

RELATÓRIO

Salário Mínimo e Mercado de Trabalho: Evidências Nacionais e Internacionais e Implicações para o Caso Brasileiro



Diretor-Presidente

Paulo Tafner

Diretor de Pesquisa

Fernando Veloso

Gerente Administrativa-Financeira

Carolina Roiter

Equipe de Elaboração de Conteúdo

Leandro da Rocha

Valdemar Pinho Neto

Pedro H. Chaves Maia

Fernando Veloso

Paulo Tafner

**Instituto Mobilidade
e Desenvolvimento Social**

Relatório: Salário Mínimo e Mercado
de Trabalho: Evidências Nacionais e
Internacionais e Implicações para o
Caso Brasileiro

Rio de Janeiro, RJ, 2026. 40 p.



Sumário

Capítulo 1: Introdução	1
Capítulo 2: Revisão da Literatura	4
2.1 Efeitos sobre pobreza e desigualdade	5
2.2 Efeitos sobre o mercado de trabalho informal	8
2.3 Efeitos sobre o emprego	11
2.4 Efeitos sobre produtividade	14
2.5 Efeitos fiscais	17
Capítulo 3: Evolução histórica do salário mínimo no Brasil	22
Capítulo 4: Dados e metodologia	24
4.1 Bases de dados	24
4.2 Construção do índice de Kaitz	25
Capítulo 5: Resultados	27
5.1 O Brasil em perspectiva comparada: compressão salarial em relação ao resto do mundo	27
5.2 Índice de Kaitz no Brasil	30
Capítulo 6: Conclusão	35
Referências	36
Anexo A: Índice de Kaitz por Unidade da Federação	40



1. INTRODUÇÃO

O salário mínimo é uma das instituições mais importantes do mercado de trabalho. Ao estabelecer um piso legal para a remuneração dos trabalhadores, ele busca proteger os segmentos de menor renda, reduzir a exploração em relações de trabalho assimétricas e garantir um patamar mínimo de remuneração. Ao mesmo tempo, por alterar diretamente o custo do trabalho, o salário mínimo pode afetar decisões de contratação, formalização, preços, produtividade, lucratividade das firmas e gasto público. Por essa razão, seus efeitos econômicos e sociais são objeto de amplo debate na literatura nacional e internacional.

A discussão sobre salário mínimo envolve um conjunto de potenciais benefícios e custos. De um lado, aumentos do piso podem elevar os rendimentos dos trabalhadores de baixa remuneração, reduzir a desigualdade salarial e contribuir para a diminuição da pobreza, especialmente quando os trabalhadores beneficiados pertencem a famílias de baixa renda. De outro lado, se o piso for muito elevado em relação à produtividade dos trabalhadores ou à estrutura salarial local, pode haver efeitos adversos sobre emprego, formalização e dinamismo produtivo. A avaliação da política, portanto, exige considerar não apenas seu valor nominal ou real, mas também sua posição relativa na distribuição de salários.

Essa dimensão relativa é particularmente relevante no caso brasileiro. O Brasil adota um salário mínimo nacional, aplicável a mercados de trabalho muito heterogêneos. Estados com diferentes níveis de renda, produtividade, composição setorial, informalidade e estrutura ocupacional são submetidos ao mesmo piso legal. Assim, um mesmo salário mínimo pode representar proporção relativamente baixa do salário típico em algumas Unidades da Federação e proporção muito elevada em outras. Essa heterogeneidade faz com que a intensidade econômica do salário mínimo varie substancialmente no território nacional.

Além disso, o salário mínimo brasileiro possui uma característica institucional que amplia seu alcance: ele não atua apenas como piso de remuneração do trabalho formal, mas também como referência para rendimentos no setor informal e para benefícios previdenciários e assistenciais. Essa natureza múltipla torna o salário mínimo uma política de mercado de trabalho e, simultaneamente, um importante instrumento de política social e fiscal. Por isso, seus efeitos não podem ser avaliados apenas pela ótica do emprego formal, sendo necessário considerar também seus impactos sobre desigualdade, pobreza, informalidade, produtividade e sustentabilidade das contas públicas.

Este relatório tem como objetivo sistematizar evidências nacionais e internacionais sobre os efeitos do salário mínimo e discutir suas implicações para o caso brasileiro. A revisão da literatura está organizada em cinco dimensões principais: desigualdade e pobreza, formalização, emprego,



produtividade e efeitos fiscais. Essa organização permite compreender os diferentes canais pelos quais o salário mínimo afeta a economia e identificar em quais contextos seus efeitos tendem a ser mais positivos, mais limitados ou potencialmente adversos. Em linhas gerais, a literatura sugere que efeitos adversos se tornam mais prováveis quando o salário mínimo se encontra em patamar suficientemente elevado para influenciar a determinação de salários de parcela relevante da força de trabalho.

Além da revisão da literatura, o relatório utiliza o índice de Kaitz para mensurar a posição relativa do salário mínimo na distribuição de rendimentos. O índice é definido como a razão entre o salário mínimo e uma medida de salário de referência, sendo amplamente utilizado na literatura econômica e em comparações internacionais. A medida principal adotada é o salário mínimo como proporção do salário mediano,¹ por representar de forma mais direta a proximidade entre o piso legal e o rendimento típico do trabalhador em cada mercado local. Como medida complementar, também se utiliza o salário mínimo como proporção do salário médio, alternativa mais sensível à cauda superior da distribuição de rendimentos.

Com base nesse indicador, o relatório desenvolve uma análise descritiva em três etapas. Primeiro, situa o Brasil em perspectiva internacional, comparando seu índice de Kaitz ao de outras economias. Em seguida, acompanha a evolução nacional do salário mínimo relativo entre 1996 e 2025, mostrando como a valorização real do piso alterou sua posição na distribuição de rendimentos ao longo do tempo. Por fim, examina a heterogeneidade territorial do indicador no período recente, evidenciando que um mesmo salário mínimo nacional pode ter intensidade econômica distinta entre Unidades da Federação.

O cálculo do índice de Kaitz para o Brasil é particularmente relevante não só pelo seu valor intrínseco como métrica para acompanhamento das distorções do salário mínimo sobre o mercado de trabalho, mas também porque essa é uma medida empregada internacionalmente para avaliar a compressão dos mercados de trabalho. Por isso, realizamos uma comparação internacional da importância relativa do salário mínimo. Nesse exercício, observamos que a posição do Brasil no *ranking* internacional varia de forma importante a depender da escolha da média ou da mediana como base de comparação para o cálculo do índice de Kaitz. Esse resultado reflete a elevada desigualdade de rendimentos no mercado de trabalho brasileiro, especialmente no topo da distribuição, razão pela qual adotamos a mediana como referência principal. Sob essa ótica, o Brasil apresenta o 6º maior índice de Kaitz entre os países analisados, o que sugere um grau relativamente elevado de compressão salarial; o que pode ter implicações importantes para políticas públicas, vide os resultados da revisão de literatura.

A análise doméstica do índice de Kaitz revela que o salário mínimo brasileiro apresenta intensidade econômica bastante distinta entre as UFs. Como o piso é definido nacionalmente, sua proximidade em relação à estrutura salarial local varia de forma expressiva no território: em estados do Norte e do Nordeste, o salário mínimo se aproxima fortemente do salário mediano, chegando a representar 100% desse referencial em Alagoas e no Maranhão; no extremo oposto, estados como Distrito Federal, Santa Catarina e São Paulo apresentam índices significativamente menores, indicando que o mesmo piso legal exerce menor pressão sobre a estrutura salarial local. Essa heterogeneidade territorial é central para o debate brasileiro, pois sugere que uma política nacional uniforme pode ter implicações econômicas muito distintas entre regiões — sendo potencialmente mais vinculante, e portanto com maiores riscos de efeitos adversos sobre emprego, formalização e produtividade,

¹O salário mediano corresponde ao rendimento do trabalhador situado no centro da distribuição salarial, de modo que metade dos trabalhadores recebe rendimentos iguais ou inferiores a esse valor, e metade recebe rendimentos superiores.



justamente nos mercados de trabalho de menor renda e menor capacidade de absorção de custos trabalhistas mais elevados.

Esse exercício ilustra a importância do índice de Kaitz como instrumento de monitoramento do salário mínimo tanto no território quanto ao longo do tempo. Ao transformar o valor absoluto do piso em uma medida relativa à estrutura salarial local, o índice permite identificar onde e quando o salário mínimo se torna mais ou menos vinculante — informação que o valor nominal ou mesmo o valor real do piso não permite observar diretamente. A evolução histórica do indicador, por exemplo, mostra que a forte valorização real do salário mínimo observada entre os anos 1990 e 2000 não apenas elevou o poder de compra dos trabalhadores, mas também aproximou significativamente o piso do rendimento típico em todo o país, ampliando sua intensidade econômica de maneira que seria invisível em uma análise restrita ao valor absoluto. Da mesma forma, a comparação territorial revela que aumentos futuros do salário mínimo não têm o mesmo significado econômico em São Paulo e no Maranhão, ainda que o valor nominal seja idêntico. Nesse sentido, o índice de Kaitz oferece uma lente analítica valiosa para avaliar os efeitos potenciais da política de salário mínimo, orientar o debate sobre reajustes e subsidiar a formulação de políticas públicas que levem em conta a heterogeneidade estrutural do mercado de trabalho brasileiro.

O relatório está organizado da seguinte forma. O Capítulo 2 apresenta a revisão da literatura sobre os efeitos do salário mínimo, separando evidências internacionais e brasileiras. O Capítulo 3 descreve a evolução histórica do salário mínimo no Brasil, com destaque para a transição de pisos regionais para um piso nacional, a valorização real após o Plano Real e as regras recentes de reajuste. O Capítulo 4 apresenta as bases de dados e os procedimentos utilizados para construir o índice de Kaitz. O Capítulo 5 discute os resultados, situando o Brasil em perspectiva internacional e analisando a heterogeneidade territorial do salário mínimo relativo entre Unidades da Federação. Por fim, o Capítulo 6 apresenta as principais conclusões e implicações para o debate sobre salário mínimo no Brasil.



2. REVISÃO DA LITERATURA

A literatura sobre salário mínimo passou por uma mudança importante nas últimas décadas. Enquanto a abordagem tradicional enfatizava os potenciais efeitos negativos de aumentos do piso salarial sobre emprego e horas trabalhadas, evidências empíricas mais recentes sugerem que esses efeitos tendem a ser, em muitos contextos, menores do que o previsto por modelos competitivos simples. Como sintetizado por Dube (2019b) e Dube e Lindner (2024), a experiência internacional, especialmente em países desenvolvidos, indica que aumentos moderados do salário mínimo elevam de forma significativa os rendimentos dos trabalhadores de baixa remuneração, ao mesmo tempo em que produzem efeitos relativamente modestos sobre o emprego. Essa evidência é consistente com a presença de fricções no mercado de trabalho, poder de fixação salarial por parte das firmas, custos de rotatividade e outras imperfeições que fazem com que o mercado de trabalho de baixa remuneração não opere necessariamente como um mercado perfeitamente competitivo.

Além disso, a literatura recente mostra que os efeitos do salário mínimo não podem ser avaliados apenas pela margem emprego-salário. Como discutem Dube e Lindner (2024), parte relevante do avanço da literatura do século XXI está justamente em examinar como firmas, trabalhadores e mercados se ajustam por múltiplos canais: preços, lucros, produtividade, rotatividade, composição da força de trabalho, entrada e saída de firmas, uso de capital e outros insumos, além de mudanças na distribuição salarial e na desigualdade. Essa ampliação é importante porque efeitos pequenos sobre emprego não significam ausência de ajustes, mas sim que parte dos custos e benefícios do salário mínimo pode ser absorvida por outras margens. Em particular, a evidência recente aponta para a importância do repasse para preços e para possíveis ganhos de produtividade, ao mesmo tempo em que reforça o papel do salário mínimo como instrumento de compressão salarial e redução da desigualdade na base da distribuição.

Ao mesmo tempo, os resultados da literatura também mostram que os impactos do salário mínimo dependem fortemente do contexto institucional e econômico em que a política é implementada. A magnitude do aumento, o grau de incidência do piso sobre a distribuição salarial, a composição setorial dos trabalhadores afetados, a capacidade das firmas de repassar custos para preços, a produtividade local, o nível de informalidade e a existência de margens alternativas de ajuste — como lucros, rotatividade, treinamento, realocação entre firmas e produtividade — são elementos centrais para interpretar seus efeitos. Assim, a questão relevante não é apenas se o salário mínimo afeta salários ou emprego, mas em quais condições ele melhora rendimentos e reduz desigualdade com custos limitados, e em quais circunstâncias pode gerar efeitos adversos. Essa perspectiva orienta a revisão a seguir, que organiza a evidência nacional e internacional em cinco dimensões principais: desigualdade e pobreza, mercado de trabalho informal, emprego, produtividade e efeitos fiscais.

2.1 Efeitos sobre pobreza e desigualdade

A. Mundo. A literatura internacional sobre salário mínimo, desigualdade e pobreza destaca que os efeitos distributivos da política dependem de dois canais principais. O primeiro é o efeito direto sobre os salários dos trabalhadores na base da distribuição, que tende a reduzir a desigualdade salarial quando o piso legal eleva os rendimentos dos trabalhadores de menor remuneração. O segundo é o efeito indireto sobre emprego, preços e renda familiar, que pode atenuar ou mesmo reverter parte dos ganhos distributivos caso aumentos do salário mínimo reduzam oportunidades de trabalho para grupos de baixa renda.

Uma das referências clássicas nesse debate é Lee (1999), que analisa a experiência dos Estados Unidos nos anos 1980. O autor mostra que a queda do valor real do salário mínimo federal contribuiu para o aumento da desigualdade na parte inferior da distribuição salarial. A interpretação central é que, quando o salário mínimo perde poder de compra, sua capacidade de sustentar os salários mais baixos diminui, permitindo maior dispersão entre trabalhadores de baixa remuneração e o restante da distribuição. Essa evidência ajudou a consolidar a visão de que o salário mínimo pode atuar como instrumento de compressão da desigualdade salarial, especialmente na cauda inferior.

Posteriormente, Autor et al. (2016) reavaliam essa evidência para um período mais longo nos Estados Unidos. Os autores confirmam que o salário mínimo contribui para reduzir a desigualdade na parte inferior da distribuição salarial, mas argumentam que a magnitude desse efeito é menor do que a sugerida por estudos anteriores. Essa contribuição é importante porque qualifica o papel do salário mínimo: ele é relevante para explicar movimentos na base da distribuição, mas não deve ser visto como explicação única para mudanças mais amplas na desigualdade salarial, que também refletem fatores como mudança tecnológica, composição educacional, instituições trabalhistas e demanda relativa por qualificação.

A evidência para países em desenvolvimento reforça essa interpretação, sobretudo em contextos marcados por maior informalidade e mudanças expressivas no valor real do piso. Bosch e Manacorda (2010) analisam o caso do México urbano entre o fim dos anos 1980 e o início dos anos 2000, período em que houve forte queda do salário mínimo real. Os autores mostram que essa deterioração contribuiu de forma substancial para o aumento da desigualdade de rendimentos e explica praticamente todo o crescimento da desigualdade na parte inferior da distribuição. Esse resultado é importante porque mostra que o salário mínimo pode ser relevante não apenas quando aumenta, mas também quando perde valor real: sua erosão reduz a capacidade de sustentar os salários mais baixos e permite maior dispersão na base da distribuição salarial.

Quando a análise se desloca da desigualdade salarial individual para a pobreza e a distribuição da renda familiar, os resultados tornam-se mais ambíguos. Neumark e Wascher (2002) argumentam que o salário mínimo é um instrumento imperfeito de combate à pobreza, pois nem todos os trabalhadores beneficiados pertencem a famílias pobres e parte dos custos pode recair sobre trabalhadores de baixa renda por meio de menor emprego. Os autores encontram evidências de que aumentos do salário mínimo elevam tanto a probabilidade de algumas famílias pobres saírem da pobreza quanto a probabilidade de famílias anteriormente não pobres entrarem na pobreza, sugerindo efeitos líquidos potencialmente modestos ou heterogêneos.

