Click Here

Comunicado de reajuste de preços

Para o empresário, a comunicação com seu público pode ser problemática; para os clientes, uma mensagem muitas vezes desagradável, mas que pode ter esse sentimento minimizado por diversos fatores. Enviar mensagens de reajuste de preço para clientes pode ser um enorme desafio, mas que, a depender da estratégia, pode ser altamente superável.Ainda, se de um lado temos operações comerciais complexas e vinculadas a fatores externos que vez ou outra podem requisitar um reajuste de preços de produtos e serviços, do outro temos clientes cujas necessidades precisam ser consideradas nessa dinâmica de comunicado de reajuste de preço.A partir desse ponto, vamos procurar entender as premissas de cada um dos lados dessa questão e trazer algumas ideias de soluções validadas pelo mercado na forma de modelos de mensagens de reajuste para clientes.O que é reajuste de preço?Reajuste de preço é a alteração do valor de produtos e serviços praticado por uma empresa. Trata-se de uma decisão tomada pela própria empresa, sempre com base em fatores que se relacionam com a operação que gera esses produtos ou serviços e com alguns fatores externos.Entre esses fatores externos, podemos citar a inflação, o qual é a variação geral dos preços, calculada e divulgada por governos e instituições, que, dentre outros efeitos, eleva o preço dos insumos e altera a cadeia de produção.Outros fatores externos importantes que podemos citar aqui são: variações cambiais, alteração na oferta e demanda, elevação de impostos, dentre alguns outros. Como comunicar aumento de preços aos clientes?Uma vez estabelecida a necessidade de fazer reajuste de preços, é preciso entender como informar aos clientes que isso será feito. A seguir, traremos algumas diretrizes que devem ser observadas nesse processo.Comunicar o aumento de preços com antecedênciaQuando o consumidor se vê diante de um comunicado de aumento de preços, normalmente não tem uma reação boa, e isso podemos já imaginar. Por isso, para amenizar os ânimos em uma situação assim, o ideal é comunicar o fato com antecedência. Dessa forma, o consumidor poderá se preparar para o gasto extra que terá com o produto ou serviço e terá tempo para absorver e se adaptar à nova realidade.Justificar o aumento de preçosSe o consumidor, já impactado pela notícia de que vai ter que aumentar os seus gastos, notar que a decisão foi tomada sem um embasamento, apenas “porque a empresa quer”, vai ficar ainda mais insatisfeito. O melhor aqui é preparar o discurso e justificar o aumento com bons argumentos — e aqui vale retomar o que já pontuamos anteriormente, como inflação, aumento nos fornecedores, entre outros.Reforçar o valor percebido do produto ou serviçoEm paralelo à justificativa do aumento, é preciso continuar a argumentação, reforçando algo que provavelmente já existia e embasava a escolha do cliente pelo seu produto: o valor percebido. Recupere os benefícios que seu produto ou serviço traz e coloque-o em perspectiva positiva quando comparado a uma realidade em que ele não existe, por exemplo.Também é de bom tom agradecer ao cliente pelo tempo de fidelidade, parceria e consideração até aquele momento, o que ajuda também a reforçar os laços e o relacionamento.Oferecer alternativas de pagamento ou de adaptaçãoAlém de reforçar os benefícios, como trouxemos no item anterior, é possível e recomendável oferecer alternativas de pagamento, como, por exemplo, permitir parcelamentos ou outras formas que normalmente não estariam disponíveis, pelo menos durante o período de adaptaçãoNão reajustar para valores fora do praticado pelo mercadoReajustes podem ser justificados pelos motivos que já mencionamos, mas nada embasaria um aumento fora dos parâmetros do mercado, ou seja, de modo que o seu produto ou serviço acabe ficando muito mais caro do que o praticado pelos concorrentes, por exemplo.Como evitar a perda de clientes após um aviso de reajuste de preço?Na mesma linha de oferecer alternativas de pagamento nas mensagens de reajuste de preço para clientes, é também recomendável que outras estratégias sejam colocadas em prática, principalmente para que o cliente não fique insatisfeito e migre para o concorrente.O principal a ser feito aqui é oferecer benefícios exclusivos, que operam