



# FICHA TÉCNICA

## Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

*Idalberto Luiz Moro*

## Diretor-Superintendente

*Pedro Gilson Rigo*

## Diretor Técnico

*Eurípedes Pedrinha*

## Diretor de Atendimento

*José Eugênio Vieira*

## Gerente da Unidade de Ambiente de Negócios e Acesso ao Crédito

*Eduardo Rodrigo Donatelli Simões*

## Subgerente da Unidade de Ambiente de Negócios e Acesso ao Crédito

*João Vicente Pedrosa Moreira*

## Gestora dos Eixos Sala do Empreendedor do Programa Cidade Empreendedora +

*Renata Braga Rodrigues*

## Equipe Técnica

*Ana Paula de Almeida Mariano Berquo*

*Andressa Maria Jesus*

*Carla Ferreira Soares Figueiredo*

*Isabella de Almeida O. Mion Lopes*

*Jenikeli Tabosa das Chagas*

*Jussara Pinto Pancieri*

*Kátia Vidigal do Carmo*

*Leonardo José Barbosa*

*Renata Braga Rodrigues*

*Susany Miranda Freire*

## Conteudista

*Renata Braga Rodrigues*

---

© 2025. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Para informações e contatos, acesse [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br).



# SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
JUSTIFICATIVA	4
OBJETIVO DO REGULAMENTO	4
OBJETIVOS DO RECONHECIMENTO DE SALAS DO EMPREENDEDOR	5
ADESÃO AO RECONHECIMENTO	5
ETAPAS DO PROCESSO DE RECONHECIMENTO	6
ACOMPANHAMENTO E MONITORAMENTO DO PLANO DE AÇÃO DA SALA	7
INSERÇÃO DE EVIDÊNCIAS	8
VALIDAÇÃO DAS EVIDÊNCIAS	8
RESULTADOS	9
DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS	9
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	10
DETALHAMENTO DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	13
REGISTRO DE ATENDIMENTO	20



## INTRODUÇÃO

Segundo o **Termo de Referência do Sebrae Nacional (2014)**, a Sala do Empreendedor tem o papel de facilitar o dia a dia do empresário, bem como proporcionar o desenvolvimento dos pequenos negócios nos municípios. Isso remete a dois entendimentos:

1

**A Sala deve atender aos empreendedores de forma rápida e com menos burocracia através da adesão de ferramentas (sistema integrador, melhoria na organização dos fluxos de trabalho e integração de setores e processos).**

2

**Além disso, ela é um instrumento estratégico de desenvolvimento local, pois sua instalação prevê um conjunto de ações focadas no desenvolvimento de novos negócios e no fomento da economia do município.**

Além do aspecto funcional, há também o aspecto legal, garantido pela Lei Complementar nº 123 / 06, conhecida como a **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa**, que prevê que o empreendedor tem direito a entrada única de documentos, que os processos de abertura de empresas necessitam ter linearidade e unicidade, que determina a integração do município com a esfera Estadual e Federal, entre outras funcionalidades.

Para se ter uma **Sala do Empreendedor**, é necessária uma infraestrutura com espaço e equipamentos adequados. No entanto, se as pessoas que ocupam esse local não compreendem que seu papel é: reduzir a burocracia, atender de forma mais ágil e eficaz o empreendedor e apoiar o desenvolvimento dos negócios locais; este espaço não poderá ser caracterizado como uma Sala do Empreendedor. Desta forma, é muito importante que a equipe não perca o foco estabelecido inicialmente.

Diversos fatores podem contribuir para a manutenção dessa essência facilitadora que as Salas do Empreendedor devem oferecer. Nesse contexto, uma pergunta é muito frequente entre os atendentes e gestores de sala: **Qual é a melhor Sala do Empreendedor?** A resposta é sempre a mesma: É a Sala que oferece uma quantidade de serviços adequada aos empreendedores e aos setores produtivos existentes no município. É a Sala que busca considerar a realidade local para inovar em parcerias internas e externas e oferecer produtos e serviços úteis aos cidadãos que empreendem no município.

**Não é o tamanho da Sala que determina sua eficácia, mas sim os serviços ofertados por ela!**



## JUSTIFICATIVA

Para ampliar a dinâmica das **Salas do Empreendedor**, melhorar o atendimento sobre o nível de atuação e maturidade dos serviços ofertados pelas Prefeituras aos pequenos negócios e, em especial, para valorizar o empenho e o desenvolvimento das ações das Salas do Empreendedor, O SEBRAE/ ES, institui o processo de **Certificação de Salas**, a partir de:

1

Classificação dos Serviços

2

Porte desses Espaços

3

Resultados à Sociedade Empreendedora

Esse regulamento estabelece normas, condições e diretrizes para a realização da **III Edição do Reconhecimento das Salas do Empreendedor da Rede Capixaba de Salas**.