Em contraste, evidências mais recentes apontam efeitos distributivos mais favoráveis. Dube (2019a) analisa a distribuição da renda familiar nos Estados Unidos e encontra evidência robusta de que

aumentos do salário mínimo elevam a renda das famílias na base da distribuição e reduzem a pobreza entre indivíduos não idosos. O artigo é particularmente relevante porque não se limita aos salários individuais, mas examina diretamente a renda familiar, que é a dimensão mais próxima do conceito de pobreza. Seus resultados sugerem que, em contextos nos quais os efeitos negativos sobre emprego são limitados, o salário mínimo pode funcionar como instrumento redistributivo efetivo.

Em síntese, a literatura internacional indica que o salário mínimo tende a reduzir a desigualdade salarial na base da distribuição, mas seus efeitos sobre pobreza dependem da composição das famílias beneficiadas, da intensidade dos efeitos sobre emprego, da informalidade, da capacidade de repasse de custos e da interação com outras políticas redistributivas. Portanto, o salário mínimo pode ser uma ferramenta importante de compressão salarial e redução da pobreza, mas sua efetividade varia conforme o desenho institucional e as características do mercado de trabalho.

B. Brasil. O caso brasileiro ocupa posição de destaque na literatura porque combina um salário mínimo nacional com elevada heterogeneidade regional, ampla informalidade e forte associação entre o piso legal e outros rendimentos da economia. Além disso, o salário mínimo no Brasil não atua apenas como piso para contratos formais de trabalho, mas também como referência para benefícios previdenciários, assistenciais e rendimentos no setor informal. Essa característica amplia seus potenciais efeitos distributivos, mas também torna sua avaliação mais complexa.

Uma referência inicial importante é Neri et al. (2001), que discute o chamado “efeito-farol” do salário mínimo. A ideia é que o salário mínimo pode servir como referência para a determinação de rendimentos mesmo fora do setor formal, influenciando trabalhadores informais, autônomos e outros segmentos não diretamente cobertos pela legislação trabalhista. Esse mecanismo é particularmente relevante em economias em desenvolvimento, nas quais a informalidade é elevada e a aplicação da legislação trabalhista é imperfeita. Nesse contexto, o salário mínimo pode afetar a pobreza não apenas por meio dos empregos formais, mas também por sua função de referência social e econômica para remunerações mais baixas.

Foguel et al. (2015) discutem o salário mínimo como instrumento de redução da pobreza no Brasil e concluem que seus efeitos tendem a ser positivos, embora condicionados à resposta do mercado de trabalho. A evidência revisada pelos autores sugere que aumentos do salário mínimo contribuíram para aliviar a pobreza, principalmente ao elevar a renda de trabalhadores de baixa remuneração. Um ponto importante é que esse efeito não se limita ao setor formal: parte relevante da redução da pobreza ocorre por meio dos rendimentos de trabalhadores informais, cujas remunerações também respondem ao piso. Ainda assim, os autores ressaltam que essa conclusão deve ser interpretada com cautela, pois os estudos disponíveis não incorporam plenamente possíveis efeitos negativos sobre emprego.

A literatura empírica sobre o Brasil também destaca que os efeitos do salário mínimo podem se espalhar ao longo da distribuição salarial. Lemos (2009) mostra que, em países em desenvolvimento como o Brasil, a análise do salário mínimo deve levar em conta tanto o setor formal quanto o informal, pois o piso pode afetar uma parcela relativamente ampla dos trabalhadores. Essa evidência reforça a ideia de que o salário mínimo brasileiro possui efeitos que vão além dos trabalhadores diretamente remunerados no piso legal. Ainda nesse sentido, a análise de Afonso et al. (2011) também contribui para a discussão ao examinar o salário mínimo como instrumento de combate à pobreza extrema no período posterior ao Plano Real. O artigo mostra que a valorização real do

salário mínimo teve papel importante na redução da pobreza extrema, mas levanta a questão de se seus efeitos distributivos poderiam se esgotar ou perder eficiência marginal ao longo do tempo. Esses resultados dialogam com os de Foguel et al. (2015), que também encontram que o salário mínimo pode reduzir pobreza e elevar rendimentos na base da distribuição.

Mais recentemente, Engbom e Moser (2022) oferecem uma das análises mais completas sobre salário mínimo e desigualdade no Brasil. Combinando dados administrativos e pesquisas domiciliares com um modelo de equilíbrio do mercado de trabalho, os autores mostram que o forte aumento real do salário mínimo no Brasil gerou compressão salarial significativa e efeitos de transbordamento para pontos mais altos da distribuição de rendimentos. Segundo o estudo, o salário mínimo explica parcela relevante da queda da desigualdade de rendimentos observada no país nas últimas décadas. Um ponto central do artigo é que os efeitos do salário mínimo não se restringem aos trabalhadores diretamente vinculados ao piso, mas se propagam por meio de mecanismos de competição entre firmas, realocação de trabalhadores e reajustes em posições próximas ao salário mínimo.

Uma síntese recente da literatura é apresentada por Firpo e Portella (2025), que revisam as evidências sobre a queda da desigualdade salarial no Brasil entre os anos de 1995 e 2015. Os autores destacam que a redução da desigualdade brasileira resultou da interação de múltiplos fatores, incluindo mudanças na composição educacional da força de trabalho, queda dos prêmios de experiência, redução de diferenciais salariais por raça e gênero, compressão dos prêmios pagos pelas firmas e mudanças institucionais. Nesse conjunto de mecanismos, o salário mínimo ocupa papel central. Segundo a revisão, a valorização real do piso explica quase metade da redução da desigualdade no setor formal, embora seus efeitos tenham dependido de condições macroeconômicas favoráveis, aumento da produtividade, expansão da escolaridade e maior formalização, que ajudaram a limitar potenciais efeitos adversos sobre emprego e informalidade. Essa evidência reforça a importância de avaliar o salário mínimo não apenas pelo seu valor real, mas também por sua capacidade de comprimir a distribuição salarial e por sua interação com características estruturais do mercado de trabalho brasileiro.

Os efeitos sobre pobreza e renda familiar são analisados diretamente por Sotomayor (2021), que explora a variação regional na intensidade do salário mínimo nacional no Brasil. O autor encontra que aumentos do salário mínimo reduzem pobreza e desigualdade no curto prazo, especialmente nos meses imediatamente posteriores aos reajustes. No entanto, os efeitos tendem a se enfraquecer ao longo do tempo, o que é consistente com a possibilidade de ajustes no mercado de trabalho, incluindo perdas de emprego ou redução da intensidade dos ganhos para famílias mais pobres. Esse resultado sugere que o salário mínimo pode ser efetivo como instrumento redistributivo de curto prazo, mas seus efeitos permanentes dependem das respostas de firmas, trabalhadores e mercados locais.

Por outro lado, Neumark et al. (2006) oferecem uma avaliação mais cautelosa dos efeitos do salário mínimo brasileiro sobre a distribuição da renda familiar. Os autores destacam que a política pode não ser perfeitamente focalizada nas famílias mais pobres, uma vez que muitos trabalhadores que recebem salário mínimo pertencem a domicílios que não estão na base da distribuição de renda per capita. Além disso, possíveis efeitos negativos sobre emprego podem limitar o impacto líquido da política sobre pobreza. Essa evidência ressalta uma distinção importante: o salário mínimo pode reduzir a desigualdade de rendimentos do trabalho sem necessariamente produzir efeitos proporcionais sobre a pobreza domiciliar.

Em conjunto, a literatura sobre o Brasil sugere que o salário mínimo teve papel relevante na redu-

ção da desigualdade salarial e de rendimentos, especialmente em períodos de forte valorização real do piso. A evidência é particularmente forte para a compressão da distribuição de salários e para os efeitos de transbordamento ao longo da base e do centro inferior da distribuição. Os efeitos sobre pobreza, embora geralmente positivos no curto prazo, são mais dependentes da estrutura familiar, da inserção ocupacional dos beneficiários, da informalidade e dos possíveis ajustes no emprego. Assim, no caso brasileiro, o salário mínimo deve ser entendido como uma política distributiva importante, mas não como substituto para políticas de transferência de renda mais diretamente focalizadas nos domicílios pobres.

2.2 Efeitos sobre o mercado de trabalho informal

A. Mundo. A relação entre salário mínimo e formalização é particularmente relevante em economias em desenvolvimento, nas quais uma parcela expressiva dos trabalhadores está fora de vínculos formais de emprego. Em modelos simples de mercado de trabalho, um aumento do salário mínimo poderia elevar o custo do emprego formal e incentivar firmas ou trabalhadores a migrarem para relações informais, especialmente quando a fiscalização é limitada. No entanto, a literatura empírica mostra que essa relação é mais complexa. O salário mínimo pode afetar não apenas o setor formal diretamente coberto pela legislação, mas também os rendimentos do setor informal, seja por mecanismos de referência salarial, seja por competição entre firmas e trabalhadores.

Uma referência importante para países em desenvolvimento é Gindling e Terrell (2005), que analisa a Costa Rica. Os autores mostram que o salário mínimo tem efeitos sobre os salários tanto no setor formal quanto no setor informal. Esse resultado sugere que, mesmo quando a legislação trabalhista não é perfeitamente aplicada, o piso legal pode operar como referência para a determinação de salários fora do setor formal. Em vez de uma separação rígida entre mercados formal e informal, a evidência aponta para uma transmissão parcial da política de salário mínimo para segmentos não diretamente cobertos ou com menor grau de cumprimento legal.

Em estudo posterior, Gindling e Terrell (2009) examinam Honduras, um contexto com múltiplos salários mínimos e baixa conformidade com a legislação. Os autores mostram que os efeitos do salário mínimo variam conforme o setor, o tamanho da firma e o grau de cobertura legal. Essa evidência é importante porque indica que os impactos sobre formalização dependem não apenas do nível do salário mínimo, mas também da capacidade institucional de fiscalização e da estrutura produtiva. Em economias com firmas pequenas, baixa produtividade e fiscalização limitada, aumentos do salário mínimo podem ter efeitos mais heterogêneos e, potencialmente, ampliar incentivos à informalidade em segmentos menos capazes de absorver custos trabalhistas mais altos.

A evidência para a Colômbia também aponta para efeitos diferenciados entre setores e ajuda a qualificar a relação entre salário mínimo e informalidade. Pérez Pérez (2020) explora um choque inesperado no salário mínimo real e mostra que o aumento do piso elevou os salários de trabalhadores próximos ao mínimo tanto no setor formal quanto no informal, embora os efeitos tenham sido mais fortes entre trabalhadores formais. O estudo também encontra evidência de redução do emprego informal. Esse resultado não deve ser interpretado necessariamente como evidência de que o salário mínimo promove formalização. Uma possível interpretação é que, em contextos nos quais o salário mínimo funciona como referência também para remunerações informais, aumentos do piso podem elevar o custo do trabalho informal e reduzir a demanda por esse tipo de vínculo. Assim, a informalidade não aparece apenas como uma margem de escape diante de maiores custos

no setor formal, pois ela também pode ser diretamente afetada pelo salário mínimo quando o piso legal orienta a formação de salários fora do setor formal.

Do ponto de vista teórico, Meghir et al. (2015) argumentam que a informalidade deve ser entendida como resultado da interação entre produtividade das firmas, fricções no mercado de trabalho e custos de formalização, em uma análise estimada para o caso brasileiro com dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME). Embora o artigo não tenha como foco exclusivo o salário mínimo, sua contribuição é importante para interpretar os efeitos dessa política. Em mercados com firmas heterogêneas, aumentos de custos no setor formal podem alterar a composição das firmas e dos empregos, afetando a decisão de operar formal ou informalmente. Assim, os efeitos do salário mínimo sobre formalização dependem da distribuição de produtividade, da fiscalização, dos custos de registro e da capacidade das firmas de repassar custos para preços ou absorvê-los via margens de lucro.

Em síntese, a literatura internacional sugere que o salário mínimo pode ter efeitos ambíguos sobre formalização. Por um lado, aumentos do piso podem elevar o custo relativo do emprego formal e incentivar deslocamento para a informalidade em contextos de baixa fiscalização e baixa produtividade. Por outro lado, a evidência mostra que o salário mínimo frequentemente também afeta salários informais, funcionando como referência para o mercado de trabalho como um todo. Portanto, a relação entre salário mínimo e formalização depende fortemente do desenho institucional, da intensidade da fiscalização, do nível de informalidade preexistente e da estrutura produtiva de cada país.

B. Brasil. O Brasil é um caso especialmente relevante para a análise da relação entre salário mínimo e formalização. O país combina um salário mínimo nacional, grande heterogeneidade regional, elevada informalidade e forte presença do salário mínimo como referência para rendimentos do trabalho e benefícios sociais. Além disso, a distinção entre formal e informal é central para o funcionamento do mercado de trabalho brasileiro, já que o custo de contratação formal, a fiscalização trabalhista e a produtividade das firmas variam substancialmente entre regiões e setores.

Uma das primeiras contribuições relevantes para o Brasil é Fajnzylber (2001), que investiga os efeitos do salário mínimo ao longo da distribuição de rendimentos usando dados da Pesquisa Mensal de Emprego. O estudo considera trabalhadores formais, informais e por conta própria, mostrando que os efeitos do salário mínimo não se restringem ao setor formal. Essa evidência é importante porque indica que o piso legal pode influenciar a estrutura de rendimentos de diferentes posições na ocupação, inclusive em segmentos nos quais a legislação trabalhista não se aplica de forma direta.

A ideia de que o salário mínimo afeta o setor informal também aparece em Neri et al. (2001), que discutem o chamado “efeito-farol”. Segundo essa interpretação, o salário mínimo funciona como uma referência social e econômica para a determinação de rendimentos, inclusive entre trabalhadores informais. A concentração de trabalhadores informais em torno de exatamente um salário mínimo sugere que o piso legal pode orientar negociações salariais fora dos vínculos formais. Esse mecanismo é particularmente importante no Brasil, pois amplia o alcance potencial da política de salário mínimo para além dos trabalhadores formalmente cobertos pela legislação.

Os estudos de Lemos (2004) e Lemos (2009) reforçam essa interpretação. Usando dados brasileiros, esses estudos mostram que o salário mínimo afeta salários e emprego tanto no setor formal quanto

no informal. A autora destaca que a evidência proveniente de países desenvolvidos não é suficiente para entender o caso brasileiro, uma vez que, em economias em desenvolvimento, o salário mínimo incide sobre parcela maior dos trabalhadores e opera em um ambiente de menor fiscalização e maior informalidade. Assim, os efeitos do salário mínimo sobre formalização não podem ser avaliados apenas pela ótica do emprego formal diretamente coberto pela legislação.

Evidências recentes avançam nessa discussão ao analisar mais diretamente a interação entre salário mínimo e informalidade. Derenoncourt et al. (2025) estudam o forte aumento real do salário mínimo brasileiro entre 2000 e 2009, período em que o país ainda apresentava elevada informalidade. Os autores mostram que houve repasse quase completo do salário mínimo para trabalhadores informais empregados em firmas formais, grupo que representa parcela relevante dos trabalhadores informais. Além disso, encontram pequena realocação do setor formal para o informal. Esse resultado é importante porque sugere que o aumento do salário mínimo pode elevar rendimentos mesmo entre trabalhadores informais, sem necessariamente provocar grande deslocamento de empregos formais para informais.

Haanwinckel e Soares (2021) desenvolvem e estimam um modelo para o mercado de trabalho brasileiro com heterogeneidade de trabalhadores e firmas, fricções de busca, decisão endógena de formalização e regulação trabalhista, incluindo salário mínimo. O artigo parte de um aparente paradoxo do caso brasileiro: entre 2003 e 2012, a informalidade caiu de forma expressiva ao mesmo tempo em que o salário mínimo real aumentou substancialmente. Os autores mostram que esse padrão não decorre do salário mínimo isoladamente, mas da interação entre regulação, composição da força de trabalho e produtividade. Em particular, suas simulações contrafactuais indicam que, mantidas constantes a escolaridade da força de trabalho e a produtividade, o aumento do salário mínimo observado nos anos 2000 teria pressionado a informalidade para cima. A queda efetivamente observada da informalidade só é racionalizada no modelo quando se incorporam simultaneamente o aumento da escolaridade, os ganhos de produtividade e seus efeitos de equilíbrio sobre salários, desemprego e decisões de formalização. Assim, o estudo reforça que os efeitos do salário mínimo sobre informalidade no Brasil não devem ser interpretados isoladamente, mas em conjunto com mudanças estruturais na oferta de trabalho e na produtividade.