e funcionam de maneira concomitante a todos os outros benefícios já listados por você para o cliente. Dentre esses benefícios, podemos listar descontos especiais para manutenção, ou melhor ainda, para upgrades de planos e pacotes, por exemplo.Outro tipo de benefício bastante popular entre os consumidores é a entrega de brindes ou de produtos gratuitos, que passam a compor o valor percebido pelo cliente e faz com que o reajuste não seja processado como uma perda ou gasto extra.Modelos mensagens de reajuste de preço para clientesO próximo ponto, após entendermos como fazer comunicação de reajuste, é desenvolvermos a mensagem de fato. Para ajudar você nessa tarefa, trouxemos alguns exemplos de comunicado de reajuste de preços, adaptados a cada um dos principais canais, como SMS em massa, e-mails e mensagens de WhatsApp.Partindo desses exemplos e modelos de mensagens, você poderá alterá-los e utilizá-los da maneira que preferir e que fizer mais sentido para o seu negócio, podendo, inclusive, adaptá-los à régua de relacionamento utilizada em sua empresa.Modelos de SMSVersão 1Olá, [Nome do cliente]! Informamos que, a partir de [data], a [Nome da Empresa] realizará um reajuste nos valores do [Nome do produto ou serviço]. Este ajuste é necessário devido a [justificativa]. Agradecemos sua compreensão e continuaremos a oferecer os melhores serviços! Saiba mais: [link]Versão 2Prezado(a) [Nome do cliente], a partir de [data], a [Nome da Empresa] realizará um reajuste nos preços do [Nome do produto ou serviço]. Esta mudança é necessária para manter a qualidade dos nossos serviços. Agradecemos sua confiança! Para mais detalhes, acesse: [link]Modelos de e-mailModelo de E-mail 1Assunto: Aviso de Reajuste de PreçoCaro(a) [Nome do Cliente],Gostaríamos de informá-lo que, a partir de [data], os preços dos nossos [Nome do produto ou serviço] serão reajustados. Esta medida é necessária devido a [justificativa], como aumento de custos operacionais]. Agradecemos sua compreensão e continuamos à disposição para qualquer dúvida.Atenciosamente, [Nome da Empresa]Modelo de E-mail 2Assunto: Reajuste de PreçoPrezado(a) [Nome do Cliente],Comunicamos que, a partir de [data], haverá um reajuste nos valores dos nossos [Nome do produto ou serviço]. Este ajuste é necessário para manter a qualidade dos nossos serviços diante de [justificativa]. Agradecemos sua confiança e estamos à disposição para mais informações.Atenciosamente, [Nome da Empresa]Modelos de WhatsAppModelo de WhatsApp 1Olá, [Nome do cliente]! Tudo bem? Informamos que, a partir de [data], haverá um reajuste nos preços do [Nome do produto ou serviço] devido a [justificativa]. Agradecemos sua compreensão e estamos à disposição para esclarecer qualquer dúvida. Obrigado! [Nome da Empresa]Modelo de WhatsApp 2Oi, [Nome do cliente]! Gostaríamos de avisar que, a partir de [data], os valores do [Nome do produto ou serviço] serão reajustados por conta de [justificativa]. Agradecemos sua confiança e estamos aqui para ajudar com qualquer pergunta. Até mais! [Nome da Empresa][forminator_form id=”14976”]Melhores ferramentas para comunicação com o clienteAlém das dicas e dos modelos de texto de reajuste de preço que trouxemos neste artigo, existem algumas tecnologias disponíveis hoje que podem fazer a diferença para uma comunicação efetiva e que traga retorno ao negócio.Bons exemplos dessas tecnologias são as soluções da Assertiva voltadas para esse tipo de atividade de comunicação, sempre munidas do que existe de melhor no mercado em funcionalidade e praticidade e cadastro de clientes. Vamos conhecer algumas?Assertiva SMS: serviço com alta efetividade e baixo custo para comunicar com milhares de clientes em segundos. O SMS tem taxa de abertura de até 98%. Clique aqui para conhecer!Assertiva Webphone: chamadas telefônicas feitas pela internet com baixo custo e sem a necessidade de equipamentos extras. Além disso, funções como Bina Inteligente (uso do mesmo DDD do número de destino) e Fila de Discagem Automática incrementam seu uso. Saiba mais aqui!Assertiva Base Certa: sistema que permite higienização e atualização de base de contatos de maneira facilitada e ágil. Além disso, mostra as informações a partir de diversos layouts. Conheça! Saiba o valor da contribuição do INSS em 2025 (Foto