



O NPS do SEBRAE alcançou índice de 80,2 entre os entrevistados. A grande maioria dos entrevistados atribuiu nota máxima para a probabilidade de recomendar a instituição para outros empresários.



n = 5374

12. O(A) Sr.(a) recomendaria a visita do Sebrae para outros empresários? De uma nota de 0 a 10, onde 0 significa "não recomendaria de forma alguma" e 10 "com certeza recomendaria"

# Motivos para não recomendar

(apenas para quem atribui nota de 0 a 6 na recomendação)

## Falta de acompanhamento

- ausência de retorno
- devolutiva inexistente
- descontinuidade das visitas

## Superficialidade das orientações

- pouco aprofundamento
- apresentação muito breve

## Falta de personalização

- atendimento genérico
- orientação padronizada
- visita por tabela
- falta de diagnóstico específico

## Conteúdo insuficiente ou defasado

- pouco conteúdo / conteúdo raso
- conteúdo defasado
- conteúdos repetitivos
- pouca inovação / falta de novidades

## Comunicação inadequada

- comunicação pouco clara
- falta de alinhamento
- informações desencontradas
- canais sem sintonia

## Baixa utilidade prática

- não gerou mudanças
- impacto inexistente
- baixa aplicabilidade
- falta de implementação prática

## Desalinhamento com o público

- foco em empresas maiores
- pouco apoio ao pequeno negócio
- baixa aderência ao microempreendedor
- atendimento não adequado ao porte

## Falta de ferramentas

- poucas ferramentas
- ausência de instrumentos práticos
- falta de soluções objetivas

## Expectativa não atendida

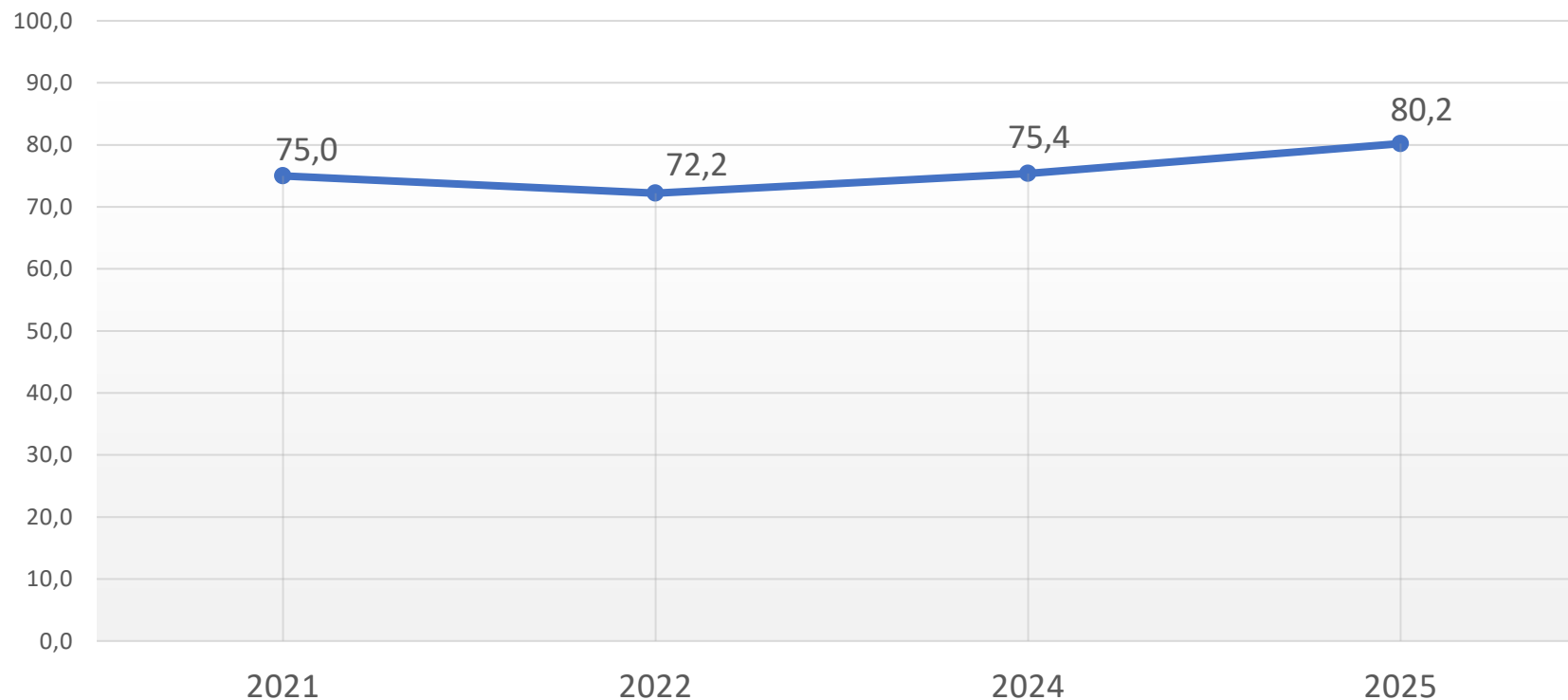
- expectativa frustrada
- promessa não atendida
- apoio abaixo do esperado
- valor percebido baixo