Evidência recente de Parente et al. (2025) reforça que a presença de um amplo setor informal pode alterar substancialmente os efeitos distributivos do salário mínimo no Brasil. Combinando evidências empíricas e um modelo quantitativo com firmas heterogêneas que escolhem operar formal ou informalmente, os autores mostram que a valorização do salário mínimo nos anos 2000 reduziu a desigualdade dentro do setor formal, mas aumentou a desigualdade no setor informal e estimulou a realocação de trabalhadores para vínculos informais. Em estados onde o salário mínimo era mais vinculante, a política esteve associada a uma queda mais forte da desigualdade formal, mas também a maior informalidade e maior desigualdade agregada. Nas simulações quantitativas, mantendo os demais fatores constantes, o aumento do salário mínimo teria elevado a desigualdade agregada de rendimentos em 4,1%, apesar de reduzir a desigualdade no setor formal. Esses resultados sugerem que, em economias com elevada informalidade, os efeitos do salário mínimo sobre desigualdade não podem ser avaliados apenas pela compressão salarial entre trabalhadores formais, pois dependem também das margens de ajuste entre formalidade e informalidade.

Em conjunto, a literatura brasileira indica que o salário mínimo tem efeitos que extrapolam o setor formal. A existência do “efeito-farol”, o repasse para trabalhadores informais e a presença de efeitos ao longo da distribuição de rendimentos mostram que o piso legal funciona como uma referência

ampla no mercado de trabalho brasileiro. No entanto, os efeitos sobre formalização em sentido estrito são ambíguos. Aumentos do salário mínimo podem elevar custos de contratação formal e, em alguns contextos, incentivar relações informais; mas também podem elevar rendimentos no setor informal sem gerar grande realocação entre setores. Dessa forma, no caso brasileiro, a relação entre salário mínimo e formalização deve ser interpretada como resultado da interação entre nível do piso, fiscalização trabalhista, produtividade das firmas, estrutura regional do mercado de trabalho e papel do salário mínimo como referência para remunerações formais e informais.

2.3 Efeitos sobre o emprego

A. Mundo. A literatura sobre os efeitos do salário mínimo sobre o emprego é uma das mais extensas e debatidas em economia do trabalho. Em modelos competitivos simples, um aumento do salário mínimo acima do salário de equilíbrio tende a reduzir a demanda por trabalho, especialmente entre trabalhadores de baixa produtividade ou baixa qualificação. No entanto, modelos com poder de monopsonio, fricções de busca, custos de rotatividade e assimetrias de informação mostram que aumentos moderados do salário mínimo podem elevar salários sem necessariamente reduzir emprego. Nesse caso, o efeito líquido depende do grau de poder de mercado das firmas, da intensidade do aumento, da cobertura da política, da capacidade de repasse para preços e das margens alternativas de ajuste, como horas trabalhadas, rotatividade, lucros e produtividade.

O artigo clássico de Card e Krueger (1994) representou uma inflexão importante nesse debate. Os autores analisam o aumento do salário mínimo em New Jersey em 1992, comparando restaurantes fast-food desse estado com restaurantes similares na Pensilvânia, onde o salário mínimo não aumentou. Contrariando a previsão mais simples do modelo competitivo, o estudo não encontra evidência de queda do emprego após o aumento do piso. Esse resultado teve grande impacto na literatura, pois sugeriu que os mercados de trabalho de baixa remuneração poderiam apresentar fricções e poder de mercado suficientes para permitir aumentos salariais sem perdas expressivas de emprego.

A evidência de Card e Krueger (1994), no entanto, foi posteriormente contestada por Neumark e Wascher (2000). Usando dados administrativos de folha de pagamento, os autores reavaliam o mesmo episódio e encontram efeitos negativos sobre o emprego. Esse debate tornou-se central para a literatura, não apenas pela divergência dos resultados, mas também por destacar a importância da qualidade dos dados, da escolha do grupo de controle e da forma de mensuração do emprego. A partir desse ponto, a literatura passou a enfatizar desenhos empíricos mais cuidadosos, explorando variações institucionais entre localidades comparáveis.

Uma contribuição importante nessa direção é Dube et al. (2010), que compara condados contíguos em lados opostos de fronteiras estaduais nos Estados Unidos. Essa estratégia busca controlar melhor tendências locais de mercado de trabalho, comparando regiões geograficamente próximas, mas sujeitas a diferentes políticas de salário mínimo. Os autores encontram efeitos positivos sobre salários, mas não identificam efeitos adversos relevantes sobre emprego em restaurantes e outros setores de baixa remuneração. Evidência recente em Dube (2026) reforça essa interpretação em um contexto de aumento particularmente elevado do piso salarial. Ao analisar a elevação do salário mínimo para US\$ 20 no setor de fast-food da Califórnia, o autor encontra aumento expressivo dos salários, efeitos pequenos ou estatisticamente nulos sobre o emprego e forte redução nas taxas de separação dos trabalhadores. Em conjunto, esses resultados sugerem que, quando a

comparação empírica considera mercados locais comparáveis e trajetórias prévias de emprego, os efeitos negativos estimados sobre emprego tendem a ser menores, ao passo que outras margens de ajuste, como a redução da rotatividade, podem desempenhar papel relevante.

Mais recentemente, Cengiz et al. (2019) ampliam a análise ao estudar 138 aumentos de salário mínimo nos Estados Unidos entre 1979 e 2016. Os autores analisam mudanças no número de empregos por faixas salariais e mostram que os aumentos do salário mínimo reduzem empregos abaixo do novo piso, como esperado, mas elevam o número de empregos em faixas salariais logo acima do mínimo. O resultado líquido é pequeno ou próximo de zero para empregos de baixa remuneração. Esse artigo é particularmente importante porque desloca a análise do emprego agregado para a distribuição dos empregos por faixas salariais, permitindo observar diretamente a realocação de postos ao redor do novo piso.

Uma contribuição recente de Neumark e Rodriguez-Lopez (2026) revisita essa interpretação a partir dos próprios desenhos modernos de diferença-em-diferenças e *event study* utilizados na literatura recente sobre salário mínimo. Os autores reanalisam evidências associadas a Cengiz et al. (2019) e Dube e Lindner (2024), argumentando que os resultados nulos para emprego são sensíveis a escolhas de especificação, definição de eventos, construção da variável dependente, amostra e ponderação. Em particular, mostram que, ao substituir razões emprego-população com denominador variável por medidas baseadas em população fixa ou log do emprego, e ao considerar efeitos ao longo de toda a distribuição salarial, os aumentos do salário mínimo nos Estados Unidos passam a estar associados a efeitos negativos e estatisticamente significativos sobre o emprego, sobretudo no setor de restaurantes. Essa evidência reforça que a literatura recente não deve ser interpretada como consenso definitivo de ausência de efeitos sobre emprego, mas como um campo em que os resultados dependem de forma importante do desenho empírico e das escolhas de mensuração.

Apesar da predominância de evidências recentes indicando efeitos pequenos sobre emprego, a literatura também mostra que os impactos podem ser mais negativos em contextos específicos. Jardim et al. (2022), ao analisar o aumento do salário mínimo em Seattle, encontram evidências de redução de horas trabalhadas e de emprego de baixa remuneração em determinadas especificações. Esse resultado sugere que os efeitos do salário mínimo podem depender do nível inicial do piso, da magnitude e velocidade do aumento, da conjuntura local e da capacidade das firmas de ajustar outras margens além do emprego.

Em síntese, a literatura internacional indica que não há uma elasticidade universal do emprego em relação ao salário mínimo. A evidência mais recente sugere que aumentos moderados do piso tendem a elevar salários com efeitos pequenos ou nulos sobre o emprego em muitos contextos, especialmente quando os mercados de trabalho apresentam fricções e algum grau de poder de mercado das firmas. No entanto, aumentos muito elevados, rápidos ou incidentes sobre setores de baixa produtividade podem gerar efeitos negativos mais relevantes, inclusive por meio de redução de horas trabalhadas ou menor criação de vagas. Assim, os efeitos sobre emprego dependem fortemente do contexto institucional, do nível relativo do salário mínimo e da estrutura produtiva local.

B. Brasil. O caso brasileiro apresenta características que tornam a análise dos efeitos do salário mínimo sobre o emprego particularmente relevante. Diferentemente de países federativos com pisos regionais amplamente utilizados, o Brasil possui um salário mínimo nacional que se aplica a mercados de trabalho estaduais muito heterogêneos. Além disso, o país combina elevada informa-

lidade, diferenças regionais expressivas de produtividade e forte incidência do salário mínimo na base da distribuição salarial. Essas características fazem com que um mesmo piso nacional possa ser pouco restritivo em alguns estados e bastante restritivo em outros.

Para o caso brasileiro, uma contribuição importante é oferecida por Lemos (2004) e Lemos (2009), que analisam os efeitos do salário mínimo em um mercado de trabalho marcado por elevada informalidade. Em Lemos (2004), com dados mensais para o Brasil entre 1982 e 2000, a autora estima efeitos do salário mínimo sobre salários e emprego nos setores formal e informal, encontrando impactos positivos sobre salários e efeitos negativos sobre emprego em ambos os setores, embora de magnitude relativamente pequena. Em trabalho posterior, Lemos (2009) reforça essa interpretação ao mostrar que o salário mínimo comprime a distribuição salarial brasileira, novamente com efeitos de emprego pequenos e, em geral, negativos. Em conjunto, esses artigos são relevantes porque mostram que, no Brasil, os efeitos do salário mínimo não se restringem ao setor formal diretamente coberto pela legislação: a presença de informalidade, a menor capacidade de fiscalização e a proximidade entre o piso legal e os rendimentos de parcela expressiva dos trabalhadores fazem com que o salário mínimo também afete salários e ocupações informais. Assim, a experiência brasileira sugere que os efeitos do piso salarial em economias em desenvolvimento devem ser analisados considerando tanto seus impactos distributivos quanto seus potenciais efeitos de transbordamento entre formalidade e informalidade.

A literatura sobre o Brasil também aponta para efeitos negativos, porém modestos, sobre o emprego. Ulyssea (2006) revisa a literatura empírica brasileira e conclui que há consenso de que o salário mínimo reduz a desigualdade salarial entre os trabalhadores que permanecem empregados. Quanto ao emprego, o autor argumenta que os efeitos estimados tendem a ser negativos, mas pequenos em magnitude, com impactos possivelmente mais fortes no setor informal. Essa conclusão é importante porque qualifica o debate: o salário mínimo parece ter efeitos distributivos relevantes, mas seus custos em termos de emprego, embora existentes em alguns estudos, não aparecem como extremamente elevados no agregado. Vale destacar que, como o artigo foi publicado em 2006, sua análise não incorpora grande parte da valorização real do salário mínimo observada no Brasil ao longo das duas últimas décadas.

Estudos mais recentes exploram melhor a heterogeneidade regional na incidência do salário mínimo. Saltiel e Urzúa (2022) analisam o forte aumento real do salário mínimo brasileiro nos anos 2000 utilizando dados administrativos e variação geográfica na exposição ao piso. Os autores encontram efeitos agregados limitados sobre o emprego formal, mas identificam elasticidades negativas maiores para grupos e setores mais expostos ao salário mínimo. Esse resultado é particularmente relevante para o caso brasileiro, pois mostra que os efeitos médios podem esconder impactos heterogêneos entre trabalhadores, setores e localidades.

A avaliação de Foguel et al. (2015) é útil para situar os efeitos do salário mínimo sobre emprego em um quadro mais amplo de política pública. Os autores analisam seus impactos sobre mercado de trabalho, pobreza e orçamento público no Brasil e encontram que aumentos do salário mínimo tendem a reduzir o emprego formal no longo prazo, ao mesmo tempo em que elevam o emprego informal, sugerindo uma margem de realocação entre setores. Embora as elasticidades estimadas sejam pequenas, o resultado indica que a política pode gerar custos de contratação relevantes no setor coberto pela legislação, especialmente em regiões e segmentos de menor produtividade. Ao mesmo tempo, o estudo mostra que o salário mínimo pode contribuir para reduzir a pobreza por meio do aumento da renda de trabalhadores de baixa remuneração, inclusive no setor informal. As-

sim, o artigo enfatiza o caráter ambíguo da política: seus ganhos distributivos devem ser avaliados em conjunto com possíveis efeitos sobre composição do emprego e com seus custos fiscais, particularmente importantes no Brasil devido à indexação de benefícios previdenciários e assistenciais ao piso.

Por fim, Engbom e Moser (2022) oferecem uma contribuição recente ao combinar dados administrativos e de pesquisas domiciliares com um modelo de equilíbrio do mercado de trabalho. Embora o foco principal do artigo seja a desigualdade de rendimentos, os autores também quantificam os efeitos do aumento real do salário mínimo sobre emprego e produto agregado. A contribuição central para esta seção é mostrar que o salário mínimo pode gerar forte compressão salarial e efeitos de transbordamento ao longo da distribuição, ao mesmo tempo em que seus efeitos sobre emprego dependem das respostas de firmas e trabalhadores em equilíbrio geral.

Haanwinckel e Soares (2021) também contribuem para a interpretação dos efeitos do salário mínimo sobre emprego ao mostrar que esses impactos dependem de sua interação com informalidade, composição da força de trabalho e produtividade. O artigo parte do fato de que, entre 2003 e 2012, o Brasil combinou forte aumento real do salário mínimo com queda expressiva da informalidade e do desemprego. Nas simulações contrafactuais, os autores mostram que o aumento do salário mínimo, considerado isoladamente, tenderia a elevar a informalidade e o desemprego. No entanto, esse efeito foi compensado por mudanças na composição da força de trabalho, em particular o aumento da escolaridade, e por ganhos de produtividade. Assim, o artigo sugere que os efeitos do salário mínimo sobre emprego não podem ser avaliados separadamente das condições estruturais do mercado de trabalho.

Em conjunto, a literatura brasileira sugere que os efeitos do salário mínimo sobre o emprego são, em média, modestos, mas não necessariamente nulos. Os resultados apontam para efeitos negativos pequenos em várias especificações, com maior sensibilidade entre trabalhadores, setores e regiões mais expostos ao piso. Essa heterogeneidade é fundamental para interpretar o caso brasileiro: como o salário mínimo é nacional, sua intensidade econômica varia conforme a estrutura salarial local. Portanto, aumentos do piso podem ter efeitos distributivos importantes, mas seus impactos sobre emprego tendem a depender da produtividade regional, da informalidade, da composição setorial e do grau de exposição de cada mercado local ao salário mínimo.

2.4 Efeitos sobre produtividade

A. Mundo. A relação entre salário mínimo e produtividade tem recebido atenção crescente na literatura econômica. Tradicionalmente, os estudos sobre salário mínimo concentravam-se nos efeitos sobre emprego, salários e desigualdade. No entanto, evidências mais recentes mostram que as firmas podem responder a aumentos do piso salarial ajustando margens além do emprego, como organização interna, esforço dos trabalhadores, treinamento, rotatividade, composição da força de trabalho, preços, lucros e realocação de trabalhadores entre firmas. Assim, os efeitos do salário mínimo sobre produtividade podem operar tanto por mecanismos internos às firmas quanto por mudanças na alocação de trabalhadores entre estabelecimentos de diferentes níveis de produtividade.

Uma primeira contribuição importante é Riley e Rosazza Bondibene (2017), que analisa a introdução do National Minimum Wage no Reino Unido e seus aumentos posteriores. Os autores encontram

evidência de que firmas mais expostas ao salário mínimo tiveram aumento de custos trabalhistas, mas também apresentaram ganhos de produtividade do trabalho e de produtividade total dos fatores. Esses resultados são consistentes com mecanismos de melhoria organizacional, aumento de esforço, redução de rotatividade e maior eficiência no uso do trabalho. A interpretação central é que o salário mínimo pode atuar como um choque de custos que induz firmas a reorganizarem processos produtivos e a utilizarem melhor sua força de trabalho.