Reprodução/Montagem/Lennita/Canva/Tv Foco) Um comunicado oficial do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), publicado no Diário Oficial da União no dia 13 de janeiro, atualizou e trouxe os novos valores de contribuição e benefícios previdenciários para o ano de 2025.CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADEAs mudanças acompanham o reajuste de 4,77% do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) e já estão em vigor desde 1º de janeiro.O teto previdenciário subiu para R$ 8.157,41, e a contribuição será recolhida com base nos novos valores a partir de fevereiro.CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADESendo assim, a partir de informações oficiais do INSS, a equipe especializada em fiscalizações e serviços do TV Foco traz a seguir um guia prático com todas as atualizações e orientações para trabalhadores, contribuintes e segurados da autarquia. Previdência Social (Foto: Reprodução / Globo)Os trabalhadores empregados, empregados domésticos e avulsos agora possuem novas alíquotas progressivas, aplicadas desde janeiro. A tabela ficou assim:Faixa salarial (R$)Alíquota (%)até 1.518,007,5%de 1.518,01 até 2.793,889%de 2.793,89 até 4.190,8312%de 4.190,84 até 8.157,41 (teto)14%Lembrando que as alíquotas são aplicadas de forma progressiva, ou seja, cada percentual incide sobre a parcela do salário que se enquadra na respectiva faixa.CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADE Teto previdenciário: R$ 8.157,41 (antes R$ 7.786,02).Piso previdenciário: R$ 1.518, igual ao novo salário-mínimo nacional.Esse valor mínimo está sendo aplicado aos seguintes benefícios: Aposentadorias;Auxílio-doença;Pensão por morte;Aposentadorias de aeronautas;Benefício de Prestação Continuada (BPC/LOAS);Renda mensal vitalícia;Pensões especiais a vítimas da hemodiálise em Caruaru (PE).Novos valores da contribuição do INSS são divulgados (Foto Reprodução/Montagem/Tv Foco)Para benefícios iniciados ao longo de 2024, o índice de reajuste varia conforme o mês de concessão. Veja os percentuais:CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADEMês de início do benefícioReajuste (%)Janeiro de 20244,77%Fevereiro4,17%Março3,34%Abril3,14%Maio2,76%Junho2,29%Julho2,04%Agosto1,77%Setembro1,91%Outubro1,43%Novembro0,81%Dezembro0,48%Segurados contribuintes individuais ou facultativos também devem se adaptar aos novos valores.Com o salário mínimo de R$ 1.518,00, os códigos e alíquotas seguem as regras do art. 21 da Lei nº 8.212/1991: Contribuição de 20% sobre o salário declarado (entre R$ 1.518,00 e R$ 8.157,41).Alíquota reduzida de 11% para o plano simplificado, limitada ao salário mínimo.Microempreendedores Individuais (MEI) contribuem com 5% sobre o piso. Cota do salário-família: R$ 65,00 (para remuneração até R$ 1.906,04).Auxílio-reclusão: R$ 1.518,00 (renda familiar limitada a R$ 1.906,04).Pensão a seringueiros: R$ 3.036,00.Benefícios a pescadores, mestres de rede e patrões de pesca: respectivamente, 1, 2 e 3 vezes o salário-mínimo, com acréscimo de 20%.Inclusive, outros reajustes incluem pensões especiais pagas em caso de: Talidomida;Hanseníase;Auxílio especial da Lei dos Jogos Olímpicos.Quem contribui ao INSS deve observar os novos valores e empresas, empregadores domésticos.Os profissionais autônomos e MEIs, no entanto, devem atualizar seus sistemas e observar os códigos corretos de pagamento.Brasileiros precisam acompanhar as atualizações de valores de contribuição do INSS (Foto: Reprodução/INSS)MAS ATENÇÃO! Beneficiários não precisam solicitar reajuste: os novos valores serão aplicados automaticamente a partir do calendário de pagamento de fevereiro, conforme a data de concessão do benefício.Em suma, as mudanças anunciadas pelo INSS para 2025 afetam diretamente milhões de trabalhadores, aposentados e beneficiários da Previdência Social.O reajuste no teto e no piso previdenciário, aliado às novas faixas de contribuição, reflete a correção anual baseada na inflação, garantindo o poder de compra dos segurados.Ao mesmo tempo, reforça a importância de acompanhar periodicamente os parâmetros atualizados, tanto para quem contribui quanto para quem recebe.Além disso, os reajustes na cota do salário-família, no auxílio-reclusão e nos benefícios assistenciais demonstram um esforço para preservar