Este reconhecimento é uma realização do **SEBRAE/ ES** e conta com o apoio de parceiros institucionais: **ADERES – Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas** e do **Empreendedorismo do Estado do ES** e outros, sendo locais e regionais.

## OBJETIVO DO REGULAMENTO

Seus **objetivos** fundamentais são:

1

Estabelecer normas, condições e diretrizes para a realização da III Edição do Reconhecimento da Rede Capixaba de Salas do Empreendedor.

2

Instruir e esclarecer como se dará o processo de certificação das Salas do Empreendedor nas categorias: bronze, prata, ouro e diamante.



## OBJETIVOS DO RECONHECIMENTO DE SALAS DO EMPREENDEDOR



## ADESÃO AO RECONHECIMENTO



A participação das Salas do Empreendedor se dará a partir do envio do **Termo de Adesão** preenchido e assinado pelo coordenador ou Secretário da Pasta a qual a Sala está vinculada, disponível no sistema GISE, associado ao preenchimento dos quesitos necessários para o processo de categorização.



## ETAPAS DO PROCESSO DE RECONHECIMENTO





## ACOMPANHAMENTO E MONITORAMENTO DO PLANO DE AÇÃO DA SALA



Deverão ser realizadas **reuniões presenciais e online, de acompanhamento**, entre o consultor guia com o responsável e os Atendentes da Sala do Empreendedor, com participação também do(s) Agente(s) de Desenvolvimento do município, durante todo o período programado para o processo de reconhecimento das Salas com objetivo de:

- 1** Apurar necessidades de ajustes no plano de ação;
- 2** Propor melhorias a serem implementadas;
- 3** Apoiar o registro de evidências das execuções;
- 4** Cumprir os prazos, definidos neste Regulamento, dentre outros;
- 5** Gerar benefícios estratégicos para a Sala do Empreendedor e para o município.

A periodicidade das reuniões será acordada diretamente entre o consultor guia e os gestores das Salas do Empreendedor, os Agentes de Desenvolvimento e analistas da Regional Sebrae, respeitando agendas.



## INSERÇÃO DE EVIDÊNCIAS

Os registros das evidências solicitadas para cada ação de avaliação, objetivam atestar se os critérios para concessão do reconhecimento foram cumpridos adequadamente pelas salas participantes. As evidências deverão ser inseridas no ambiente digital do **Sistema GISE – Gestão Integrada de Sala do Empreendedor**.

É de extrema importância que a Sala do Empreendedor insira as evidências de maneira correta no sistema, com textos explicativos que demonstrem a atuação da Sala e/ou do Agente de Desenvolvimento na ação realizada. Neste sentido, **reforçamos a importância do amplo conhecimento da sala em relação a este regulamento**, buscando compreender o que está sendo solicitado, além de demandar constantemente o apoio do consultor guia para esclarecimento de dúvidas ou questionamentos. A Sala do Empreendedor poderá inserir as evidências de suas execuções durante todo o período estipulado para esta etapa do processo. **Após a data limite estabelecida, as evidências não poderão mais ser alteradas.**

## VALIDAÇÃO DAS EVIDÊNCIAS

A validação das evidências e o acompanhamento das etapas do processo de concessão do Reconhecimento das Salas do Empreendedor, serão realizados pelo Sebrae/ES. Este processo envolve a análise de todas as evidências submetidas pelos participantes na etapa de inserção de evidências e a substituição/tratamento das evidências rejeitadas.

A substituição/tratamento das evidências é o processo do reenvio da evidência que por algum motivo foi rejeitada pelo Sebrae/ES. Nestes casos, a Sala do Empreendedor será notificada via e-mail e WhatsApp, quando essa situação ocorrer, podendo substituir uma única vez a evidência que foi rejeitada. **Durante o prazo de validação das evidências pelo Sebrae/ES, o parceiro terá até dois dias úteis para inserir uma nova evidência.**





9

## RESULTADOS

A apuração dos resultados para cada Sala do Empreendedor é uma etapa sigilosa, de conhecimento apenas dos gestores do Sebrae/ES responsáveis pelo processo de gestão do Reconhecimento de Salas. A garantia de sigilo atesta a credibilidade do processo de concessão.