A literatura também destaca o canal de realocação entre firmas. Dustmann et al. (2022) estudam a introdução do salário mínimo nacional na Alemanha e mostram que a política elevou salários sem reduzir o emprego agregado. Ao mesmo tempo, houve realocação de trabalhadores de baixa remuneração de estabelecimentos menores, menos produtivos e com menores salários para estabelecimentos maiores, mais produtivos e mais bem pagantes. Esse resultado é importante porque sugere que o salário mínimo pode melhorar a alocação do trabalho na economia, deslocando trabalhadores para firmas mais produtivas e reduzindo a permanência em empregos de baixa remuneração e baixa produtividade.

Evidências posteriores para a Alemanha refinam essa interpretação. Hälbig et al. (2024) analisam os efeitos do salário mínimo sobre produtividade e realocação combinando bases administrativas de firmas. Os autores encontram ganhos persistentes de produtividade no nível da firma e aumento da produtividade agregada na manufatura. No entanto, diferentemente de uma explicação baseada apenas em realocação entre firmas, os resultados sugerem que parte relevante dos ganhos decorre de melhorias dentro das próprias firmas, e não apenas da saída de firmas menos produtivas ou da realocação de trabalhadores para firmas mais produtivas. Essa evidência reforça a ideia de que a produtividade pode responder endogenamente a mudanças no custo do trabalho.

Outra dimensão importante é a produtividade individual dos trabalhadores. Coviello et al. (2022) analisam como aumentos do salário mínimo afetam a produtividade de empregados já contratados e encontram evidência de aumento da produtividade individual após elevações do piso. De forma complementar, Ku (2020) examina trabalhadores remunerados de acordo com tarefas concluídas, e encontra evidência compatível com aumento de esforço após o reajuste do salário mínimo. Esses estudos dialogam com teorias de salário-eficiência, segundo as quais remunerações mais elevadas podem aumentar motivação, reduzir absenteísmo, diminuir rotatividade e melhorar o desempenho dos trabalhadores.

Por outro lado, a literatura também mostra que os ganhos de produtividade não são automáticos. Draca et al. (2011), ao estudar a introdução do salário mínimo no Reino Unido, encontra que a política elevou salários e reduziu lucratividade das firmas mais afetadas, sem evidência forte de ganhos de produtividade capazes de compensar integralmente o aumento de custos. Esse resultado é importante porque mostra que as firmas podem ajustar-se por diferentes margens: em alguns contextos, os custos adicionais são absorvidos por menor lucro; em outros, por preços, reorganização produtiva, redução de rotatividade ou ganhos de eficiência.

Em conjunto, a literatura internacional sugere que aumentos do salário mínimo podem afetar a produtividade por pelo menos dois canais. O primeiro é o canal interno à firma, no qual maiores custos trabalhistas induzem reorganização, maior esforço, treinamento ou substituição de tarefas. O segundo é o canal de realocação, no qual trabalhadores se deslocam de firmas menos produtivas para firmas mais produtivas. O efeito líquido depende da magnitude do aumento, da produtividade inicial das firmas, da estrutura de mercado, da capacidade gerencial e do grau de fiscalização.

B. Brasil. No Brasil, a relação entre salário mínimo e produtividade deve ser interpretada à luz de três características centrais do mercado de trabalho: a existência de um salário mínimo nacional, a forte heterogeneidade regional e setorial de produtividade e a presença expressiva de informalidade. Como o mesmo piso salarial se aplica a mercados locais muito distintos, sua intensidade econômica varia substancialmente entre regiões e setores. Em áreas de menor produtividade e menor salário mediano, o salário mínimo tende a ser mais vinculante, podendo gerar efeitos mais fortes sobre custos, composição das firmas, informalidade e alocação de trabalhadores.

A principal referência recente para o Brasil é Engbom e Moser (2022). Embora o foco do artigo seja a desigualdade de rendimentos, sua contribuição é diretamente relevante para a discussão de produtividade. Os autores combinam dados administrativos e pesquisas domiciliares com um modelo de equilíbrio do mercado de trabalho com firmas heterogêneas. O estudo mostra que o forte aumento real do salário mínimo no Brasil produziu compressão salarial não apenas entre trabalhadores diretamente remunerados no piso, mas também em faixas mais altas da distribuição de rendimentos. Esse efeito ocorreu porque o salário mínimo elevou a remuneração dos trabalhadores na base da distribuição e gerou efeitos de transbordamento para trabalhadores que recebiam valores acima do piso, mas ainda próximos a ele, reduzindo os diferenciais salariais entre trabalhadores e entre firmas. Ao mesmo tempo, a política induziu realocação de trabalhadores de empregadores menos produtivos para empregadores mais produtivos, o que ajudou a compensar os efeitos de uma modesta redução de emprego sobre o produto agregado.

Esse mecanismo é especialmente importante para o caso brasileiro porque sugere que o salário mínimo pode afetar não apenas os rendimentos individuais, mas também a alocação de trabalhadores entre firmas. Em um mercado com elevada heterogeneidade produtiva, firmas mais produtivas tendem a ter maior capacidade de absorver aumentos de custos trabalhistas, seja por meio de margens de lucro, ganhos de eficiência ou maior capacidade de retenção de trabalhadores. Já firmas menos produtivas podem responder reduzindo contratações, perdendo trabalhadores ou diminuindo sua escala de operação. Como resultado, o aumento do salário mínimo pode induzir uma realocação do emprego em direção a empregadores mais produtivos. Nesse sentido, a política atua simultaneamente como instrumento de compressão salarial e como força de reorganização da estrutura produtiva, ao alterar a distribuição de trabalhadores entre firmas com diferentes níveis de produtividade.

A literatura sobre firmas e desigualdade no Brasil reforça a importância desse canal. Alvarez et al. (2018) mostram que diferenças entre firmas tiveram papel central na queda da desigualdade de rendimentos no Brasil entre 1996 e 2012. Embora o artigo não analise diretamente o salário mínimo como variável principal, ele demonstra que a heterogeneidade entre firmas é fundamental para compreender a dinâmica salarial brasileira. Essa evidência dialoga com a interpretação de Engbom e Moser (2022), na qual o salário mínimo afeta a distribuição de salários em parte por comprimir diferenças de remuneração entre firmas e alterar a alocação dos trabalhadores.

Estudos mais recentes têm investigado de forma mais direta como o salário mínimo afeta a dinâmica das firmas brasileiras. Luduvic et al. (2024) analisam o impacto do salário mínimo sobre o ciclo de vida das firmas no Brasil. O artigo argumenta que aumentos do piso podem reduzir o crescimento de firmas jovens, especialmente daquelas que ainda se encontram em estágios iniciais de acumulação de capacidades produtivas, além de diminuir incentivos à inovação e à expansão ao longo do ciclo de vida. Essa evidência sugere um possível *trade-off*: embora o salário mínimo possa elevar rendimentos e favorecer a realocação para firmas estabelecidas há mais tempo, ele também

pode limitar a expansão de firmas jovens com potencial de crescimento, afetando o dinamismo empresarial.

A evidência de Saltiel e Urzúa (2022) também contribui para essa discussão ao explorar a exposição heterogênea de firmas e mercados locais ao salário mínimo no Brasil. Embora o foco do artigo seja o emprego formal, seus resultados são relevantes para produtividade porque mostram que os efeitos do salário mínimo variam de acordo com o grau de exposição dos setores e localidades ao piso. Essa heterogeneidade é compatível com a ideia de que firmas mais produtivas e setores com maior capacidade de absorção de custos podem responder de maneira distinta de firmas de baixa produtividade e margens mais estreitas.

Por fim, a evidência internacional para países em desenvolvimento ajuda a interpretar o caso brasileiro. Badaoui et al. (2022) mostram que, em economias com informalidade elevada, uma parcela relevante das firmas pode apresentar produtividade média inferior ao salário mínimo. Nesses contextos, o cumprimento integral do piso pode ser inviável para firmas de baixa produtividade, o que cria incentivos à informalidade, ao descumprimento ou à saída do mercado. Essa lógica é particularmente relevante para o Brasil, onde a informalidade e a heterogeneidade produtiva fazem com que o salário mínimo tenha efeitos muito diferentes entre regiões, setores e tipos de firma.

Em síntese, a literatura sobre Brasil sugere que o salário mínimo pode afetar a produtividade por meio de realocação de trabalhadores, diferenças salariais entre firmas e mudanças na dinâmica empresarial. A evidência mais forte aponta para um canal de realocação em direção a empregadores mais produtivos, mas estudos recentes também chamam atenção para possíveis efeitos negativos sobre firmas jovens com potencial de crescimento e sobre incentivos à inovação. Assim, os efeitos do salário mínimo sobre produtividade no Brasil dependem da interação entre nível relativo do piso, produtividade das firmas, informalidade, estrutura setorial e capacidade de adaptação dos empregadores.

2.5 Efeitos fiscais

A. Mundo. A literatura internacional sobre os efeitos fiscais do salário mínimo é menor do que a literatura sobre emprego, salários e desigualdade, mas oferece uma contribuição importante para a avaliação da política. O ponto central é que aumentos do salário mínimo podem afetar o orçamento público por diferentes canais. De um lado, salários mais elevados podem aumentar a arrecadação de imposto de renda, contribuições previdenciárias e contribuições sobre a folha. De outro, se o aumento do piso reduzir emprego, horas trabalhadas ou lucratividade das firmas, pode haver queda de arrecadação e aumento de gastos com seguro-desemprego e outros benefícios sociais. Portanto, o efeito fiscal líquido depende da interação entre salários, emprego, lucros, formalidade e desenho do sistema tributário e de proteção social.

Uma das referências mais diretas sobre o tema é Bauer et al. (2009), que analisa os efeitos fiscais de um salário mínimo na Alemanha. Os autores mostram que a política poderia elevar receitas públicas por meio de maior arrecadação de imposto de renda e contribuições sociais. No entanto, esse ganho seria mais do que compensado por maiores despesas com benefícios de desemprego e por menor arrecadação de impostos corporativos. A principal mensagem do estudo é que o salário mínimo pode gerar efeitos fiscais líquidos negativos quando os ganhos de arrecadação sobre salários são superados por perdas associadas a emprego e lucratividade.

Outro canal fiscal relevante é a conformidade tributária. Tonin (2011) analisa a interação entre salário mínimo e evasão fiscal em um contexto no qual firmas e trabalhadores podem subdeclarar rendimentos. O autor mostra que a existência ou elevação do salário mínimo pode criar uma concentração de rendimentos declarados em torno do piso e induzir maior conformidade fiscal para parte dos trabalhadores. Esse mecanismo pode elevar a arrecadação, mas também reduzir a renda disponível de trabalhadores que antes recebiam parte da remuneração de forma não declarada. A contribuição do artigo é mostrar que o salário mínimo pode afetar não apenas a remuneração efetiva, mas também a renda reportada ao fisco.

A literatura sobre incidência econômica do salário mínimo também é relevante para a discussão fiscal. Harasztosi e Lindner (2019), ao estudar um grande aumento do salário mínimo na Hungria, mostra que parte importante dos custos foi repassada aos consumidores por meio de preços, enquanto os efeitos sobre emprego foram relativamente pequenos. Embora o foco do artigo não seja o orçamento público, seus resultados são importantes porque a distribuição dos custos entre firmas, consumidores e trabalhadores afeta diferentes bases tributárias. Se os custos são absorvidos por preços, lucros ou emprego, as consequências fiscais serão distintas.

De forma semelhante, Draca et al. (2011) mostra que a introdução do salário mínimo no Reino Unido reduziu a lucratividade de firmas mais afetadas, sem produzir grandes efeitos sobre emprego. Esse resultado sugere que parte do custo do salário mínimo pode recair sobre proprietários de firmas. Do ponto de vista fiscal, essa margem é relevante porque menores lucros podem reduzir a arrecadação de impostos corporativos, mesmo quando salários mais altos aumentam contribuições sobre a folha ou imposto de renda dos trabalhadores.

Por fim, MaCurdy (2015) discute o salário mínimo como instrumento redistributivo em comparação com políticas de transferência e tributação. O autor argumenta que o salário mínimo pode ser menos focalizado do que instrumentos fiscais tradicionais, pois nem todos os trabalhadores beneficiados pertencem a famílias pobres e parte do custo pode ser repassada a consumidores por meio de preços. Essa abordagem é importante para a análise fiscal porque coloca o salário mínimo dentro do conjunto mais amplo de políticas redistributivas, permitindo compará-lo com transferências financiadas pelo orçamento público.

Em síntese, a literatura internacional sugere que os efeitos fiscais do salário mínimo são ambíguos e dependem do contexto institucional. Quando aumentos do piso elevam salários declarados e preservam o emprego, podem aumentar a arrecadação tributária e previdenciária. No entanto, quando reduzem emprego, lucros ou aumentam gastos com benefícios sociais, podem gerar custo fiscal líquido. Além disso, em economias com evasão, informalidade ou subdeclaração, o salário mínimo pode afetar a própria base tributária ao alterar o grau de conformidade fiscal.

B. Brasil. No Brasil, os efeitos fiscais do salário mínimo são particularmente relevantes porque o piso nacional desempenha uma função que vai além do mercado de trabalho. Além de estabelecer uma referência para a remuneração de trabalhadores formais e informais, ele também serve como indexador de uma parcela expressiva dos benefícios previdenciários e assistenciais. Essa característica distingue o caso brasileiro de muitas experiências internacionais, pois reajustes reais do salário mínimo se transmitem automaticamente para aposentadorias, pensões, benefícios assistenciais e outros pagamentos vinculados ao piso, com efeitos simultâneos sobre a distribuição de renda, a pobreza e a sustentabilidade das contas públicas.

A relevância fiscal do salário mínimo deve ser entendida à luz do desenho institucional mais amplo da previdência e da assistência social. Como discutem Tafner e Giambiagi (2007), embora o sistema previdenciário brasileiro tenha passado por reformas desde a Constituição de 1988, ele permaneceu marcado por desequilíbrios financeiros expressivos, forte pressão sobre o orçamento público e interação complexa com o mercado de trabalho, a informalidade e as políticas assistenciais. Giambiagi e Tafner (2024) argumentam ainda que as reformas previdenciárias recentes, embora relevantes, não encerraram o processo de ajuste necessário para lidar com o envelhecimento populacional, a rigidez das despesas obrigatórias e a sustentabilidade fiscal de longo prazo. Essa perspectiva é central para o debate sobre salário mínimo porque aumentos do piso afetam não apenas a remuneração dos trabalhadores, mas também o valor de benefícios previdenciários e assistenciais vinculados ao mínimo, ampliando seus efeitos fiscais e distributivos. Assim, a avaliação de reajustes do salário mínimo deve considerar simultaneamente seus impactos sobre rendimentos do trabalho, pobreza, incentivos à formalização e sustentabilidade das contas públicas.

Uma referência empírica importante sobre o tema é Foguel et al. (2015), que avalia os impactos do salário mínimo sobre mercado de trabalho, pobreza e orçamento público no Brasil. Os autores destacam que o salário mínimo pode reduzir pobreza e elevar rendimentos na base da distribuição, mas também gerar pressões fiscais relevantes. O canal fiscal decorre sobretudo da vinculação de benefícios previdenciários e assistenciais ao piso. Dessa forma, a avaliação da política no Brasil exige considerar não apenas seus efeitos trabalhistas, mas também seus impactos sobre despesas obrigatórias.

A relação entre salário mínimo e Previdência Social é discutida de forma direta por Neri e Giambiagi (2000). Os autores analisam o papel do salário mínimo como piso dos benefícios previdenciários e discutem alternativas que respeitem a restrição orçamentária. O estudo enfatiza que reajustes do salário mínimo possuem efeitos sociais relevantes, especialmente para beneficiários que recebem o piso, mas também ampliam despesas previdenciárias. Essa tensão entre proteção social e sustentabilidade fiscal é uma das principais características do debate brasileiro.

A dimensão distributiva dessa vinculação também merece atenção. Como o salário mínimo é referência para benefícios previdenciários e assistenciais, seus reajustes não alcançam apenas trabalhadores de baixa remuneração, mas também beneficiários localizados em diferentes posições da distribuição de renda domiciliar per capita. Com base nos microdados da PNAD Contínua de 2021, Giambiagi e Tafner (2024) mostram que apenas 9,0% dos aposentados e pensionistas com rendimento de um salário mínimo estavam nos três primeiros décimos da distribuição de renda per capita, enquanto 32,1% estavam na metade inferior da distribuição. Ao mesmo tempo, 38,0% desses beneficiários estavam no sétimo decil, e aproximadamente 60,0% encontravam-se entre o sétimo e o décimo decis. Esse padrão sugere que aumentos do salário mínimo, quando transmitidos aos benefícios previdenciários, possuem amplo alcance distributivo, mas focalização limitada nos domicílios de menor renda.