## Estrutura territorial / presença

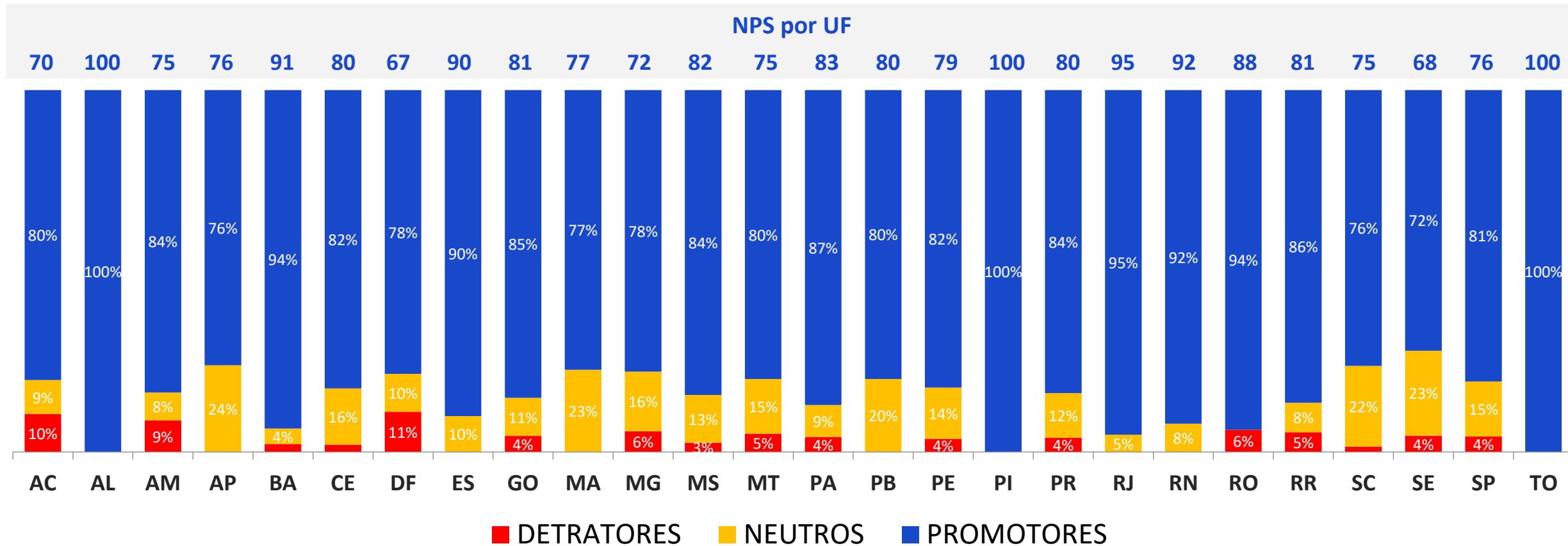
- pouca frequência de agentes
- ausência de unidade local
- baixa presença territorial