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

As Salas que se enquadram nas pontuações mínimas exigidas para as categorias: **bronze, prata, ouro e diamante**, serão informadas deste resultado somente nas cerimônias de entrega do troféu de reconhecimento.





## CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

A metodologia utilizada para o reconhecimento de Salas do Empreendedor, estabelece 15 (quinze) quesitos de avaliação específicos que estão divididos em 04 (quatro) Eixos a seguir:



Tais quesitos, devem ter uma relação direta com os serviços que a Sala disponibiliza aos empreendedores, de forma rápida e com menos burocracia através da adesão às ferramentas (sistema integrador, melhoria e organização dos fluxos de trabalho e integração de setores e processos) e sua correlação com o **Programa Cidade Empreendedora**, fazendo da Sala, um instrumento estratégico para promoção do desenvolvimento local, já que sua instalação prevê um conjunto de ações focadas no desenvolvimento de novos negócios e no fomento da economia do município.

O atendimento a esses critérios será analisado a partir da validação das evidências apresentadas pela Sala do Empreendedor para cada um dos quesitos do processo. A partir desta análise serão obtidas as pontuações. A apresentação das evidências pelas Salas do Empreendedor não garante a pontuação no quesito. Todas as evidências serão analisadas pelo **Comitê Avaliador do Sebrae/ES** e poderão resultar em pontuação, de acordo com os critérios estabelecidos no regulamento.



## CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

QUESITOS	BRONZE	PRATA	OURO	DIAMANTE
<b>Eixo Atendimento</b>				
Atendimento mensal na Sala do Empreendedor	0,5% da população municipal*	0,6% da população municipal*	0,7% da população municipal*	0,8% da população municipal*
Atendimento ao MEI, emissão de DAS, CCMEI, DASN e Orientações de acesso ao crédito	Sim	Sim	Sim	Sim
Atendimento do Sistema Integrador Estadual da Redesim	X	Sim	Sim	Sim
Orientação ao empreendedor para participação de editais de licitações e/ou PNAE	X	10 atendimentos	20 atendimentos	30 atendimentos
<b>Eixo Infraestrutura e Presença Digital</b>				
Identificação física do espaço de atendimento (plotagem)	Sim	Sim	Sim	Sim
Presença digital	Sim	Sim	Sim	Sim
Cadastro da Sala atualizado no Google Meu Negócio	Sim	Sim	Sim	Sim



12

QUESITOS	BRONZE	PRATA	OURO	DIAMANTE
<b>Eixo Estratégia</b>				
Plano de Ação da Sala do Empreendedor e Plano de Ação do Agente de Desenvolvimento	02 ações	04 ações	06 ações	08 ações
Termo de Parceria Agente Sebrae	Sim	Sim	Sim	Sim
Articulação e realização de parcerias na Empreendedor	Mínimo 01 parceiro	Mínimo 02 parceiros	Mínimo 03 parceiros	Mínimo 04 parceiros
Realizar ações que visam promover o Turismo no município	X	Sim	Sim	Sim
<b>Eixo Desenvolvimento Profissional</b>				
Atendentes de Salas do Empreendedor	02 capacitações	03 capacitações	04 capacitações	05 capacitações
Agente de Desenvolvimento	02 capacitações	03 capacitações	04 capacitações	05 capacitações



## DETALHAMENTO DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Agora que você viu os critérios das categorias, conheça o detalhamento de cada quesito e as evidências correspondentes.

### EIXO ATENDIMENTO

#### 1. Atendimento mensal na Sala do Empreendedor



Dar apoio e suporte aos Empreendedores locais, mostra o quanto o município está comprometido com o desenvolvimento econômico do território. **Nessa modalidade são apresentados todos os serviços executados pela sua sala:**

- Orientações e serviços a potenciais empreendedores;
- Orientações e serviços gerais ao MEI;
- Orientações e serviços a outros portes de empresas, agricultores, artesãos, dentre outros;
- Orientações para acesso ao crédito;
- Emissão de alvarás, dentre outros.

**Evidência:** Apresentação do print do **Relatório PERSONALIZADO do sistema GISE** contemplando atendimentos realizados no período de 01/01/2025 à 31/10/2025.

O percentual de atendimentos para o quesito 1, será calculado dividindo a quantidade total de atendimentos no período acima, pela população municipal na faixa etária entre 18 e 65 anos, e multiplicando por 100.