Esse resultado reforça que o salário mínimo pode ter efeitos distributivos relevantes, mas não deve ser avaliado como substituto perfeito de instrumentos redistributivos mais focalizados. No caso brasileiro, a vinculação entre o piso e benefícios previdenciários e assistenciais amplia o alcance social da política, mas também faz com que parte relevante do custo fiscal associado a reajustes reais do mínimo beneficie domicílios que não se encontram na base da distribuição de renda.

A dimensão social da vinculação previdenciária é reforçada por Dedecca et al. (2006). Os autores analisam famílias de baixa renda e mostram a importância dos benefícios previdenciários para a

composição da renda domiciliar. A discussão é fiscalmente relevante porque indica que a desvinculação entre piso previdenciário e salário mínimo poderia reduzir pressões sobre o orçamento, mas também afetar a renda de famílias vulneráveis. Portanto, o debate fiscal não pode ser separado dos efeitos distributivos da política.

A análise de Afonso et al. (2011) também contribui para essa discussão ao examinar o salário mínimo como instrumento de combate à pobreza extrema no período posterior ao Plano Real. O artigo mostra que a valorização real do salário mínimo teve papel importante na redução da pobreza extrema, mas levanta a questão de se seus efeitos distributivos poderiam se esgotar ou perder eficiência marginal ao longo do tempo. Essa perspectiva é relevante para a política fiscal porque, se o custo orçamentário da valorização do piso cresce mais rapidamente do que seus efeitos adicionais sobre a pobreza, políticas mais focalizadas podem se tornar alternativas mais custo-efetivas.

Mais recentemente, Sanches (2023) analisa os efeitos de uma política de valorização real do salário mínimo em interação com a política fiscal. O estudo sugere que diferentes combinações de reajuste do piso e política fiscal podem gerar efeitos distintos sobre a atividade econômica. Essa contribuição é importante porque a política de salário mínimo pode afetar a economia não apenas pelo lado da despesa pública, mas também por canais de demanda agregada, consumo das famílias e arrecadação.

Em conjunto, a literatura acadêmica brasileira mostra que o salário mínimo possui uma dimensão fiscal muito mais ampla do que em países nos quais o piso afeta apenas contratos de trabalho. No Brasil, aumentos reais do salário mínimo elevam rendimentos de trabalhadores e beneficiários, mas também pressionam despesas obrigatórias, especialmente previdenciárias e assistenciais. Além disso, a distribuição dos beneficiários que recebem valores vinculados ao piso sugere que parte do custo fiscal da política alcança domicílios fora da base da distribuição de renda. Por isso, a avaliação fiscal do salário mínimo deve considerar três elementos: os ganhos sociais e distributivos, o impacto sobre o orçamento público e a existência de instrumentos alternativos de transferência de renda com maior focalização.

As análises sobre o impacto fiscal do salário mínimo não se restringem à literatura acadêmica. O tema também aparece em estudos técnicos produzidos por instituições independentes e pelo próprio Governo Federal, especialmente em razão da indexação de despesas obrigatórias ao piso nacional.

De acordo com a STN/MF (2025), cada R\$1,00 de aumento no salário mínimo gera incremento de R\$429,3 milhões por ano nas despesas do governo central, com aumento de apenas R\$7,4 milhões na arrecadação previdenciária. Dessa forma, a deterioração líquida estimada seria de R\$422,0 milhões no resultado primário. Essa cifra decorre do fato de que despesas com pessoal, benefícios previdenciários, BPC/LOAS, seguro-desemprego e abono salarial são variáveis indexadas ao salário mínimo e representavam 67,9% da despesa primária total em 2024. Para dimensionar esse impacto, Bijos (2026) observa que esse valor seria suficiente para financiar a instalação de cisternas para famílias rurais do semiárido, reduzindo em aproximadamente 19,5% o déficit remanescente para a universalização dessa política pública.

De forma análoga, a IFI (2026) aponta que essa dinâmica de indexação, combinada ao crescimento do estoque de benefícios, especialmente aposentadorias e auxílios por incapacidade temporária via Atestmed, produz pressão persistente sobre a despesa do Regime Geral de Previdência Social (RGPS), projetada para subir de 8,1% do PIB, em 2025, para 9,1% do PIB, em 2030. Consequentemente,

a IFI (2025) relaciona o indexamento ao salário mínimo a um conjunto de “automatismos” que ajudam a explicar a trajetória ascendente das despesas primárias, de 18,9% do PIB em 2025 para 20,8% em 2032, contribuindo para déficits primários crescentes e para a elevação da Dívida Bruta do Governo Geral (DBGG), projetada para superar 100% do PIB em 2030.

O Regime Próprio de Previdência Social (RPPS) da União, por sua vez, constitui outra importante fonte de pressão sobre as despesas obrigatórias do Governo Federal, em razão do envelhecimento do estoque de aposentados e pensionistas e da maturação demográfica do regime. As projeções da Instituição Fiscal Independente indicam que a Emenda Constitucional nº 103/2019 reduz o ritmo de crescimento das despesas previdenciárias, mas não reverte sua trajetória ascendente, apenas atenuando a pressão fiscal de longo prazo (IFI, 2019).

Nesse contexto, a Lei nº 15.077/2024, que limitou a variação real do salário mínimo a 2,5%, pode ser interpretada como uma tentativa de conter a pressão fiscal associada à indexação. IFI (2026), entretanto, considera essa contenção insuficiente, uma vez que a emissão de novos benefícios — e não apenas seu valor — continua sendo um dos principais motores do crescimento da despesa. Além disso, IFI (2023) estima que uma política de valorização real do salário mínimo entre 0,6% e 2,5% de ganho real pressionaria as despesas entre R\$2,9 bilhões e R\$12,7 bilhões, com efeito limitado sobre as receitas, estimado entre R\$47 milhões e R\$213 milhões. Portanto, o risco fiscal associado à indexação das despesas pelo salário mínimo permanece relevante mesmo quando seus aumentos reais são limitados.

Essa dinâmica tem implicações importantes para o desenho da política fiscal. Bijos (2026) argumenta que, quando despesas obrigatórias crescem de forma automática em um contexto de regra fiscal que limita a expansão do gasto total, como no caso do novo arcabouço fiscal brasileiro, a consequência tende a ser a compressão do espaço disponível para despesas discricionárias, que atualmente representam menos de 10% das despesas primárias federais. Nesse sentido, a discussão sobre salário mínimo no Brasil deve considerar não apenas seus efeitos sobre rendimentos e pobreza, mas também sua interação com a rigidez orçamentária e com a sustentabilidade de médio e longo prazo das contas públicas.



3. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SALÁRIO MÍNIMO NO BRASIL

O salário mínimo foi instituído no Brasil durante o governo de Getúlio Vargas pelo Decreto-Lei No. 2.162, de 1 de maio de 1940, apresentando diferentes valores por região (22 no total) para acomodar as diferenças de nível de preços ao longo do território nacional, com valores definidos por comissões regionais. A regionalização do salário mínimo foi diminuindo gradativamente ao longo do tempo, até que em 1983 restavam apenas duas regiões, que correspondiam a dois grupos de estados (Paim & Este, 2005).

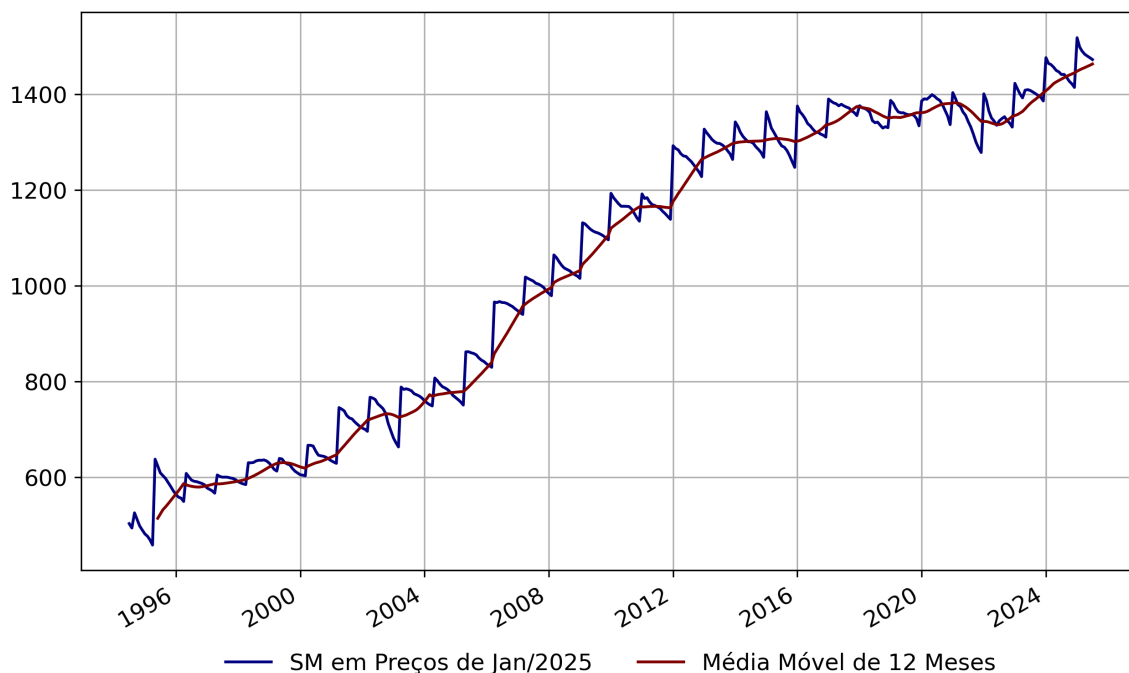
A unificação do salário mínimo, i.e., a criação do salário mínimo nacional, ocorre durante o governo Figueiredo pelo Decreto (presidencial) nº 89.589, de 26 de abril de 1984. Os ajustes do salário mínimo tornaram-se mais frequentes entre 1987 e 1993 em virtude das altas taxas de inflação. Esses ajustes eram realizados por meio de leis provisórias e atingiram periodicidade (quase) mensal.

Após o Plano Real e a subsequente estabilização inflacionária em 1994, o salário mínimo passou a ser reajustado anualmente. Ocorre, então, a passagem da Lei Complementar nº 103, de 14 de julho de 2000, que permite a criação de pisos salariais estaduais para determinados grupos ocupacionais. Desde a aprovação dessa lei, 5 de 27 unidades federativas instituíram um salário mínimo estadual: Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul (2001), Paraná (2006), São Paulo (2007) e Santa Catarina (2010). Isso posto, o salário mínimo nacional segue sendo o mais importante piso salarial para a maioria da população brasileira.

Em 2008 foi aprovado o Projeto de Lei da Câmara nº 42, de 2007, que estabelece uma regra, a princípio válida até 2011, de reajuste do salário mínimo nacional de forma que seu valor real crescesse de acordo com o crescimento do PIB nacional de dois anos antes, se positivo. Essa regra foi subsequentemente postergada até 2019. Para o período 2020-2023, o Governo Federal optou por seguir as exigências mínimas constitucionais, reajustando o salário mínimo apenas com base na variação da inflação de forma a preservar o poder de compra.

No início de 2024, o Governo Federal aprovou uma atualização no valor do salário mínimo nos mesmos moldes da regra estabelecida em 2008. Essa atualização, entretanto, contemplava apenas o ano corrente. A definição de uma regra de reajuste do salário para o intervalo entre 2025 e 2030, por sua vez, foi definida pela Lei Nº 15.077, de 27 de dezembro de 2024, que mantém a supracitada política de valorização real, mas estipula que esse aumento deve seguir as mesmas restrições de crescimento da despesa governamental, definidas pela Lei Complementar nº 200, de 30 de agosto de 2023, conhecida como Novo Arcabouço Fiscal. Assim, o aumento real do salário mínimo deve estar restrito ao intervalo entre 0,6% e 2,5% durante este período – o que já aconteceu em 2025,

Figura 3.1. Evolução do salário mínimo real (1994-2025)



Notas: Elaboração dos autores com base na evolução do salário mínimo nominal reportada pelo IPEA e na série histórica do IPCA, reportada pelo IBGE.

quando o aumento real foi de 2,5%.

Apresentamos, na Figura 3.1, a evolução histórica do salário mínimo real, em preços de janeiro de 2025, durante todo o período pós-Plano Real, isto é, a partir de 1994. Notam-se quatro principais momentos na evolução do salário mínimo brasileiro: (i) 1994-1999, marcado por um aumento moderado do valor real do salário mínimo ao redor de R\$600; (ii) 2000-2015, marcado pelo crescimento acelerado do valor real do salário mínimo; (iii) 2016-2022, marcado pela segunda fase de crescimento moderado do valor real do salário mínimo, agora ao redor de R\$1400 e representando, portanto, um aumento de 133% comparado ao primeiro momento; e (iv) 2023-2025, marcado por um novo ciclo de aumento real do salário mínimo.



4. DADOS E METODOLOGIA

Esta seção descreve as bases de dados, os filtros amostrais e os procedimentos utilizados para construir as medidas de salário mínimo relativo empregadas no relatório. O objetivo central é mensurar, para o Brasil e para as Unidades da Federação, quão próximo o salário mínimo nacional se encontra da estrutura salarial observada nos mercados locais de trabalho.

Para isso, organizamos os dados de forma a calcular o índice de Kaitz para o Brasil ao longo do tempo e para as Unidades da Federação no período mais recente. As medidas utilizadas são baseadas no índice de Kaitz, definido como a razão entre o salário mínimo real e uma medida de salário de referência. A medida principal utiliza o salário mediano, por representar melhor o rendimento típico do mercado local. Também construímos uma medida complementar baseada no salário médio, mais sensível à cauda superior da distribuição de rendimentos.

O índice de Kaitz é amplamente utilizado na literatura econômica e por organismos internacionais, como a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a Organização Internacional do Trabalho (OIT), em análises comparativas sobre salário mínimo. Na literatura empírica, essa medida aparece com frequência em estudos que avaliam a incidência relativa do salário mínimo sobre a distribuição de salários e seus efeitos sobre desigualdade, emprego e pobreza, como em Dube (2019a), Dube e Lindner (2024), Engbom e Moser (2022), Lee (1999) e Sotomayor (2021). Sua vantagem é transformar o valor absoluto do piso legal em uma medida relativa à distribuição de rendimentos. Dessa forma, um mesmo salário mínimo nacional pode ter intensidade econômica distinta a depender do nível salarial típico de cada mercado local. No caso brasileiro, essa propriedade é especialmente relevante, pois o salário mínimo é definido nacionalmente, mas incide sobre mercados de trabalho estaduais bastante heterogêneos.

4.1 Bases de dados

A construção do índice de Kaitz utiliza microdados domiciliares produzidos pelo IBGE. Para o período de 1996 a 2011, utilizamos a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). Para o período de 2012 a 2025, utilizamos a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua). A combinação dessas duas bases permite acompanhar a evolução nacional do salário mínimo relativo desde meados dos anos 1990.

A PNAD e a PNAD Contínua reúnem informações sobre condição de atividade, ocupação, posição na ocupação, rendimentos do trabalho, jornada, escolaridade, características demográficas e recebimento de benefícios sociais. Essas informações são utilizadas para construir os salários de referência empregados no índice de Kaitz: o salário médio e o salário mediano dos trabalhadores

ocupados.

A amostra é restrita à população em idade ativa, definida como indivíduos de 15 a 64 anos. Para a construção das estatísticas salariais, consideramos apenas trabalhadores ocupados com rendimento do trabalho informado e maior que zero, excluindo observações sem informação de rendimento, com rendimento igual a zero ou com valores não definidos. Também restringimos a amostra a trabalhadores com jornada habitual de ao menos 30 horas semanais, reduzindo distorções associadas à comparação de rendimentos mensais entre vínculos com carga horária muito baixa.