a função social da Previdência, especialmente no apoio à população de baixa renda.Porém, é fundamental que trabalhadores, empregadores e contribuintes individuais: Verifiquem as novas alíquotas;Atualizem seus cadastros;Observem o calendário de recolhimentos para evitar inconsistências ou pendências junto ao INSS.Com as novas regras já em vigor desde janeiro, quem planeja aposentadoria ou mantém recolhimentos mensais deve redobrar a atenção às faixas salariais e percentuais.A adaptação correta agora pode evitar dores de cabeça no futuro — inclusive na hora de requerer um benefício. Mas, para saber mais informações do INSS, clique aqui. * O comunicado de reajuste de preços é uma notificação formal que a empresa envia aos seus clientes para informá-los sobre mudanças nos preços dos produtos ou serviços oferecidos. Essa comunicação é essencial para garantir que os clientes estejam cientes dos novos valores e possam se planejar adequadamente. Quando uma empresa decide aumentar seus preços, seja por conta de inflação, aumento de custos de produção ou ajustes necessários para manter a qualidade, é fundamental que esse reajuste seja comunicado de forma transparente. Não se trata apenas de informar sobre o aumento, mas também de justificar a decisão, de modo que os clientes entendam as razões por trás da mudança e continuem confiantes no valor que estão recebendo. Manter uma comunicação clara e eficaz sobre reajustes de preços é importante para fortalecer o relacionamento com os clientes. Quando os empresários demonstram respeito e transparência, é mais provável que seus clientes aceitem os ajustes sem grandes objeções. Além disso, um comunicado bem feito pode evitar mal-entendidos e garantir que os clientes se sintam valorizados, mesmo quando os preços aumentam. Emitir um comunicado de reajuste de preços se torna necessário sempre que os custos de operação aumentam de maneira significativa, e a empresa precisa refletir esses aumentos em seus preços. Não fazer essa comunicação pode resultar em insatisfação, perda de clientes e até mesmo em danos à reputação da empresa. Portanto, sempre que houver um ajuste, é essencial que o MEI se preocupe em comunicar essa alteração de forma clara e profissional. Comunicado de Reajuste de Preços Quando a empresa decide fazer um comunicado de reajuste de preços, uma das etapas mais importantes é fornecer uma justificativa clara para o aumento. Explicar as razões que levaram à mudança de valores ajuda a manter a confiança do cliente e a garantir que o ajuste seja bem aceito. Afinal, um aumento de preço sem explicação pode causar insatisfação e até mesmo a perda de clientes. Existem várias razões válidas para um reajuste, e é essencial que o MEI seja transparente quanto a elas. A inflação é uma das causas mais comuns, já que o aumento geral nos preços afeta todos os setores da economia, tornando necessário ajustar os preços para que a empresa possa continuar operando de forma sustentável. Além disso, o aumento de custos de insumos e matérias-primas também pode ser um fator crucial. Se a empresa estiver lidando com custos mais altos para fornecer produtos ou serviços de qualidade, é importante explicar aos clientes que o reajuste reflete esses novos custos, garantindo que a qualidade não seja comprometida. Outro ponto importante é a questão dos investimentos em melhorias. Se a empresa fez investimentos em infraestrutura, em novos produtos ou em melhorias nos serviços, esses gastos devem ser comunicados de forma a demonstrar que o aumento no preço visa proporcionar um benefício maior para o cliente. Assim, o aumento pode ser visto como algo positivo, que visa melhorar a experiência ou a qualidade do serviço. Ao comunicar essas razões de forma clara, é possível aumentar a compreensão do cliente, ajudando-o a aceitar o reajuste com mais naturalidade. Uma justificativa bem estruturada no comunicado de reajuste de preços mostra que a empresa se preocupa com a transparência e o bem-estar de seus clientes, e que a decisão foi tomada com responsabilidade e necessidade. Quando se trata de um comunicado de reajuste de preços, um dos aspectos mais importantes é a antecedência com que a informação é fornecida aos clientes. Notificar os clientes com tempo suficiente é uma prática que demonstra