# Recomendação do SEBRAE

## SÉRIE HISTÓRICA – NPS



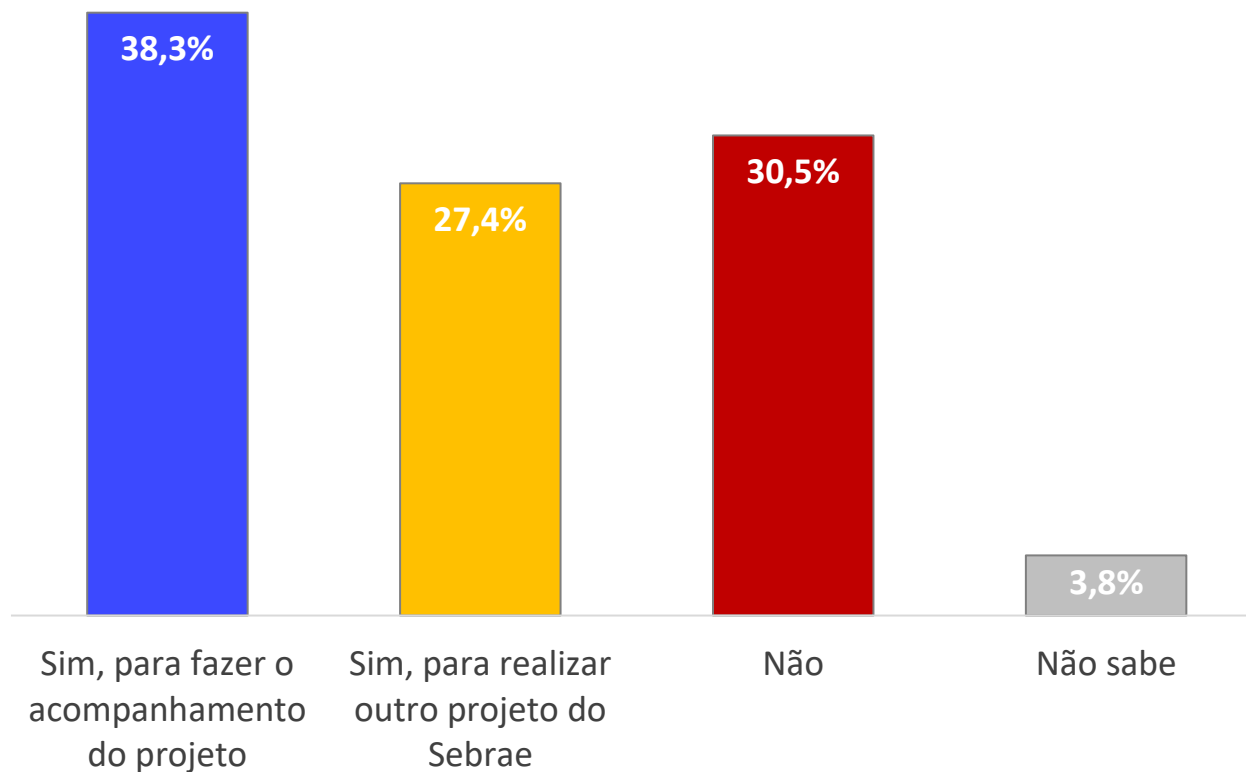
# Recomendação do SEBRAE



n = 5374

10. O(A) Sr.(a) recomendaria a visita do Sebrae para outros empresários? De uma nota de 0 a 10, onde 0 significa "não recomendaria de forma alguma" e 10 "com certeza recomendaria"