No caso da PNAD Contínua, utilizamos a primeira visita nos anos disponíveis. Nos anos de 2020 e 2021, em razão das alterações de coleta associadas à pandemia de Covid-19, utilizamos a quinta visita. Todas as estatísticas são calculadas com os pesos amostrais disponibilizados pelas pesquisas. Os rendimentos do trabalho são expressos em valores reais, de modo a permitir comparações ao longo do tempo e entre as duas pesquisas utilizadas. Em ambas as bases, a referência para a correção monetária é o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). O salário mínimo nominal vigente em cada ano é incorporado às bases e expresso na mesma base de preços dos rendimentos observados.

A partir desses procedimentos, o relatório desenvolve duas análises complementares. A primeira acompanha a evolução nacional do salário mínimo relativo entre 1996 e 2025. A segunda examina, para o período mais recente, a heterogeneidade do índice de Kaitz entre Unidades da Federação.

4.2 Construção do índice de Kaitz

A primeira etapa consiste em definir os rendimentos reais do trabalho. Seja $y_{i,u,t}$ o rendimento nominal do trabalho do indivíduo i , residente na Unidade da Federação u , no ano t , e seja D_t o deflator correspondente. O rendimento real é definido por:

$$y_{i,u,t}^{real} = \frac{y_{i,u,t}}{D_t}. \quad (4.1)$$

De forma análoga, seja SM_t o salário mínimo nominal vigente no ano t . O salário mínimo real é construído como:

$$SM_t^{real} = \frac{SM_t}{D_t}. \quad (4.2)$$

Na prática, o salário mínimo nominal é expresso na mesma base de preços dos rendimentos observados, garantindo que a comparação entre o piso legal e os salários de referência seja feita em valores monetários comparáveis.

A partir dos rendimentos reais individuais, calculamos, para cada célula UF×ano, duas medidas de salário de referência: a média ponderada e a mediana ponderada. A média salarial real é dada por:

$$\bar{y}_{u,t}^{real} = \frac{\sum_{i \in S_{u,t}} w_{i,u,t} y_{i,u,t}^{real}}{\sum_{i \in S_{u,t}} w_{i,u,t}}, \quad (4.3)$$

em que $w_{i,u,t}$ representa o peso amostra e $\mathcal{S}_{u,t}$ denota o conjunto de trabalhadores considerados na célula UF $\times$ ano.

A mediana salarial real ponderada, por sua vez, é definida como o menor valor de salário real para o qual a soma acumulada dos pesos atinge pelo menos metade do peso total da célula:

$$\tilde{y}_{u,t}^{real} = \inf \left\{ y : \frac{\sum_{i \in \mathcal{S}_{u,t}} w_{i,u,t} \mathbf{1}(y_{i,u,t}^{real} \leq y)}{\sum_{i \in \mathcal{S}_{u,t}} w_{i,u,t}} \geq 0,5 \right\}. \quad (4.4)$$

A principal medida de salário mínimo relativo utilizada no relatório é o salário mínimo como proporção do salário mediano, isto é, o índice de Kaitz mediano:

$$Kaitz_{u,t}^{mediana} = \frac{SM_t^{real}}{\tilde{y}_{u,t}^{real}}. \quad (4.5)$$

Também construímos uma medida complementar baseada no salário médio:

$$Kaitz_{u,t}^{media} = \frac{SM_t^{real}}{\bar{y}_{u,t}^{real}}. \quad (4.6)$$

A versão baseada na mediana é adotada como referência principal por ser menos sensível a valores extremos e por representar melhor o rendimento típico do mercado de trabalho local. A versão baseada na média é utilizada como medida complementar, pois permite avaliar a posição do salário mínimo em relação à remuneração média da economia, ainda que essa estatística seja mais influenciada por rendimentos elevados no topo da distribuição.

A interpretação das duas medidas é direta. Valores mais altos indicam que o salário mínimo está mais próximo da estrutura salarial observada na UF, sugerindo maior intensidade relativa do piso nacional naquele mercado local. Valores mais baixos indicam que o salário mínimo se encontra mais distante dos salários praticados localmente. Como o salário mínimo é definido nacionalmente, a variação territorial do índice de Kaitz decorre principalmente das diferenças estaduais na distribuição dos rendimentos do trabalho.

Uma ressalva metodológica importante diz respeito não ao uso do índice de Kaitz em si, amplamente empregado na literatura como medida descritiva do grau de incidência do salário mínimo, mas à sua utilização em estratégias de identificação causal. Haanwinckel (2026) mostra que desenhos empíricos que exploram diferenças regionais entre o piso nacional e os salários locais podem ser sensíveis à especificação adotada, à dispersão salarial e a fatores regionais não observados que afetam simultaneamente salários e outros resultados do mercado de trabalho. Além disso, como a própria política de salário mínimo pode alterar a distribuição salarial usada no cálculo do indicador, a variação regional do índice não constitui, por si só, uma fonte exógena de variação. Neste relatório, portanto, o índice de Kaitz é utilizado para descrever a proximidade entre o piso legal e a estrutura salarial de cada mercado e identificar onde o salário mínimo é relativamente mais ou menos vinculante.



5. RESULTADOS

5.1 O Brasil em perspectiva comparada: compressão salarial em relação ao resto do mundo

A primeira dimensão da análise consiste em situar o Brasil no debate internacional sobre salário mínimo. Para esse exercício, utilizamos o índice de Kaitz, definido como a razão entre o salário mínimo e uma medida de salário de referência, usualmente o salário médio ou o salário mediano. Essa métrica é particularmente útil porque transforma o valor absoluto do piso em uma medida relativa à estrutura salarial de cada economia, permitindo comparações entre países com diferentes níveis de renda, produtividade e moeda.

No contexto internacional, o índice de Kaitz deve ser entendido como uma medida da proximidade entre o salário mínimo e os salários praticados na economia. Quanto maior o índice, maior é a proximidade entre o piso legal e o salário de referência. Assim, um país pode ter salário mínimo nominalmente elevado, mas baixo índice de Kaitz, caso sua estrutura salarial também seja elevada. De forma inversa, países com menor nível de renda podem apresentar salário mínimo relativamente alto quando o piso se encontra próximo do salário típico.

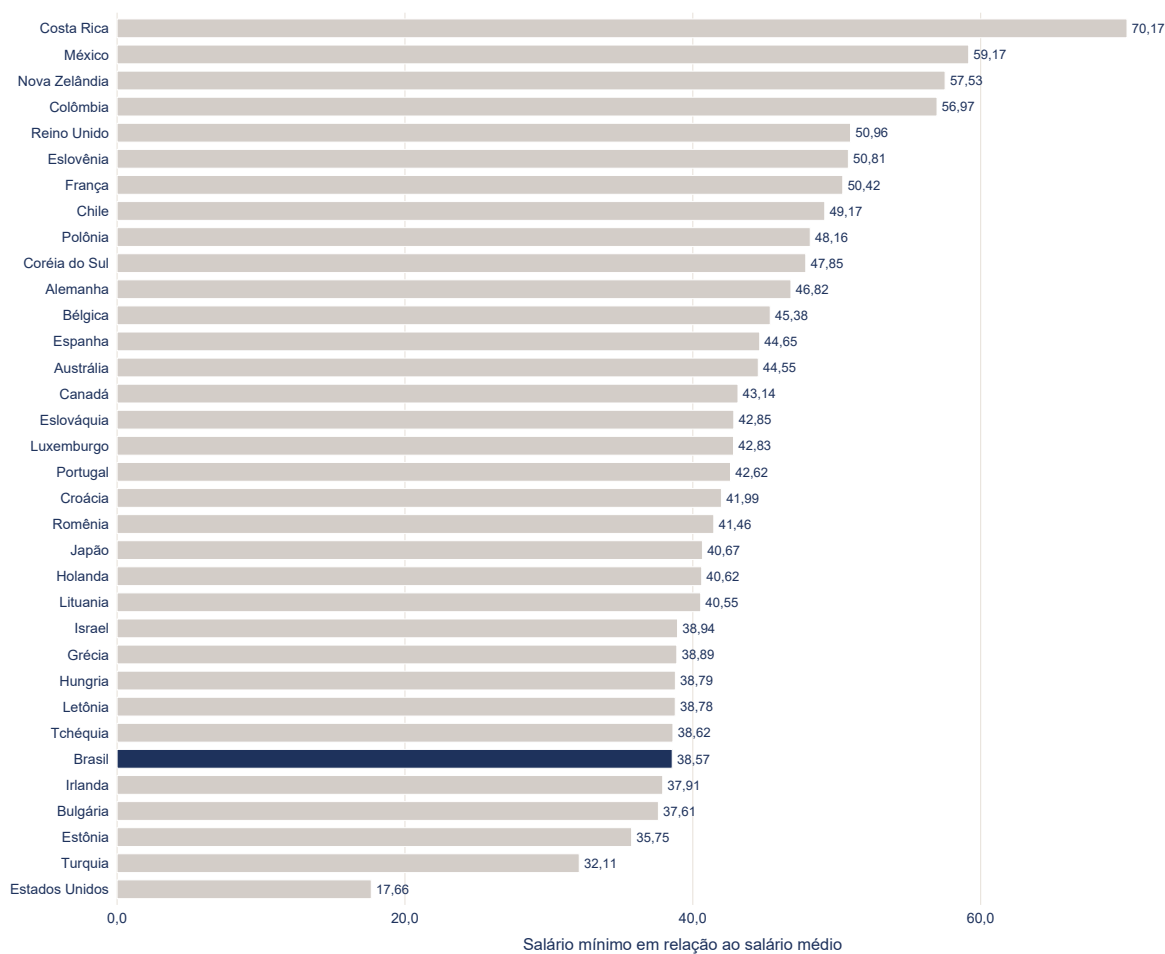
A Figura 5.1 apresenta o índice de Kaitz calculado com base no salário médio. Nessa métrica, o Brasil registra valor de 38,57%, situando-se abaixo da maior parte das economias da comparação internacional. O país aparece distante dos maiores valores observados na amostra, como Costa Rica, México, Nova Zelândia e Colômbia, onde o salário mínimo supera 55% do salário médio, mas acima dos Estados Unidos, cujo indicador é de 17,66%. Essa leitura reflete o fato de que o salário médio é influenciado por rendimentos mais elevados, especialmente em economias mais desiguais. Em países com elevada dispersão salarial, a média pode ficar substancialmente acima do rendimento recebido pelo trabalhador típico, reduzindo o valor do índice.

A Figura 5.2, por sua vez, apresenta o índice de Kaitz calculado com base no salário mediano. Nessa comparação, a posição relativa do Brasil se torna mais elevada: o salário mínimo corresponde a 65,23% do salário mediano, colocando o país entre os maiores valores da amostra, abaixo apenas de Colômbia, Costa Rica, Chile, México e Nova Zelândia. A diferença entre as duas figuras é substantiva: quando o denominador é o salário médio, o Brasil aparece abaixo da maior parte dos países da comparação internacional; quando o denominador é o salário mediano, o país passa a ocupar posição mais alta, revelando maior proximidade entre o piso legal e o centro da distribuição salarial.

Essa diferença reforça a importância de utilizar o índice de Kaitz mediano como medida principal. Para avaliar a relevância econômica do salário mínimo, interessa saber quão próximo o piso está



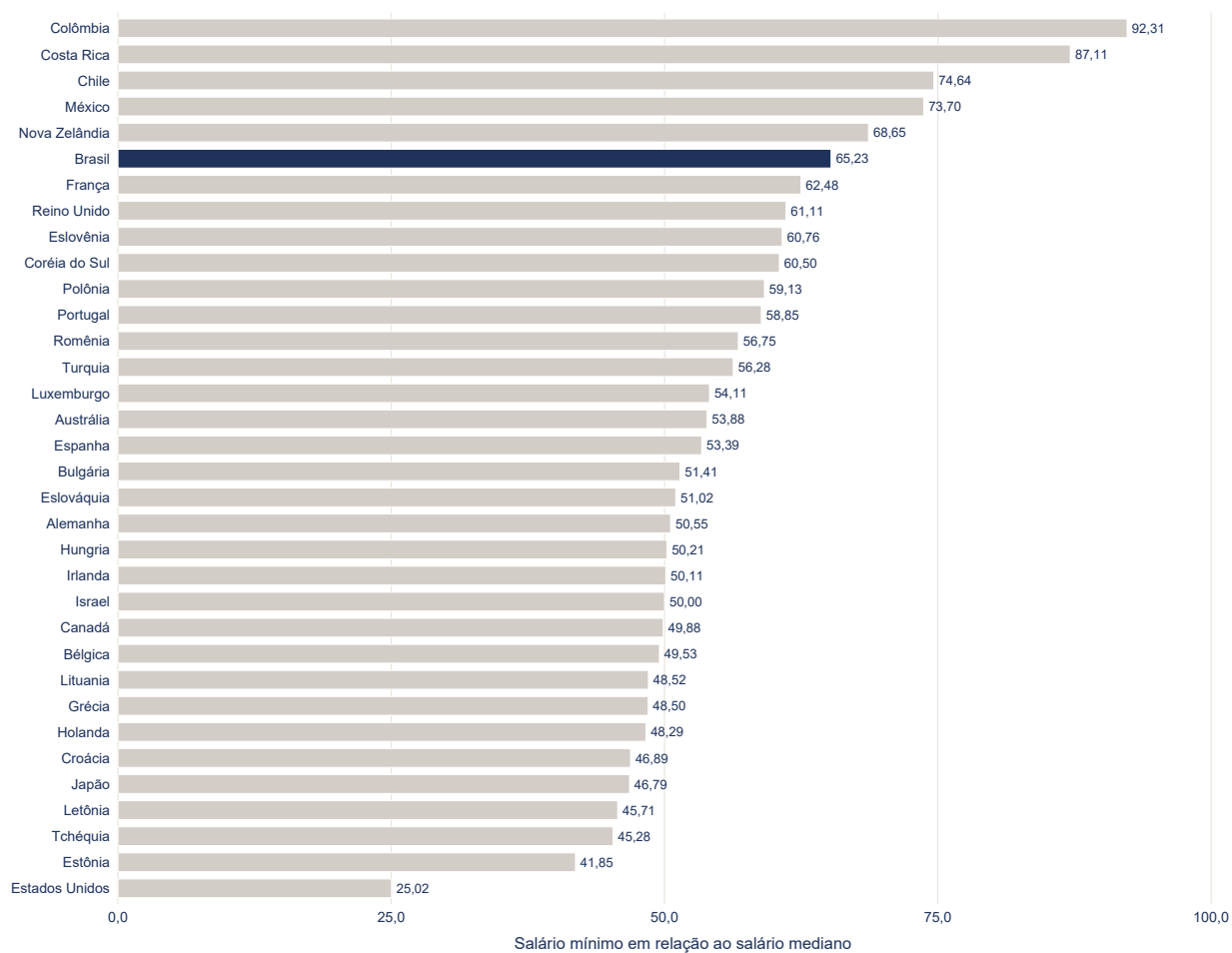
Figura 5.1. Índice de Kaitz em perspectiva internacional: salário mínimo em relação ao salário médio (2024)



Notas: Elaboração dos autores. Para o Brasil, o indicador foi calculado pelos autores com base na PNAD Contínua. Para os demais países, os dados são da OCDE, considerando o salário mínimo como proporção do salário médio. O Brasil aparece destacado em azul.



Figura 5.2. Índice de Kaitz em perspectiva internacional: salário mínimo em relação ao salário mediano (2024)



Notas: Elaboração dos autores. Para o Brasil, o indicador foi calculado pelos autores com base na PNAD Contínua. Para os demais países, os dados são da OCDE, considerando o salário mínimo como proporção do salário mediano. O Brasil aparece destacado em azul.

do rendimento recebido pelo trabalhador típico. A mediana fornece essa referência de forma mais direta, pois é menos sensível a rendimentos muito elevados no topo da distribuição.

As análises anteriores mostram, portanto, que o Brasil não deve ser caracterizado apenas pelo valor real do salário mínimo, mas também por sua posição relativa na distribuição de rendimentos. O fato de o país ocupar posição mais alta quando o denominador é o salário mediano sugere que o piso nacional tem relevância substantiva para uma parcela expressiva dos trabalhadores. Essa constatação é central para a análise doméstica, pois a mesma lógica de comparação relativa pode ser aplicada às Unidades da Federação.