## 2. Atendimento ao MEI, emissão de DAS, CCMEI, DASN e Orientações de acesso ao crédito

Os MEIs são o início de grandes negócios e precisam de muita atenção. Nesse quesito serão apresentados alguns indicadores de serviços específicos ao MEI como a emissão de DAS mensal, CCMEI, DASN e orientações de acesso ao crédito.

**Evidência:** Apresentação de **Relatório Sintético do sistema GISE** contemplando atendimentos realizados no período de 01/01/2025 a 31/10/2025.

## 3. Atendimento do Sistema Integrador Estadual da Redesim

Atendimento do **Sistema A integração municipal é fundamental para o alcance dos resultados**. Utilizando o sistema integrador estadual, o município melhora seus processos e gera mais agilidade no momento que o empresário mais precisa, abrir sua empresa.

Nessa modalidade devem ser apresentados os atendimentos realizados pela Sala do Empreendedor, como uma etapa contributiva ao sistema integrador estadual ao longo do processo de abertura e regularização de empresas conforme especificações de serviços para cada categoria, sendo:



Atendimento de: orientação sobre a Viabilidade de endereço + orientação e emissão do alvará de funcionamento + orientação e emissão do alvará sanitário.

Atendimento de: orientação sobre a Viabilidade de endereço + orientação e emissão do alvará de funcionamento;

Atendimento de: orientação sobre a Viabilidade de endereço + orientação sobre o alvará de funcionamento

X

### Evidências:

1) Registros de atendimentos no sistema GISE conforme tema relacionado à categoria + Cópia de um tipo de alvará emitido (exigido para as categorias ouro e diamante).



#### 4. Orientação ao empreendedor para participação de editais de licitações e/ou PNAE.

As compras públicas são capazes de impulsionar o mercado local, gerando para os pequenos negócios o aumento do faturamento e a contratação de novos funcionários. Para contribuir com essa participação das empresas locais nas compras, é preciso muni-los de informações e oportunidades.

Nessa modalidade vamos apresentar as formas de atuação das Salas nas compras governamentais, conforme especificações de serviços para cada categoria, sendo:

##### Atendimentos:



**Evidência:** Apresentar os registros de atendimento voltado ao tema emitidos no sistema GISE, de acordo com cada categoria.

### EIXO INFRAESTRUTURA

#### 5. Presença digital

A comunicação digital tem ficado cada vez mais forte. Nessa modalidade serão apresentadas as ações de divulgação da Sala do Empreendedor à população. Nessa modalidade as Evidências serão apresentadas conforme a categorias:

Bronze	Prata
02 registros via captura de tela de atendimentos realizados por meio remoto, sejam via WhatsApp ou e-mail oficiais da Sala do Empreendedor.	02 registros via captura de tela de atendimentos realizados por meio remoto, sejam via WhatsApp ou e-mail oficiais e 02 registros via captura de tela da divulgação de ações da Sala do Empreendedor via WhatsApp oficial.
Ouro	Diamante
04 registros via captura de tela de atendimentos realizados por meio remoto, sejam via WhatsApp ou e-mail oficial e 04 registros via captura de tela da divulgação de ações da Sala do Empreendedor no Portal do Município.	04 registros via captura de tela de atendimentos realizados por meio remoto, sejam via WhatsApp ou e-mail oficiais e 04 registros via captura de tela da divulgação de ações da Sala do Empreendedor no Portal do Município e no Instagram oficial da Sala do Empreendedor.

**Evidência:** As Divulgações deverão ser sobre orientações, Palestras, Cursos, Eventos ou demais Campanhas realizadas.



### **6. Identificação física do espaço de atendimento (plotagem).**

Deve mostrar que o município tem um espaço dedicado aos pequenos negócios.

**Evidência:** Apresentar 3 fotos nítidas que evidenciem a plotagem da sala, sendo 1 (uma) da parte externa e 2 (duas) da parte interna.

A utilização da ferramenta permite de forma gratuita a criação de um perfil de negócio, que aparece nos resultados de busca e no Google Maps. Possibilitando interação com os clientes, respondendo avaliações e recebendo mensagens diretas, potencializando as vendas e garantindo a facilidade de localização na busca do Google. É importante manter os dados atualizados, indicando o seu horário de funcionamento, site, telefone, ou localização caso haja mudanças.