respeito e transparência, dois valores fundamentais para fortalecer o relacionamento com sua base de clientes. Ao enviar um comunicado de reajuste de preços com antecedência, a empresa oferece aos clientes a oportunidade de se prepararem para a mudança. Isso é especialmente importante quando o aumento de preços pode impactar o orçamento de seus clientes ou alterar suas expectativas de consumo. Quando os clientes sabem o que esperar, eles podem planejar suas compras de acordo, o que ajuda a evitar frustrações e surpresas. Além disso, essa prática reforça a confiança na empresa. Os clientes tendem a valorizar a transparência e a sensação de que estão sendo tratados com respeito. Quando uma empresa notifica seus clientes com antecedência, ela envia uma mensagem clara de que está comprometida em manter um bom relacionamento e em ser honesta sobre suas necessidades comerciais. Para garantir que o comunicado tenha um impacto positivo, o ideal é que ele seja enviado com um prazo razoável antes da efetivação do reajuste, permitindo que os clientes se ajustem à mudança. Dependendo da natureza do reajuste, uma antecedência de pelo menos 15 a 30 dias pode ser considerada ideal, embora o tempo exato possa variar conforme o setor e a magnitude do ajuste. Portanto, um comunicado de reajuste de preços antecipado não é apenas uma questão de formalidade, mas uma maneira estratégica de manter a lealdade dos clientes, minimizando o impacto de um aumento de preços em sua experiência de compra. Isso também ajuda a evitar possíveis tensões e insatisfações, tornando o reajuste mais compreensível e aceito. Leia também nosso artigo sobre: Como Calcular Precificação de Produtos Um comunicado de reajuste de preços eficaz é aquele que consegue transmitir a mensagem de forma clara e direta, sem gerar confusão ou desconforto para o cliente. A maneira como você estrutura esse comunicado pode fazer toda a diferença na forma como o cliente percebe o reajuste e como ele irá reagir a ele. Aqui estão algumas dicas para redigir um comunicado que seja bem recebido. 1. Comece com uma saudação amigável e direta:O primeiro passo é sempre saudar o cliente de forma cordial. Seja breve e direto, mas sempre com respeito. O início do comunicado deve deixar claro o motivo da comunicação, mas sem gerar alarmismo. Por exemplo: “Prezados clientes, gostaríamos de informá-los sobre um ajuste nos preços de nossos produtos/serviços, que entrará em vigor a partir de [data].” 2. Explique as razões de forma clara:Após a introdução, é essencial detalhar os motivos que levaram ao reajuste. Como já discutido anteriormente, isso pode ser devido a fatores como inflação, aumento nos custos de produção ou investimentos em melhorias. A justificativa deve ser honesta e objetiva, para que o cliente compreenda que o reajuste não é uma decisão aleatória, mas sim uma necessidade para manter a qualidade do serviço ou produto. 3. Use uma linguagem simples e objetiva:Evite jargões técnicos ou uma linguagem excessivamente formal. Lembre-se de que muitos clientes podem não ter conhecimento profundo sobre os aspectos financeiros da empresa, então é importante usar uma comunicação simples e acessível. Mantenha o texto objetivo, sem rodeios, para que o cliente entenda rapidamente o que está sendo comunicado. 4. Ofereça informações detalhadas, mas de forma organizada:Para garantir que o cliente compreenda todos os aspectos do reajuste, divida o texto em parágrafos curtos e bem estruturados. Utilize subtítulos, listas ou bullet points para facilitar a leitura. Por exemplo, se o reajuste for por diferentes categorias de produtos ou serviços, liste-as de forma clara, junto com os novos preços. 5. Seja transparente quanto aos impactos e benefícios:Se possível, mostre ao cliente que o reajuste traz benefícios diretos ou indiretos para ele. Por exemplo, você pode mencionar como o aumento vai permitir a melhoria da qualidade do serviço, a atualização de processos ou a introdução de novos produtos que vão agregar mais valor ao que ele já consome. 