Adicionalmente, a comparação temporal apresentada na Figura 5.3 reforça que a experiência brasileira recente se insere em um movimento mais amplo de aumento da importância relativa do salário mínimo em diversas economias, embora com trajetórias bastante heterogêneas entre países. A figura mostra a evolução da razão entre o salário mínimo e o salário médio para um conjunto selecionado de países. No período recente, o Brasil aparece em posição intermediária-alta, com o salário mínimo representando cerca de 45% do salário médio, patamar próximo ao observado na Espanha e abaixo de países como França, Reino Unido, Alemanha e Índia, onde essa razão se situa em torno de 50% a 55%. Em contraste, China e Estados Unidos apresentam níveis relativos substancialmente menores, próximos de 20% a 30% do salário médio.

A trajetória brasileira também chama atenção por sua elevação ao longo dos anos 2000 e 2010, em linha com o processo de valorização real do salário mínimo observado no período. Esse movimento contrasta com a queda de longo prazo do salário mínimo relativo nos Estados Unidos e na China, mas se aproxima da experiência de algumas economias europeias, que também ampliaram a relevância do piso salarial nas últimas décadas. Portanto, o país combina um salário mínimo bastante relevante na estrutura salarial, uma distribuição de rendimentos altamente desigual e uma mudança relativamente rápida em sua posição comparada nas últimas décadas. Esse movimento recente de elevação do salário mínimo em relação ao salário médio reforça a importância de complementar a análise com medidas baseadas no salário mediano, que captam de forma mais direta a proximidade entre o piso legal e o rendimento típico dos trabalhadores.

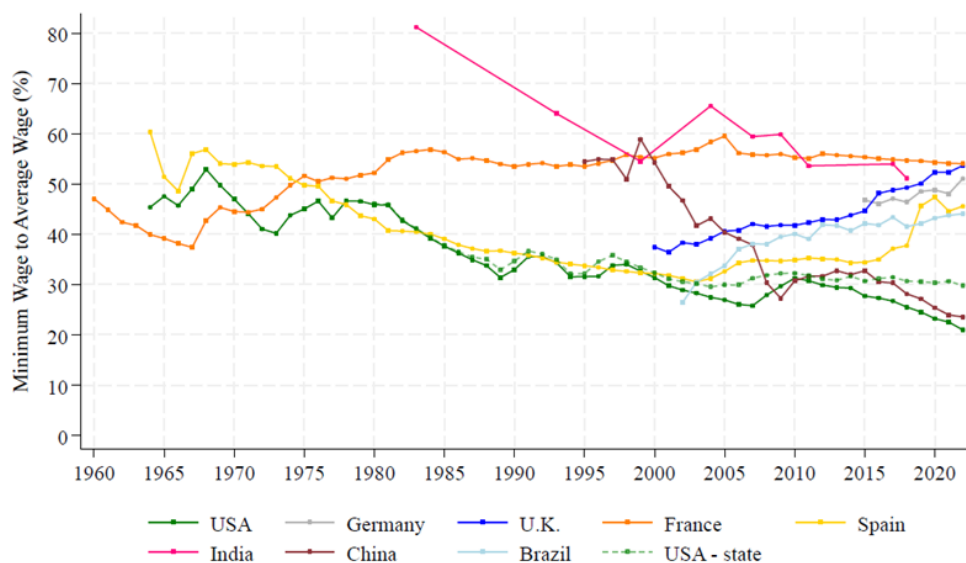
5.2 Índice de Kaitz no Brasil

A análise internacional mostra que o salário mínimo brasileiro ocupa posição relativamente elevada quando comparado ao salário mediano. No entanto, essa comparação ainda trata o país como uma única unidade. No caso brasileiro, esse é apenas o ponto de partida. Como o salário mínimo é definido nacionalmente, o mesmo valor legal se aplica a mercados de trabalho estaduais muito distintos em termos de produtividade, composição setorial, estrutura ocupacional, formalização e distribuição de rendimentos.

Por isso, a análise doméstica requer observar não apenas o nível agregado do índice de Kaitz, mas também sua trajetória no tempo e sua heterogeneidade territorial. O índice de Kaitz permite medir a intensidade relativa do salário mínimo em cada mercado local: quanto maior seu valor, maior a proximidade entre o piso nacional e a estrutura salarial da Unidade da Federação. Como discutido no Capítulo 4, a medida principal é o salário mínimo como proporção do salário mediano; a razão em relação ao salário médio é utilizada como indicador complementar.

A sequência desta seção segue essa lógica. Primeiro, apresentamos a evolução das duas versões

Figura 5.3. Evolução do Índice de Kaitz em países selecionados (1960 - 2022)



Notas: Figura retirada de Dube e Lindner (2024). O gráfico apresenta a razão entre o salário mínimo e o salário médio, isto é, o índice de Kaitz, para países selecionados.

do índice de Kaitz no Brasil. Em seguida, analisamos sua distribuição territorial, mostrando como a intensidade relativa do salário mínimo varia entre Unidades da Federação.

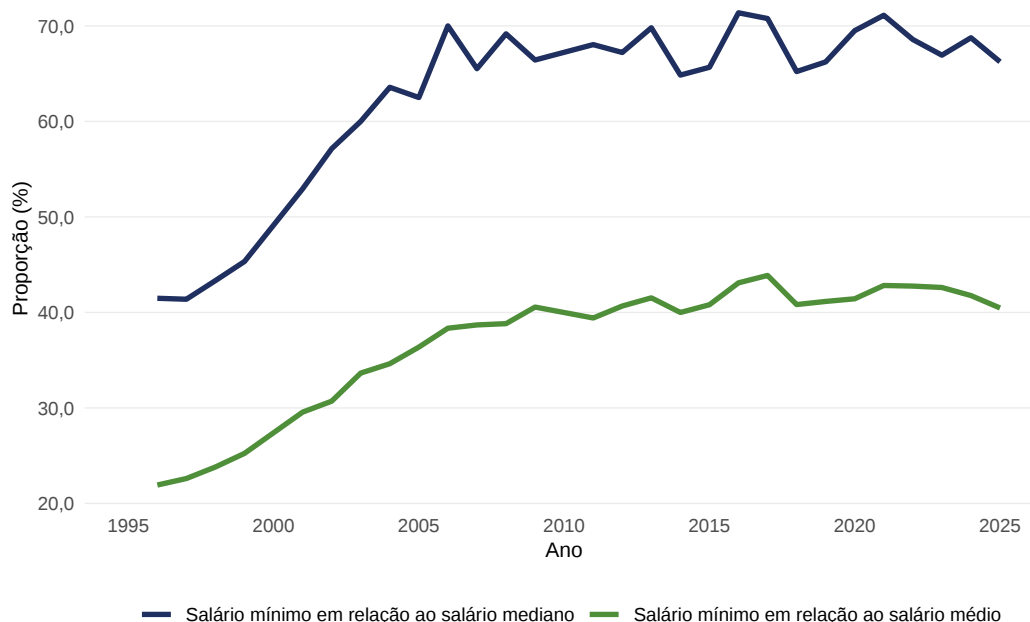
A. Evolução do índice de Kaitz no Brasil. A Figura 5.4 apresenta a evolução das duas versões do índice de Kaitz utilizadas no relatório: o salário mínimo como proporção do salário médio e o salário mínimo como proporção do salário mediano. A leitura conjunta dessas séries permite comparar a posição do piso em relação à remuneração média da economia e ao rendimento do trabalhador típico.

A série do índice de Kaitz mediano permanece sistematicamente acima da série baseada no salário médio. Esse padrão é esperado em uma distribuição salarial assimétrica, na qual a média é puxada para cima pelos rendimentos mais elevados. Em termos substantivos, isso significa que o salário mínimo está mais próximo do trabalhador típico do que a comparação com a média sugeriria.

A evolução temporal do indicador também evidencia a forte transformação ocorrida entre os anos 1990 e 2000. Nesse período, a valorização real do salário mínimo aproximou de forma expressiva o piso nacional da estrutura salarial brasileira, elevando tanto a razão em relação ao salário médio quanto a razão em relação ao salário mediano. Em termos aproximados, o índice de Kaitz mediano sai de patamar próximo a 40% em meados dos anos 1990 e alcança cerca de 70% ao fim dos anos 2000, enquanto a razão em relação ao salário médio passa de aproximadamente 20% para 40% no mesmo intervalo. Esse movimento é especialmente relevante porque mostra que o aumento da importância relativa do salário mínimo não decorreu apenas de mudanças nominais no piso, mas de sua maior proximidade em relação aos rendimentos efetivamente observados no mercado de trabalho.

Após esse período de elevação mais intensa, as séries passam a apresentar maior estabilidade relativa. Embora existam oscilações ao longo dos anos, o piso permanece persistentemente próximo

Figura 5.4. Evolução do índice de Kaitz no Brasil (1996 - 2025)



Notas: Elaboração dos autores com base nos microdados da PNAD de 1996 a 2011 e PNAD Contínua de 2012 a 2025. A figura apresenta a evolução do salário mínimo em relação ao salário médio e do salário mínimo em relação ao salário mediano.

do salário mediano. Essa persistência reforça a interpretação do salário mínimo como referência importante para a base e para o centro inferior da distribuição de rendimentos.

Ao mesmo tempo, a série nacional deve ser interpretada com cautela. O agregado brasileiro combina mercados de trabalho estaduais muito distintos. Em alguns estados, o salário mínimo está relativamente distante da remuneração típica; em outros, aproxima-se fortemente do salário mediano. Por isso, a análise da evolução nacional precisa ser complementada por uma leitura territorial do índice de Kaitz.

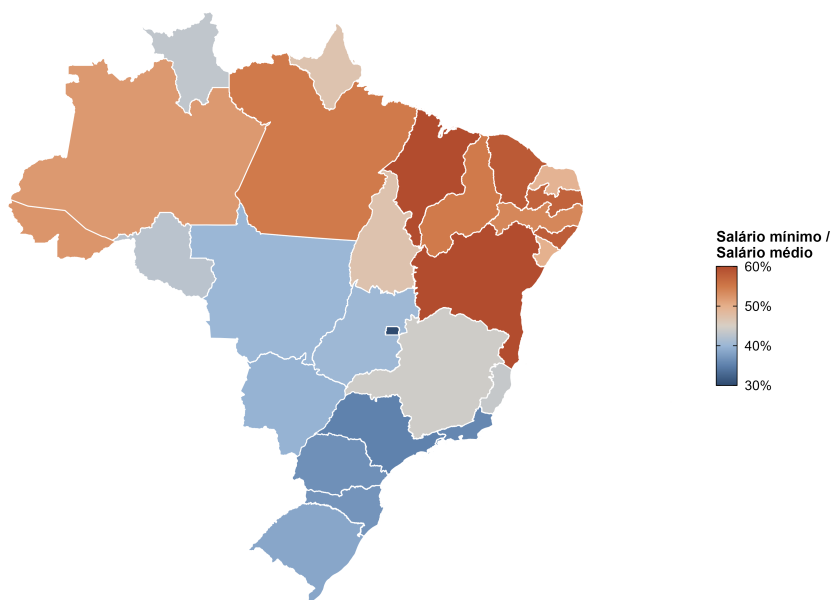
B. Heterogeneidade territorial do índice de Kaitz. A Figura 5.5 apresenta a distribuição territorial do índice de Kaitz em 2025, medido pelo salário mínimo como proporção do salário médio e do salário mediano em cada Unidade da Federação. Como o salário mínimo é nacional, as diferenças entre estados decorrem das distribuições salariais locais. Em outras palavras, os mapas mostram onde o mesmo piso legal se encontra mais próximo ou mais distante dos rendimentos praticados no mercado de trabalho.

A leitura territorial é clara. Os estados do Norte e do Nordeste tendem a apresentar valores mais elevados do índice de Kaitz, enquanto estados do Sul, do Sudeste e parte do Centro-Oeste exibem valores menores. Esse padrão indica que o salário mínimo nacional se encontra relativamente mais próximo da estrutura salarial das regiões menos remuneradas do país. Assim, embora o valor legal do piso seja uniforme, sua intensidade econômica varia de maneira substantiva no território.

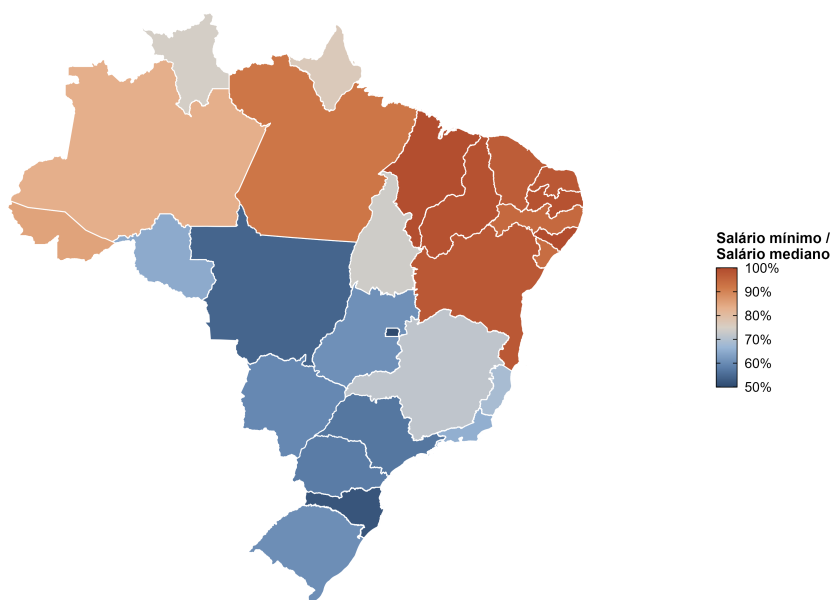
A versão baseada no salário mediano evidencia de forma mais direta essa heterogeneidade. Em vários estados do Norte e do Nordeste, o salário mínimo representa parcela elevada do salário mediano, sugerindo que o piso se aproxima do rendimento recebido pelo trabalhador típico. Já em



Figura 5.5. Heterogeneidade territorial do índice de Kaitz (2025)



(a) Salário mínimo em relação ao salário médio



(b) Salário mínimo em relação ao salário mediano

Notas: Elaboração dos autores com base nos microdados da PNAD Contínua de 2025. O painel (a) apresenta o salário mínimo como proporção do salário médio de cada Unidade da Federação. O painel (b) apresenta o salário mínimo como proporção do salário mediano de cada Unidade da Federação. Os valores correspondentes a cada Unidade da Federação são apresentados na Tabela A.1, no Anexo A.



estados com salários medianos mais altos, o mesmo salário mínimo representa fração menor da remuneração típica, reduzindo sua intensidade relativa.

Os valores apresentados no Anexo A ajudam a dimensionar essa heterogeneidade. Em 2025, o índice de Kaitz mediano alcança 100% em Alagoas e Maranhão e fica muito próximo desse patamar em Paraíba e Piauí, ambos com 99%, Rio Grande do Norte e Bahia, com 98%, e Ceará, com 97%. Esses valores indicam que, nesses estados, o salário mínimo se aproxima fortemente do salário mediano local. No extremo oposto, Distrito Federal, com 49%, Santa Catarina, com 52%, Mato Grosso, com 54%, São Paulo, com 57%, e Paraná, com 58%, apresentam os menores valores do indicador, sugerindo que o piso nacional se encontra mais distante da remuneração típica nesses mercados.

A leitura pelo salário médio aponta padrão semelhante, mas com percentuais sistematicamente menores. Em 2025, os maiores valores aparecem em Maranhão, com 63%, Bahia, com 60%, Alagoas e Ceará, ambos com 58%, e Paraíba, com 57%. Já os menores valores são observados no Distrito Federal, com 23%, São Paulo, com 35%, Paraná e Rio de Janeiro, ambos com 36%, e Santa Catarina, com 37%. A diferença entre as duas medidas reforça a importância da mediana: como o salário médio é mais influenciado pelos rendimentos elevados, especialmente nos mercados mais desiguais, ele tende a reduzir o valor do índice de Kaitz em comparação com a medida baseada no salário mediano.

A comparação entre os dois mapas também é informativa. A razão entre salário mínimo e salário médio tende a ser menor do que a razão entre salário mínimo e salário mediano, pois o salário médio é mais sensível aos rendimentos elevados. Em mercados de trabalho mais desiguais, essa diferença pode ser particularmente relevante. Por esse motivo, o índice de Kaitz mediano é especialmente adequado para captar a proximidade entre o piso e o trabalhador típico, enquanto o índice baseado na média funciona como indicador complementar.