**Evidência:** Apresentar print de tela do Google Maps.

### **7. Cadastro da Sala do Empreendedor atualizado o Google Meu Negócio.**

## **EIXO ESTRATÉGIA**

### **8. Plano de Ação da Sala do Empreendedor e Plano de Ação do Agente de Desenvolvimento.**

Planejar é uma forma estratégica para alcançar objetivos. Quando se tem ações organizadas, há maior chance de sucesso.

Nessa modalidade as categorias serão divididas pela quantidade de ações, sendo:



**Evidência:** Registros das ações concluídas, com textos explicativos que demonstrem a atuação da Sala e/ou do Agente de Desenvolvimento na ação realizada, fotografias, ou listas de presença ou folder de divulgação. como termos de parceria, fotografias com identificação do evento e data de realização, listas de presença assinadas com logomarca da Sala e de Parceiros, matérias. O importante é mostrar que a ação foi concluída, pois não serão aceitas evidências de ações que estejam em andamento até a data de avaliação.



## 9. Termo de Parceria Agente Sebrae

As parcerias fortalecem o trabalho! Um desses parceiros é o SEBRAE, com o Agente SEBRAE que pode agregar muito à Sala do Empreendedor, contribuindo para atendimentos empresariais e gerenciais, aumentando o apoio aos pequenos negócios atendidos pela Sala.

**Evidência:** Apresentar o número do Termo de Parceria firmado ou arquivo em pdf da primeira página do Termo.

**OBS: O termo precisa estar ATIVO.**

**Como conseguir o termo:** A Sala pode solicitar o termo ao Analista do SEBRAE que atende o município, aquele que atua na agência SEBRAE mais próxima ou no próprio município.

## 10. Articulação e realização de parcerias na Sala do Empreendedor.

Conforme já mencionado, as parcerias fortalecem o trabalho. **A Sala pode possuir diversos parceiros que também buscam fortalecer os negócios locais.**

Nessa modalidade faz-se necessário a comprovação dessas parcerias. Sejam para gerar capacitações, apoiar eventos, e outras ações que constem do plano de ação da Sala e/ou do Agente de Desenvolvimento, conforme especificações de serviços para cada categoria, sendo:

**Mínimo de parceiros:**



**Evidência:** Apresentação de 1 (um) Termo de Parceria (com a Sala ou com a Prefeitura), seja para capacitação ou qualquer ação que beneficie o pequeno empresário. Também serão aceitas listas de presença com logomarca do Parceiro e da Sala do Empreendedor assinadas pelos participantes, exemplo: SENAC, SENAT, SESI, SENAR, Associações Comerciais, dentre outros.



## 11. Realizar ações que visam promover o Turismo no município.

O turismo é uma das principais maneiras de difundir a cultura, mostrar as belezas naturais e movimentar a economia local.

Neste quesito, deve ser comprovada a atuação da Sala do Empreendedor e/ou do Agente de Desenvolvimento em atividades relacionadas à promoção do Turismo Local e/ou Regional, de acordo com cada categoria, sendo:



Realização de cadastro de empreendimentos no Cadastur + 02 (duas) ações voltadas ao Turismo.