## Contato de agente do SEBRAE

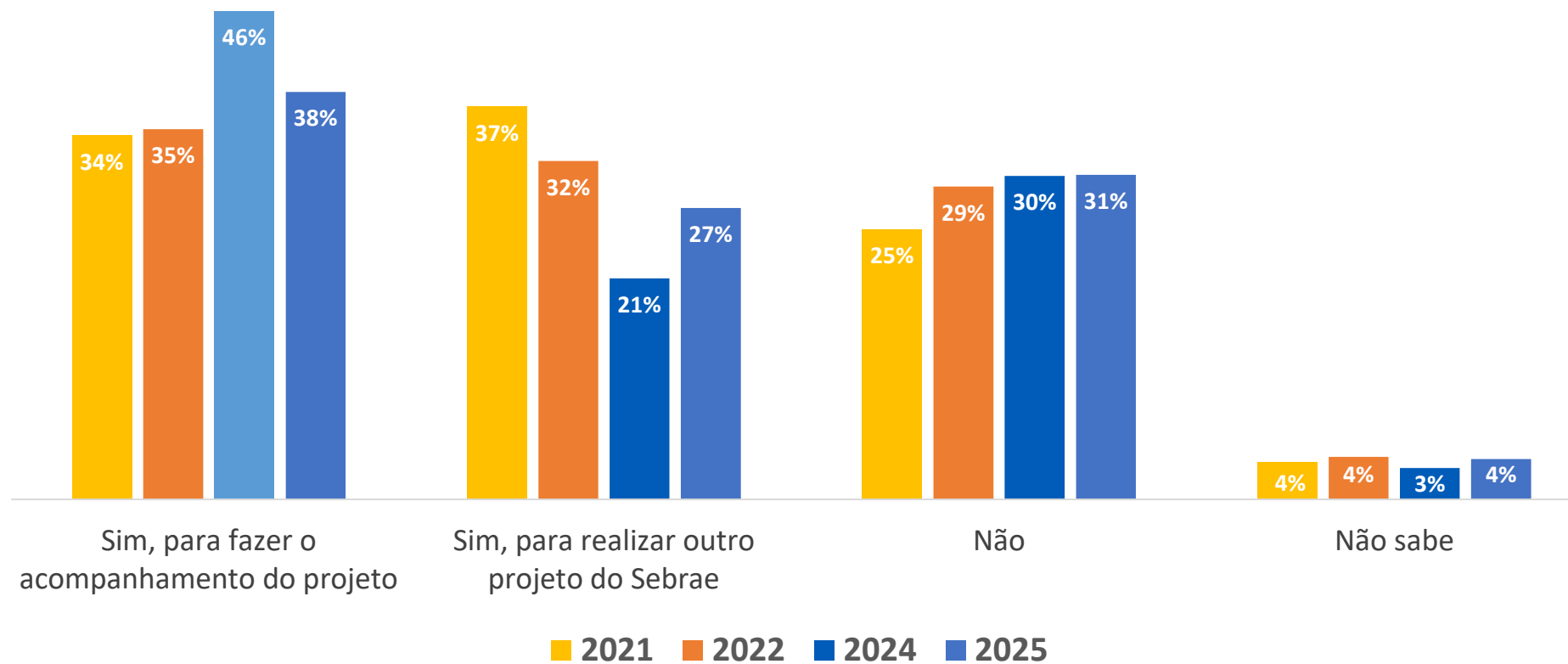


Quase 40% dos entrevistados desejam que o agente retorne à empresa para fazer acompanhamento do projeto Sebrae na Sua Empresa.

Já cerca de 30% gostariam que o agente retornasse para realizar outro projeto do SEBRAE no empreendimento.