6. Finalize com uma chamada à ação (CTA):Sempre que possível, encoraje o cliente a entrar em contato caso tenha dúvidas ou queira mais informações. Isso pode ser feito com uma frase do tipo: “Caso tenha alguma dúvida, nossa equipe está à disposição para esclarecimentos.” Isso demonstra cuidado com o cliente e reforça a ideia de que você está aberto para ajudar e manter a relação transparente. Em resumo, um comunicado de reajuste de preços eficiente deve ser direto, transparente e respeitoso. Ao seguir essas diretrizes, o MEI pode minimizar o impacto do aumento nos clientes e até mesmo fortalecer a confiança e a fidelidade à marca. Para facilitar a aplicação do comunicado de reajuste de preços, apresentamos a seguir alguns modelos prontos para diferentes situações. Esses exemplos podem ser adaptados conforme a realidade de cada negócio, seja por causa de aumento de custos operacionais, inflação ou outros motivos. Ter um modelo claro e bem estruturado é essencial para garantir que a comunicação seja eficiente e bem recebida pelos clientes. Assunto: Atualização de Preços a Partir de [Data] Prezado(a) cliente, Gostaríamos de informá-lo que, devido ao aumento nos custos operacionais e no fornecimento de materiais, nossos preços sofrerão um reajuste a partir de [data]. A medida é necessária para mantermos a qualidade dos produtos e serviços que você já conhece e confia. Novos Preços: Produto/Serviço 1: de [valor antigo] para [novo valor] Produto/Serviço 2: de [valor antigo] para [novo valor] Entendemos que mudanças no valor podem gerar questionamentos, e estamos à disposição para esclarecer qualquer dúvida. Agradecemos sua compreensão e continuamos comprometidos em oferecer o melhor atendimento e a máxima qualidade. Atenciosamente,[Nome da Empresa][Informações de contato] O aumento do piso nacional foi de R$ 106 (7,5%) em relação a 2024, quando estava fixado em R$ 1.412. Apesar de o presidente ter sancionado o orçamento só em abril, o reajuste começou a valer oficialmente a partir do dia 1º de janeiro, sendo pago aos trabalhadores já em fevereiro. Para o ano que vem, o governo federal prevê um salário mínimo de R$ 1.630 em 2026, um aumento de 7,37%, conforme previsto pelos ministérios da Fazenda e do Planejamento e Orçamento no Projeto de Lei de Diretrizes Orçamentárias (PLDO) do ano que vem. Seguindo o mesmo documento, desta forma, o salário mínimo em 2027, 2028 e 2029 deverá ser de R$ 1.724, R$ 1.823 e R$ 1.925, respectivamente. O salário mínimo é a base de remuneração para trabalhadores brasileiros, estabelecido na Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), para a jornada de 44 horas semanais — ou 8 horas diárias. Além de beneficiar as pessoas que estão no mercado de trabalho, o valor do salário mínimo serve de parâmetro para o reajuste dos salários no funcionalismo público, para fixar o piso das aposentadorias e de benefícios sociais, como o Bolsa Família. Quanto é o salário mínimo após os descontos? Desta forma, para quem ganha um salário mínimo, o desconto é de R$ 113,85. Caso não haja outros descontos não fixos, o salário líquido neste caso deve ser de R$ 1.404,15. Já para quem ganha dois salários mínimos, o desconto é de R$ 257,73. Caso não haja outros descontos não fixos, o salário líquido neste caso deve ser de R$ 2.778,27. O que é descontado do salário? Os descontos obrigatórios no contracheque do trabalhador que ganha acima do salário mínimo podem chegar a 41,5% da remuneração mensal. Esse percentual é composto por: Até 14% de desconto para o INSS;27,5% correspondente à última faixa do IR. Nem todos os trabalhadores pagam esse percentual, porque a alíquota do Imposto de Renda é progressiva e isenta uma faixa de remuneração. A base de cálculo com isenção especifica remunerações até R$ 2.259,20. Por outro lado, em alguns casos o total descontado pode ser superior a esse percentual, pois pode incidir desconto do vale-transporte e outros não obrigatórios, como: Desconto por faltas e atrasos;Desconto decorrente de empréstimo consignado; Desconto referente ao adiantamento quinzenal, se houver;Contribuição sindical; Plano de saúde médico e/ou odontológico; Pensão alimentícia. “Os descontos não podem ultrapassar percentual de 70% do valor do salário”, explicou Nelson Mannrich, professor da Faculdade de Direito da USP e sócio do Mannrich e Vasconcelos Advogados, em uma entrevista concedida ao Valor em dezembro de 2024. Como é calculado o aumento do salário mínimo? O cálculo do reajuste do salário mínimo para 2025, seguindo a política de