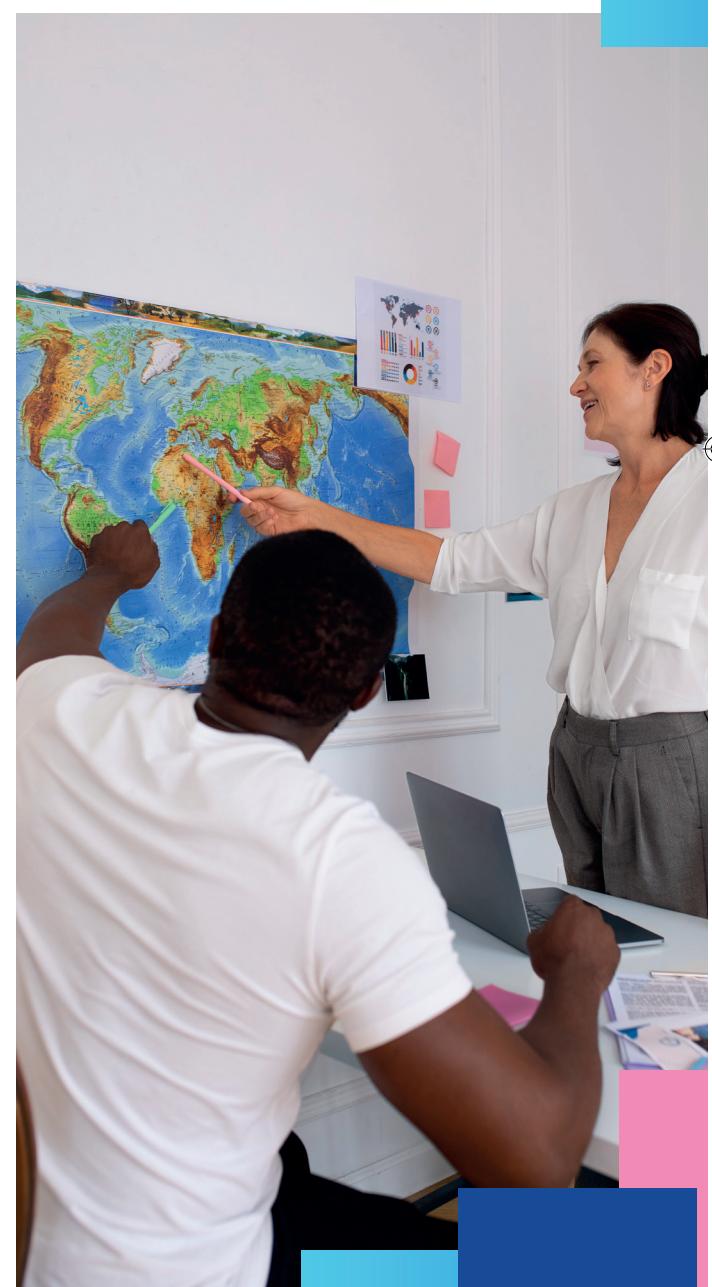
Realização de cadastro de empreendimentos no Cadastur + 01(uma) ação voltada ao Turismo.

Realização de cadastro de empreendimentos no Cadastur.

X

\*As ações voltadas ao turismo podem ser contempladas no Plano de Ação da Sala do Empreendedor e/ou do Agente de Desenvolvimento.

**Evidência:** Comprovação do cadastro no Cadastur por meio de registro de atendimento no GISE com o tema Cadastur e para as ações, comprovação da execução conforme categoria com apresentação de: textos explicativos que demonstrem a atuação da Sala e/ou do Agente de Desenvolvimento na ação realizada, fotografias, ou listas de presença ou folder de divulgação.





## EIXO DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

O desenvolvimento profissional ocorre quando o **Atendente de Sala do Empreendedor** e o **Agente de Desenvolvimento** **buscam aprimorar seus conhecimentos e habilidades para fazer um trabalho melhor**. É um processo contínuo e importante para que todos continuem atualizados com relação a conteúdos e ferramentas. Este eixo será avaliado em dois quesitos distintos, a saber:

**Atendente de Sala do Empreendedor** – Comprovar por meio de certificados de participação dos Atendentes da Sala em capacitações para prestar atendimento aos empreendedores.





20

## REGISTRO DE ATENDIMENTO

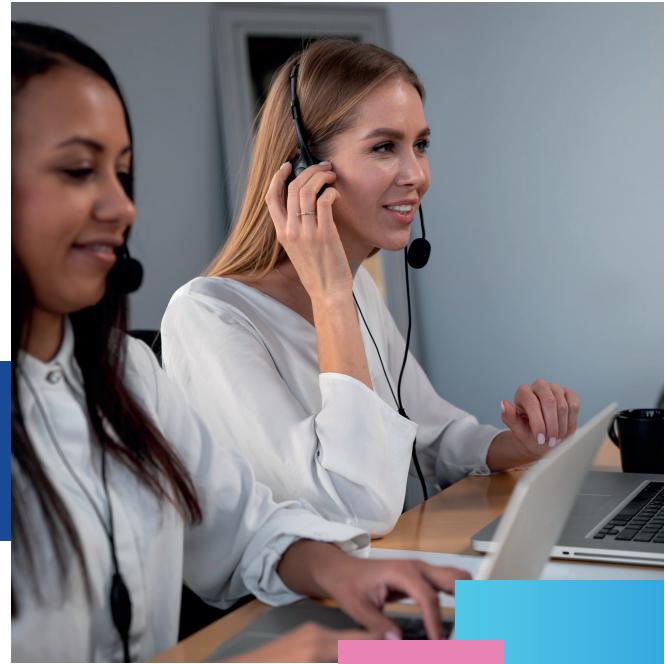
O registro do atendimento é parte integrante da estratégia de gestão da Sala e da experiência ofertada ao cliente. Por meio dessas informações, obtém-se o histórico de interações de cada cliente com a Sala do Empreendedor e possibilita, tanto facilitar a emissão de relatórios e aprimorar as próximas interações com este cliente quanto a estruturação de ações diversas de relacionamento para os empreendedores atendidos.