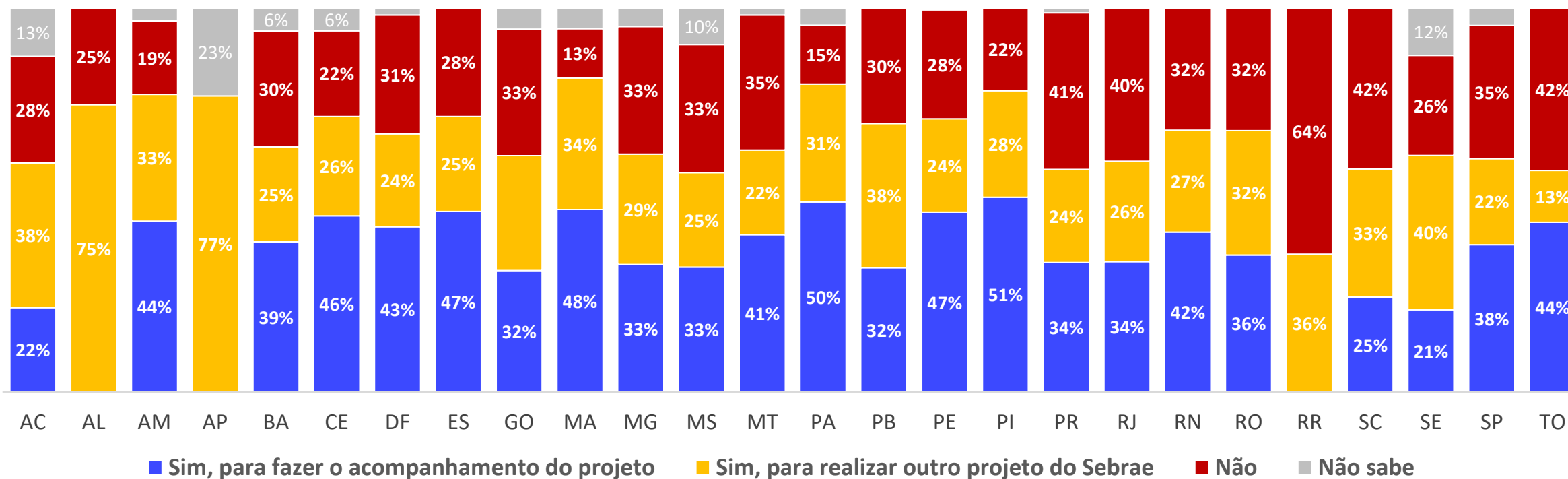
# Contato de agente do SEBRAE

## SÉRIE HISTÓRICA



# Contato de agente do SEBRAE

Resultados por UF



n = 5374

# Síntese final



## 1. Abordagem inicial bem avaliada:

94,9% dos empresários consideram que o agente fez perguntas claras e diretas, indicando boa condução do diagnóstico inicial.

## 2. Maior fragilidade na devolutiva:

Embora 55,9% tenham recebido retorno, 26,6% não receberam devolutiva e 12,1% ficaram apenas com promessa de retorno.

## 3. Aplicabilidade positiva, porém heterogênea:

Nota média de 7,1, sendo que 41% atribuíram notas altas e 32% deram notas baixas, indicando experiências desiguais.

## 4. Mudanças concentradas em gestão básica:

Mais de 60% realizaram mudanças em atendimento, divulgação, finanças e mídias sociais; áreas mais estruturantes têm menor alcance.

# Síntese final



## 5. Impacto econômico percebido pela maioria:

66,1% consideram que o SNSE contribuiu para o lucro em 2025; cerca de um terço não percebe impacto ou demonstra incerteza.

## 6. Uso predominante de ferramentas operacionais:

Ferramentas de vendas, estoque e busca de fornecedores são amplamente utilizadas; instrumentos estratégicos têm menor adoção.

## 7. Presença digital básica consolidada:

WhatsApp (92,3%) e Instagram (80,4%) são os principais canais; Facebook e Google Meu Negócio apresentam menor uso.

## 8. Alto nível de recomendação institucional:

NPS de 80,2, com 84% de promotores e apenas 4% de detratores, indicando imagem institucional muito positiva. Não recomendação está associada, sobretudo, à falta de acompanhamento, devolutiva insuficiente, superficialidade, baixa personalização e falhas de comunicação.

# Realização

A pesquisa **SEBRAE na sua Empresa** é um produto da **Unidade de Estratégica e Transformação** do Sebrae Nacional em conjunto com a **Unidade de Relacionamento com Cliente**

## Gerência UGE

André Spínola  
Aretha Zarlenga

## Gerência URC

Ênio Pinto  
Milva Capanema

## Equipe técnica

Dênis Pedro Nunes – Analista UGE  
Cristiano Faquini – Analista URC

## Equipe META

Flávio Eduardo Silveira  
Jalcira das Virgens  
Daiana Hermann