valorização do salário mínimo estabelecida pela Lei nº 14.663/23, considerou o valor de R$ 1.412 e a aplicação de: Inflação de 12 meses até novembro do ano anterior, conforme o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC);Avanço do Produto Interno Bruto (PIB) de dois anos antes, mas limitado a 2,5% pela alteração realizada pelo Congresso Nacional na lei nº 15.077 em 27 de dezembro de 2024. Com a vigência da política de valorização do salário mínimo, o piso é atualizado a partir da soma dos índices de inflação do ano anterior, medida pelo INPC, e de crescimento do PIB de dois anos anteriores, limitado agora a 2,5%. “De forma mais simples, há uma política para repor as perdas inflacionárias (reajuste) de um lado, e, de outro, para aumentar efetivamente o valor do salário mínimo (aumento). Em caso de PIB negativo, o salário mínimo é somente ajustado com o índice de inflação”, explica Mannrich. O reajuste do salário mínimo deve ser registrado no Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas, mais conhecido como eSocial, de modo manual pelo empregador através da plataforma sistema antes do fechamento da folha de pagamento do mês. O empregador deve efetuar login por meio da plataforma GovBR. Uma vez dentro do sistema, deve-se selecionar a opção "Gestão de Trabalhadores", e em seguida "Dados Contratuais", informado o início da vigência do valor atualizado. De forma simplificada, o reajuste do salário mínimo pode ser feito também no site ou no aplicativo eSocial Doméstico com o auxílio do assistente virtual. Em caso de férias, o reajuste deve ser feito ou antes das férias, ou, caso o empregado já esteja de férias, somente após seu retorno. O reajuste no eSocial é estipulado apenas para trabalhadores que recebem o salário mínimo. Para os que recebem quantias superiores ao piso, o reajuste deve seguir o estipulado no contrato de trabalho. A alteração no eSocial não ocorre de forma automática. Veja o histórico de aumento no salário mínimo: 2025 - R$ 1.518,00 - Decreto nº 12.342/20242024 - R$ 1.412,00 - Decreto nº. 11.864/2023 2023 - R$ 1.320,00 - Lei nº. 14.663/2023 2022 - R$ 1.212,00 - Lei nº. 14.358/20222021 - R$ 1.100,00 - Lei nº. 14.148/20212020 - R$ 1.045,00 - Lei nº. 14.013/20202020 - R$ 1.039,00 - Medida Provisória nº. 916/2019 2019 - R$ 998,00 - Decreto nº. 9.661/2019 2018 - R$ 954,00 - Decreto nº. 9.255/2017 2017 - R$ 937,00 - Decreto nº. 8.948/20162016 - R$ 880,00 - Decreto nº. 8.618/20152015 - R$ 788,00 - Decreto nº. 8.381/20142014 - R$ 724,00 - Decreto nº. 8.166/20132013 - R$ 678,00 - Decreto nº. 7.872/20122012 - R$ 622,00 - Decreto nº. 7.655/20112011 - R$ 545,00 - Lei nº. 12.382/2011 2010 - R$ 510,00 - Lei nº. 12.255/2010 2009 - R$ 465,00 - Lei nº. 11.944/20092008 - R$ 415,00 - Lei nº. 11.709/2008 2007 - R$ 380,00 - Lei nº. 11.498/20072006 - R$ 350,00 - Lei nº. 11.321/20062005 - R$ 300,00 - Lei nº. 11.164/2005 2004 - R$ 260,00 - Lei nº. 10.888/20042003 - R$ 240,00 - Lei nº. 10.699/20032002 - R$ 200,00 - Medida Provisória nº. 35/20022001 - R$ 180,00 - Medida Provisória nº. 2.142-1/20012000 - R$ 151,00 - Lei nº. 9.971/20001999 - R$ 136,00 - Lei nº. 9.971/20001998 - R$ 130,00 - Lei nº. 9.971/20001997 - R$ 120,00 - Lei nº. 9.971/20001996 - R$ 112,00 - Lei nº. 9.971/2000 1995 - R$ 100,00 - Lei nº. 9.032/19951994 - R$ 70,00 - Medida Provisória nº. 598/1994 Qual o salário ideal para viver no Brasil? De acordo com cálculos recentes do Dieese, o salário mínimo em 2024 representou apenas 20,85% do necessário para viver no Brasil. O percentual é ainda abaixo do que representava o mínimo em 2020, primeiro ano de pandemia, quando o salário-base equivalia a 23,3% do ideal. Para chegar ao valor do salário mínimo ideal, o Dieese usa como referências: A previsão constitucional, segundo a qual o salário mínimo deve ser capaz de atender as necessidades do trabalhador e sua família quanto a moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social;O Decreto-Lei nº 399, que estabelece que o gasto com alimentação do trabalhador adulto não pode ser inferior ao custa da Cesta Básica de Alimentos; A família composta por 2 adultos e 2 crianças, e a hipótese de que estas consomem o equivalente a um adulto. Em entrevista concedida ao Valor em dezembro de 2024, a socióloga Adriana Marcolino, diretora técnica do