**O critério registro do atendimento tem por objetivo incentivar as Salas do Empreendedor a melhorarem a qualidade dos registros e do que foi tratado com os clientes durante os atendimentos.**

Nestes registros, deve-se primar sempre pela precisão e clareza das informações inseridas. Isso implica que cada detalhe relevante do atendimento deve ser documentado de maneira correta e compreensível.

Para efeito de contabilização do critério 1 – Atendimento anual da Sala do Empreendedor, será utilizado o censo de 2022, e no cálculo do total da população de cada município, será considerada a faixa etária entre 18 e 65 anos, disponibilizada pelo SEBRAE/ES.

**Nota:** Informamos que este edital poderá sofrer alterações conforme o andamento das ações do Programa Cidade Empreendedora +. Recomendamos que os interessados fiquem atentos a possíveis atualizações, que serão divulgadas por meio dos canais oficiais.





**A certificação terá validade de 1 (um) ano e sua vigência contará no ano posterior ao ciclo de avaliação.**

Dúvidas? 

Procure o consultor Guia ou entre em contato:

 (27) 98878-1381

 E-mail: [renata.braga@es.sebrae.com.br](mailto:renata.braga@es.sebrae.com.br)

Pesquisa Populacional para o Reconhecimento de Salas 2025		Percentual de ATENDIMENTO MENSAL				TOTAL DE ATENDIMENTOS PARA CATEGORIZAÇÃO CICLO AVALIATIVO 2025 (JANEIRO À OUTUBRO)			
Município	Total da População	Bronze (0,5%)	Prata (0,6%)	Ouro (0,7%)	Diamante (0,8%)	Bronze (0,5%)	Prata (0,6%)	Ouro (0,7%)	Diamante (0,8%)
Espírito Santo	2.405.204	12.026	14.431	16.836	19.242	120.260	144.310	168.360	192.420
Afonso Cláudio (ES)	18.609	93	112	130	149	930	1.120	1.300	1.490
Águia Branca (ES)	5.986	30	36	42	48	300	360	420	480
Águia Doce do Norte (ES)	7.183	36	43	50	57	360	430	500	570
Alegre (ES)	17.972	90	108	126	144	900	1.080	1.260	1.440
Alfredo Chaves (ES)	8.566	43	51	60	69	430	510	600	690
Alto Rio Novo (ES)	4.479	22	27	31	36	220	270	310	360
Anchieta (ES)	18.598	93	112	130	149	930	1.120	1.300	1.490
Apicá (ES)	4.357	22	26	30	35	220	260	300	350
Aracruz (ES)	58.805	294	353	412	470	2.940	3.530	4.120	4.700
Atílio Vivácqua (ES)	6.433	32	39	45	51	320	390	450	510
Baixo Guandu (ES)	18.630	93	112	130	149	930	1.120	1.300	1.490
Barra de São Francisco (ES)	25.934	130	156	182	207	1.300	1.560	1.820	2.070
Boa Esperança (ES)	8.254	41	50	58	66	410	500	580	660
Bom Jesus do Norte (ES)	6.325	32	38	44	51	320	380	440	510
Brejetuba (ES)	8.010	40	48	56	64	400	480	560	640
Cachoeiro de Itapemirim (ES)	117.622	588	706	823	941	5.880	7.060	8.230	9.410
Cariacica (ES)	219.464	1.097	1.317	1.536	1.756	10.970	13.170	15.360	17.560
Castelo (ES)	23.444	117	141	164	188	1.170	1.410	1.640	1.880
Colatina (ES)	76.695	383	460	537	614	3.830	4.600	5.370	6.140
Conceição da Barra (ES)	16.348	82	98	114	131	820	980	1.140	1.310
Conceição do Castelo (ES)	7.311	37	44	51	58	370	440	510	580
Divino de São Lourenço (ES)	3.158	16	19	22	25	160	190	220	250
Domingos Martins (ES)	22.532	113	135	158	180	1.130	1.350	1.580	1.800
Dores do Rio Preto (ES)	4.083	20	24	29	33	200	240	290	330
Ecoporanga (ES)	13.377	67	80	94	107	670	800	940	1.070
Fundão (ES)	11.093	55	67	78	89	550	670	780	890
Governador Lindenberg (ES)	6.880	34	41	48	55	340	410	480	550
Guaçuí (ES)	17.592	88	106	123	141	880	1.060	1.230	1.410
Guarapari (ES)	77.888	389	467	545	623	3.890	4.670	5.450	6.230
Ibatiba (ES)	15.562	78	93	109	124	780	930	1.090	1.240
Ibiraçu (ES)	7.252	36	44	51	58	360	440	510	580
Ibitirama (ES)	5.710	29	34	40	46	290	340	400	460
Iconha (ES)	7.921	40	48	55	63	400	480	550	630
Irupi (ES)	8.356	42	50	58	67	420	500	580	670
Itaguaçu (ES)	8.274	41	50	58	66	410	500	580	660
Itapemirim (ES)	24.011	120	144	168	192	1.200	1.440	1.680	1.920
Itarana (ES)	6.582	33	39	46	53	330	390	460	530
Iúna (ES)	17.545	88	105	123	140	880	1.050	1.230	1.400
Jaguaré (ES)	17.503	88	105	123	140	880	1.050	1.230	1.400
Jerônimo Monteiro (ES)	6.984	35	42	49	56	350	420	490	560
João Neiva (ES)	8.669	43	52	61	69	430	520	610	690
Laranja da Terra (ES)	6.953	35	42	49	56	350	420	490	560
Linhares (ES)	104.205	521	625	729	834	5.210	6.250	7.290	8.340
Mantenópolis (ES)	7.663	38	46	54	61	380	460	540	610
Marataízes (ES)	25.381	127	152	178	203	1.270	1.520	1.780	2.030
Marechal Floriano (ES)	11.052	55	66	77	88	550	660	770	880
Marilândia (ES)	7.826	39	47	55	63	390	470	550	630
Mimoso do Sul (ES)	15.243	76	91	107	122	760	910	1.070	1.220
Montanha (ES)	11.294	56	68	79	90	560	680	790	900
Mucurici (ES)	3.319	17	20	23	27	170	200	230	270