Esses resultados mostram que o índice de Kaitz é espacialmente desigual no Brasil. A uniformidade nacional do salário mínimo convive com mercados locais muito diferentes. Em estados onde os salários típicos são mais baixos, o piso nacional ocupa posição mais alta na distribuição e tende a ser uma referência mais intensa para a estrutura salarial. Em estados onde a remuneração típica é mais elevada, o mesmo piso exerce menor intensidade relativa.

Essa heterogeneidade territorial é uma das principais contribuições descritivas do indicador. O índice de Kaitz permite observar que uma política nacional uniforme pode ter intensidade econômica distinta entre Unidades da Federação. Um valor mais elevado do indicador não deve ser lido, isoladamente, como evidência de efeito do salário mínimo sobre o mercado de trabalho local, mas como sinal de maior proximidade entre o piso nacional e a estrutura salarial observada naquele território.



6. CONCLUSÃO

Este relatório sistematizou as principais evidências nacionais e internacionais sobre os efeitos do salário mínimo e examinou suas implicações para o Brasil. A literatura mostra que o piso salarial pode desempenhar papel importante na elevação dos rendimentos dos trabalhadores de baixa remuneração e na redução da desigualdade salarial, com efeitos positivos sobre a pobreza em determinados contextos. Esses benefícios, contudo, não são automáticos nem independentes das condições econômicas. Os impactos sobre emprego, informalidade, produtividade, preços e lucratividade dependem da intensidade do piso, da estrutura produtiva, do grau de poder de mercado das firmas e das diferentes margens de ajuste disponíveis.

No Brasil, essa avaliação é particularmente complexa. Além de funcionar como piso do mercado de trabalho formal, o salário mínimo influencia rendimentos informais e serve de referência para benefícios previdenciários e assistenciais. Ao mesmo tempo, um único valor nacional é aplicado a mercados de trabalho com níveis muito distintos de salários, produtividade e informalidade. Dessa forma, a política combina amplo alcance distributivo com possíveis efeitos heterogêneos sobre a formalização, o emprego, a dinâmica das firmas e as contas públicas. A análise do salário mínimo brasileiro deve, portanto, considerar conjuntamente seus benefícios sociais, seus efeitos sobre o funcionamento do mercado de trabalho e suas consequências fiscais.

Os resultados apresentados reforçam a importância de avaliar o salário mínimo não apenas por seu valor em si, mas também por sua posição na distribuição de salários. A série histórica apresentada mostra que a valorização do piso aproximou o salário mínimo do rendimento típico do trabalhador brasileiro. Na comparação internacional baseada no salário mediano, o Brasil apresenta o sexto maior índice de Kaitz entre os países analisados. A análise subnacional revela heterogeneidade ainda mais expressiva: em 2025, em algumas Unidades da Federação, o salário mínimo correspondia à totalidade do salário mediano, enquanto, em outras, representava uma proporção consideravelmente menor. Esses resultados mostram que o mesmo piso nacional possui intensidade econômica muito distinta entre os mercados locais de trabalho.

Nesse contexto, o índice de Kaitz constitui um instrumento útil para monitorar a evolução e a incidência relativa do salário mínimo no país. Sua incorporação ao debate público pode contribuir para que reajustes futuros sejam avaliados à luz da distribuição salarial, da produtividade, da informalidade e da capacidade de adaptação dos diferentes mercados de trabalho. A política de valorização do salário mínimo deve ser acompanhada de medidas complementares que promovam produtividade, qualificação, formalização e proteção focalizada das famílias de baixa renda, além de considerar seus efeitos sobre a sustentabilidade fiscal. Mais do que buscar uma regra baseada apenas na evolução do valor real do piso, o desafio consiste em preservar seus ganhos distributivos sem ignorar a elevada heterogeneidade regional e produtiva da economia brasileira.



REFERÊNCIAS

- Afonso, L. E., Pereda, P. C., Giambiagi, F., & Franco, S. (2011). O Salário Mínimo como Instrumento de Combate à Pobreza Extrema: Estariam Esgotados seus Efeitos? *Economia Aplicada*, 15(4), 559–593.
- Alvarez, J., Benguria, F., Engbom, N., & Moser, C. (2018). Firms and the Decline in Earnings Inequality in Brazil. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 10(1), 149–189.
- Autor, D. H., Manning, A., & Smith, C. L. (2016). The Contribution of the Minimum Wage to US Wage Inequality over Three Decades: A Reassessment. *American Economic Journal: Applied Economics*, 8(1), 58–99.
- Badaoui, E., Strobl, E., & Walsh, F. (2022). Productivity, Non-Compliance and the Minimum Wage. *Journal of Development Economics*, 155, 102778.
- Bauer, T. K., Kluve, J., Schaffner, S., & Schmidt, C. M. (2009). Fiscal Effects of Minimum Wages: An Analysis for Germany. *German Economic Review*, 10(2), 224–242.
- Bijos, P. (2026). Desindexação de despesas frente ao salário mínimo. Em M. Mendes, F. Veloso & V. Botelho (Ed.), *Caminhos do Desenvolvimento: Estabilizar, Crescer, Incluir, Volume 1 – Reformas Fiscais* (pp. 39–42). Centro de Debate de Políticas Públicas (CDPP).
- Bosch, M., & Manacorda, M. (2010). Minimum Wages and Earnings Inequality in Urban Mexico. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), 128–149.
- Card, D., & Krueger, A. B. (1994). Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania. *The American Economic Review*, 84(4), 772–793.
- Cengiz, D., Dube, A., Lindner, A., & Zipperer, B. (2019). The Effect of Minimum Wages on Low-Wage Jobs. *Quarterly Journal of Economics*, 134(3), 1405–1454.
- Coviello, D., Deserranno, E., & Persico, N. (2022). Minimum Wage and Individual Worker Productivity. *Journal of Political Economy Microeconomics*, 1(1), 1–32.
- Dedecca, C. S., Rosandiski, E. N., Barbieri, C. V., & Jungbluth, A. (2006). Salário Mínimo, Benefício Previdenciário e as Famílias de Baixa Renda. *Revista Brasileira de Estudos de População*, 23(2), 317–329.
- Derenoncourt, E., Gerard, F., Lagos, L., & Montialoux, C. (2025, novembro). *Minimum Wages and Informality* (NBER Working Paper N. 34445). National Bureau of Economic Research.
- Draca, M., Machin, S., & Van Reenen, J. (2011). Minimum Wages and Firm Profitability. *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(1), 129–151.
- Dube, A. (2019a). Minimum Wages and the Distribution of Family Incomes. *American Economic Journal: Applied Economics*, 11(4), 268–304.

- Dube, A. (2019b, novembro). *Impacts of Minimum Wages: Review of the International Evidence* (Report). HM Treasury. London.
- (2026, maio). *Labor Market Effects of California's \$20 Fast-Food Minimum Wage* (NBER Working Paper N. 35171). National Bureau of Economic Research.
- Dube, A., & Lindner, A. (2024). Minimum Wages in the 21st Century. Em C. Dustmann & T. Lemieux (Ed.), *Handbook of Labor Economics* (pp. 261–383, Vol. 5). Elsevier.
- Dube, A., Lester, T. W., & Reich, M. (2010). Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties. *Review of Economics and Statistics*, 92(4), 945–964.
- Dustmann, C., Lindner, A., Schönberg, U., Umkehrer, M., & vom Berge, P. (2022). Reallocation Effects of the Minimum Wage. *Quarterly Journal of Economics*, 137(1), 267–328.
- Engbom, N., & Moser, C. (2022). Earnings Inequality and the Minimum Wage: Evidence from Brazil. *American Economic Review*, 112(12), 3803–3847.
- Fajnzylber, P. (2001). *Minimum Wage Effects Throughout the Wage Distribution: Evidence from Brazil's Formal and Informal Sectors* (Texto para Discussão N. 151). CEDEPLAR, Universidade Federal de Minas Gerais.
- Firpo, S., & Portella, A. (2025). Declining Wage Inequality in Developing Countries: The Case of Brazil. *Journal of Economic Literature*, 63(3), 875–915.
- Foguel, M. N., Ramos, L., & Carneiro, F. G. (2015). *The Impacts of the Minimum Wage on the Labor Market, Poverty and Fiscal Budget in Brazil* (Discussion Paper N. 1056a). Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Giambiagi, F., & Tafner, P. (2024). *A reforma inacabada: o futuro da Previdência Social no Brasil* (1ª ed.). Alta Books.
- Gindling, T. H., & Terrell, K. (2005). The Effect of Minimum Wages on Actual Wages in Formal and Informal Sectors in Costa Rica. *World Development*, 33(11), 1905–1921.
- (2009). Minimum Wages, Wages and Employment in Various Sectors in Honduras. *Labour Economics*, 16(3), 291–303.
- Haanwinckel, D. (2026, junho). *Does Regional Variation in Wage Levels Identify the Effects of a National Minimum Wage?* (NBER Working Paper N. 35298). National Bureau of Economic Research.
- Haanwinckel, D., & Soares, R. R. (2021). Workforce Composition, Productivity, and Labour Regulations in a Compensating Differentials Theory of Informality. *The Review of Economic Studies*, 88(6), 2970–3010.
- Hälbig, M., Mertens, M., & Müller, S. (2024). *Minimum Wages, Productivity, and Reallocation* (IZA Discussion Paper N. 16160). IZA Institute of Labor Economics.
- Harasztosi, P., & Lindner, A. (2019). Who Pays for the Minimum Wage? *American Economic Review*, 109(8), 2693–2727.
- IFI. (2019, julho 10). *Simulação do Impacto da PEC 6/2019 sobre as Despesas do RPPS dos Servidores Cíveis da União* (Estudo Especial N. 10). Instituição Fiscal Independente (IFI), Senado Federal. Brasília.
- (2023, abril). Governo central tem superávit primário de R\$ 43,9 bilhões acumulado em 12 meses até março, mas o resultado primário poderá se tornar negativo ainda em 2023, alerta IFI.
- (2025, junho). *Relatório de Acompanhamento Fiscal: O estrangulamento fiscal no centro do debate* (Relatório de Acompanhamento Fiscal N. 101). Instituição Fiscal Independente (IFI), Senado Federal.

- IFI. (2026, maio). *Relatório de Acompanhamento Fiscal* (Relatório de Acompanhamento Fiscal N. 112). Instituição Fiscal Independente (IFI), Senado Federal.
- Jardim, E., Long, M. C., Plotnick, R., van Inwegen, E., Vigdor, J., & Wething, H. (2022). Minimum-Wage Increases and Low-Wage Employment: Evidence from Seattle. *American Economic Journal: Economic Policy*, 14(2), 263–314.
- Ku, H. (2020). *Does Minimum Wage Increase Labor Productivity? Evidence from Piece Rate Workers* (IZA Discussion Paper N. 13369). IZA Institute of Labor Economics.
- Lee, D. S. (1999). Wage Inequality in the United States During the 1980s: Rising Dispersion or Falling Minimum Wage? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 977–1023.
- Lemos, S. (2004). *The Effects of the Minimum Wage in the Formal and Informal Sectors in Brazil* (IZA Discussion Paper N. 1089). IZA.
- (2009). Minimum Wage Effects in a Developing Country. *Labour Economics*, 16(2), 224–237.
- Luduvica, A. V., Moraes, M., & Sollaci, A. (2024). *Minimum Wage, Business Dynamism, and the Life Cycle of Firms* (IDB Working Paper Series). Inter-American Development Bank.
- MaCurdy, T. (2015). How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor? *Journal of Political Economy*, 123(2), 497–545.
- Meghir, C., Narita, R., & Robin, J.-M. (2015). Wages and Informality in Developing Countries. *American Economic Review*, 105(4), 1509–1546.
- Neri, M., & Giambiagi, F. (2000). *Previdência Social e Salário Mínimo: O que se Pode Fazer, Respeitando a Restrição Orçamentária?* (Texto para Discussão N. 78). Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- Neri, M., Gonzaga, G., & Camargo, J. M. (2001). Salário Mínimo, “Efeito-Farol” e Pobreza. *Revista de Economia Política*, 21(2), 263–276.
- Neumark, D., & Rodriguez-Lopez, A. (2026, junho). *Modern Difference-in-Differences, Same Old Answer: What Event-Study Estimates Really Tell Us About the Effects of Minimum Wages on Jobs* (rel. técn.).
- Neumark, D., & Wascher, W. (2000). Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania: Comment. *American Economic Review*, 90(5), 1362–1396.
- (2002). Do Minimum Wages Fight Poverty? *Economic Inquiry*, 40(3), 315–333.
- Neumark, D., Cunningham, W., & Siga, L. (2006). The Effects of the Minimum Wage in Brazil on the Distribution of Family Incomes: 1996–2001. *Journal of Development Economics*, 80(1), 136–159.
- Paim, P., & Este, M. d. G. M. (2005). O salário mínimo no Brasil – uma história de “altos e baixos”. Em *Salário mínimo : uma história de luta* (13-27). Senado Federal, Gabinete do Senador Paulo Paim.
- Parente, R. M., Brotherhood, L., & Iachan, F. S. (2025). Minimum Wages, Inequality, and the Informal Sector.
- Pérez Pérez, J. (2020). The Minimum Wage in Formal and Informal Sectors: Evidence from an Inflation Shock. *World Development*, 133, 104999.
- Riley, R., & Rosazza Bondibene, C. (2017). Raising the Standard: Minimum Wages and Firm Productivity. *Labour Economics*, 44, 27–50.



- Saltiel, F., & Urzúa, S. (2022). Does an Increasing Minimum Wage Reduce Formal Sector Employment? Evidence from Brazil. *Economic Development and Cultural Change*, 70(4), 1465–1510.
- Sanches, M. (2023). Os Efeitos de uma Política de Valorização do Salário Mínimo sobre Variáveis Macroeconômicas. *Nova Economia*, 33(2), 389–419.
- Sotomayor, O. J. (2021). Can the Minimum Wage Reduce Poverty and Inequality in the Developing World? Evidence from Brazil. *World Development*, 138, 105182.
- STN/MF. (2025). *Anexo de Riscos Fiscais* (Anexo V – Projeto de Lei de Diretrizes Orçamentárias). Secretaria do Tesouro Nacional, Ministério da Fazenda.
- Tafner, P., & Giambiagi, F. (Ed.). (2007). *Previdência no Brasil: debates, dilemas e escolhas*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.
- Tonin, M. (2011). Minimum Wage and Tax Evasion: Theory and Evidence. *Journal of Public Economics*, 95(11–12), 1635–1651.
- Ulyssea, G. (2006). *Efeitos do Salário Mínimo Sobre o Mercado de Trabalho Brasileiro* (Texto para Discussão N. 1168). Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.



ANEXO A. ÍNDICE DE KAITZ POR UNIDADE DA FEDERAÇÃO

Tabela A.1. Índice de Kaitz por Unidade da Federação, 2025

Região	Unidade da Federação	SM / salário mediano	SM / salário médio
NE	Alagoas	100%	58%
NE	Maranhão	100%	63%
NE	Paraíba	99%	57%
NE	Piauí	99%	55%
NE	Bahia	98%	60%
NE	Rio Grande do Norte	98%	49%
NE	Ceará	97%	58%
NE	Pernambuco	95%	54%
NE	Sergipe	94%	50%
N	Pará	92%	55%
N	Acre	85%	52%
N	Amazonas	83%	52%
N	Amapá	77%	47%
N	Roraima	74%	43%
N	Tocantins	74%	47%
SE	Minas Gerais	72%	44%
SE	Espírito Santo	69%	43%
SE	Rio de Janeiro	66%	36%
N	Rondônia	65%	43%
CO	Goiás	61%	40%
CO	Mato Grosso do Sul	60%	40%
S	Rio Grande do Sul	60%	39%
S	Paraná	58%	36%
SE	São Paulo	57%	35%
CO	Mato Grosso	54%	40%
S	Santa Catarina	52%	37%
CO	Distrito Federal	49%	23%

Notas: Elaboração dos autores com base nos microdados da PNAD Contínua de 2025. A tabela apresenta o salário mínimo como proporção do salário mediano e do salário médio em cada Unidade da Federação. Valores arredondados para o percentual inteiro mais próximo.