Dieese, explica que primeiro é calculado o gasto com alimentação, a partir da cesta básica para uma família de quatro pessoas. A partir de então são incluídos gastos com saúde, habitação e vestuário. “Os outros dados a gente calcula a partir do que eles representam na POF [Pesquisa de Orçamentos Familiares]: peso da habitação, do transporte, do vestuário. Com isso, a gente chega ao valor do salário mínimo necessário”, explica. Apesar da discrepância, o economista José Ronaldo Souza Jr., chefe da Leme Consultores e professor do IBMEC, explicou em entrevista ao Valor em dezembro de 2024 que não é possível para o Brasil adotar o valor do salário ideal. Primeiramente, porque o país não é produtivo o bastante para fomentar o aumento de forma sustentável. Depois, porque o custo da folha de pagamento na iniciativa privada poderia impulsionar a informalidade. O equilíbrio macroeconômico seria a condição ideal para o Brasil começar a pensar em aumentos expressivos do mínimo, defende. “Várias políticas públicas, como piso das aposentadorias e pensões do INSS, o BPC [Benefício de Prestação Continuada], o abono salarial, vários programas de transferência de renda são indexados ao salário mínimo. Se aumenta em termos reais um dos principais indexadores dos gastos públicos brasileiros, você gera problema em termos de perspectiva de solvência para o governo e faz com que tenha várias reações, entre elas o aumento dos juros futuros, variação cambial, perda de poder de compra, instabilidade macroeconômica. É bastante direto o efeito”, acrescenta o economista. A definição de um salário mínimo regional é autorizada pela Lei Complementar nº. 103, de 14 de julho de 2000, e beneficia categorias que não têm o piso estabelecido em lei federal, convenção ou acordo coletivo de trabalho. O valor tende a ser diferente do salário mínimo fixado em lei federal. No entanto, se o piso regional não acompanhar o valor mínimo nacional, as categorias ficam resguardadas pelo salário mínimo instituído. “Em tese, essa regionalização faz muito sentido. Primeiro, porque o custo de vida varia de região para região, então só isso seria um motivo razoável. Outra questão bastante clara é que o nível de produtividade e complexidade da economia é diferente, então, as regiões teriam condições diferentes de pagar esse salário maior”, avalia José Ronaldo Souza Jr., economista-chefe da Leme Consultores e professor do IBMEC, em entrevista ao Valor em dezembro de 2024. Atualmente, cinco estados têm salário mínimo regional: Salário mínimo de São Paulo O salário mínimo paulista foi reajustado em 5,8% em 2024, chegando a R$ 1.640,00. Não há divisão de faixas salariais, como em outros estados. Salário mínimo do Rio de Janeiro Ainda não há previsão de reajuste no valor do salário mínimo do estado do Rio de Janeiro para 2025. O piso é dividido em seis faixas de pagamento e tem sido o mesmo desde 2019, quando foi publicada a última atualização. Faixa 1: R$ 1.238,11;Faixa 2: R$ 1.283,73;Faixa 3: R$ 1.375,01;Faixa 4: R$ 1.665,93; Faixa 5: R$ 2.512,59;Faixa 6: R$ 3.158,96. Salário mínimo do Rio Grande do Sul O governo estadual reajustou para R$ 1.656,52 o salário mínimo regional. O aumento de 5,25% começou a ser aplicado já no salário de dezembro de 2024. As faixas de pagamento ficaram assim: Faixa 1: R$ 1.656,52;Faixa 2: R$ 1.694,66;Faixa 3: R$ 1.733,10; Faixa 4: R$ 1.801,55;Faixa 5: R$ 2.099,27. Salário mínimo de Santa Catarina O salário mínimo regional de Santa Catarina foi instituído pela Lei Complementar 459/2009, com vigência para o ano de 2010. De lá para cá, entidades representativas dos trabalhadores e dos empregadores têm acordado quanto aos reajustes. O piso catarinense é dividido em quatro faixas: Faixa 1: R$ 1.612,26;Faixa 2: R$ 1.670,56;Faixa 3: R$ 1.769,14;Faixa 4: R$ 1.844,40. O estado do sul do Brasil tem o maior salário mínimo, inclusive em comparação ao piso estabelecido pelo governo federal. A negociação do reajuste é feita a partir da Lei Estadual n° 21.350/2023, que dispõe sobre a política de valorização do Piso Salarial do Paraná até 2026. Se nacionalmente os trabalhadores devem receber pelo menos R$ 1.412, o salário mínimo no Paraná foi dividido da seguinte forma: Faixa 1: R$ 1.856,94;Faixa 2: R$ 1.927,02;Faixa 3: R$ 1.989,86;Faixa 4: R$ 2.134,88.