Muniz Freire (ES)	10.998	55	66	77	88	550	660	770	880
Muqui (ES)	8.424	42	51	59	67	420	510	590	670
Nova Venécia (ES)	30.927	155	186	216	247	1.550	1.860	2.160	2.470
Pancas (ES)	11.519	58	69	81	92	580	690	810	920
Pedro Canário (ES)	12.856	64	77	90	103	640	770	900	1.030
Pinheiros (ES)	14.307	72	86	100	114	720	860	1.000	1.140
Piúma (ES)	13.797	69	83	97	110	690	830	970	1.100
Ponto Belo (ES)	3.745	19	22	26	30	190	220	260	300
Presidente Kennedy (ES)	8.182	41	49	57	65	410	490	570	650
Rio Bananal (ES)	12.001	60	72	84	96	600	720	840	960
Rio Novo do Sul (ES)	6.809	34	41	48	54	340	410	480	540
Santa Leopoldina (ES)	8.113	41	49	57	65	410	490	570	650
Santa Maria de Jetibá (ES)	26.619	133	160	186	213	1.330	1.600	1.860	2.130
Santa Teresa (ES)	14.236	71	85	100	114	710	850	1.000	1.140
São Domingos do Norte (ES)	5.458	27	33	38	44	270	330	380	440
São Gabriel da Palha (ES)	20.463	102	123	143	164	1.020	1.230	1.430	1.640
São José do Calçado (ES)	6.445	32	39	45	52	320	390	450	520
São Mateus (ES)	77.343	387	464	541	619	3.870	4.640	5.410	6.190
São Roque do Canaã (ES)	6.827	34	41	48	55	340	410	480	550
Serra (ES)	330.983	1.655	1.986	2.317	2.648	16.550	19.860	23.170	26.480
Sooretama (ES)	15.831	79	95	111	127	790	950	1.110	1.270
Vargem Alta (ES)	12.225	61	73	86	98	610	730	860	980
Venda Nova do Imigrante (ES)	15.357	77	92	107	123	770	920	1.070	1.230
Viana (ES)	46.937	235	282	329	375	2.350	2.820	3.290	3.750
Vila Pavão (ES)	5.631	28	34	39	45	280	340	390	450
Vila Valério (ES)	8.725	44	52	61	70	440	520	610	700
Vila Velha (ES)	302.069	1.510	1.812	2.114	2.417	15.100	18.120	21.140	24.170
Vitória (ES)	205.444	1.027	1.233	1.438	1.644	10.270	12.330	14.380	16.440
FONTE: IBGE - Censo Demográfico	-	-	-	-	-				