

Valor do ticket: veja se você paga o ideal para os seus colaboradores!

A oferta de benefícios é uma estratégia importante para as empresas. Contudo, ela deve ser planejada com cuidado para não gerar insatisfações. Sendo assim, é necessário avaliar bem o valor do ticket.

Essa é uma forma de melhorar a qualidade de vida dos colaboradores e diferenciar seu negócio dos concorrentes. Porém, a verba depositada mensalmente deve ser suficiente para arcar com a alimentação dos profissionais.

Quer descobrir se o valor do ticket que você está pagando condiz com o contexto em que sua empresa está inserida e também com a expectativa dos funcionários? Então, continue a leitura e confira mais informações a respeito deste tema!

Qual a importância dos benefícios empresariais?

Os benefícios empresariais são significativos para os resultados da companhia, pois influenciam na motivação e no engajamento da equipe, além de serem um diferencial para a atração de talentos.

Outro ponto é que alguns desses itens contribuem diretamente com a qualidade de vida e o bem-estar dos trabalhadores, a exemplo do plano de saúde, vale-alimentação e [vale-refeição](#). Ao estar com a saúde e a disposição em dia, a tendência é que o colaborador seja ainda mais produtivo.

Por que acertar o valor do ticket é importante?

Uma boa alimentação é fator essencial para o desempenho dos profissionais. Afinal, esse fator interfere em aspectos cognitivos, como a atenção e a concentração — tão necessários ao exercício de diversas funções. É, portanto, fundamental que o valor do ticket seja suficiente para garantir isso.

No mais, um ticket bem ajustado ajuda a reduzir o absenteísmo, que é a métrica pela qual as empresas acompanham a quantidade de ausências dos colaboradores no trabalho, seja por faltas ou atrasos, independentemente da justificativa. A boa alimentação interfere na quantidade de afastamentos por doença, ao longo do ano. Isso sem falar na redução dos custos com planos de saúde com coparticipação.

Por fim, quanto melhor for o pacote de benefícios da empresa, maiores as chances de ela ser promovida pelos funcionários que já fazem parte do quadro, o que contribui para uma boa imagem, perante o público externo. Diante de todos esses pontos, fica nítida a importância de se oferecer um benefício com valor adequado aos colaboradores, não é mesmo? Portanto, não se esqueça de levar todos esses fatores em conta para calcular o valor do ticket.

Como encontrar o valor do ticket ideal?

Antes de estipular o valor ideal do ticket, é preciso analisar uma série de critérios para aplicar uma estratégia acertada:

- orçamento da empresa para arcar com esse benefício;
- características da empresa e realidade dos trabalhadores (cidade, bairro, região);
- práticas dos concorrentes;
- desejo dos colaboradores, manifesto por meio dos acordos coletivos.

Além disso, a empresa deve definir se será um ticket alimentação ou refeição, visto que os benefícios

são distintos. O primeiro é utilizado para compras de alimentos em mercados, quitandas etc. Já o vale-refeição é utilizado para a aquisição de pratos prontos em restaurantes, lanchonetes e outros.

Considere o impacto financeiro

Um dos principais pontos para se estabelecer o valor do ticket é avaliar os impactos financeiros da oferta do benefício aos colaboradores, por se tratar de um item não obrigatório, de acordo com a [CLT](#). Porém, ao optar por oferecer meios para a alimentação, sua empresa pode aderir ao PAT — Programa de Alimentação do Trabalhador — e conseguir dedução de até 4% no imposto de renda devido.

Toda essa engenharia financeira deve ser analisada. Caso a sua empresa opte por aderir ao [PAT](#), não é permitido haver distinção de tratamento entre os funcionários. Ou seja, o mesmo valor deve ser pago a todos, não importando o cargo que ocupem.

Já quando não se participa do programa, o entendimento da justiça é que há a possibilidade de disponibilizar valores diferentes entre contratados com níveis de cargos distintos, ou então, para colaboradores com o mesmo cargo, mas que atuem em localidades geográficas diferentes.

Vale destacar que todas essas questões precisam ser acertadas com os representantes dos trabalhadores — normalmente, os sindicatos — e registradas nos acordos de convenção coletiva. Outro ponto é que a empresa pode [descontar um percentual do salário dos colaboradores](#), até o limite de 20%, relacionado ao benefício de alimentação. Essa estratégia é aplicada por muitas companhias, evitando que o ticket seja considerado parte do salário.

Analise as características do negócio e o perfil dos colaboradores

Também é necessário levar em conta o local onde a empresa está sediada. Por exemplo, se o valor do ticket refeição for baixo, mas o prédio ficar em uma área nobre da cidade, em que só estão disponíveis restaurantes caros, tal fato pode inviabilizar a utilização do benefício.

Mesmo que, hoje em dia, muitos estabelecimentos aceitem o pagamento por ticket para pedidos por delivery — o que permite pedir a refeição em locais mais afastados — é preciso analisar a praticidade e a utilidade do benefício para toda a equipe: para quem pretende se alimentar na empresa, em um restaurante, ou mesmo, para quem está em [home office](#).

É fundamental fazer uma análise cuidadosa do negócio e do perfil da equipe, antes de tomar uma decisão. A ABBT, Associação Brasileira das Empresas de Benefícios ao Trabalhador, tem a Pesquisa Preço Médio, que pode ajudar a conhecer o valor gasto com refeições em diferentes regiões do país.

Conheça a estratégia dos concorrentes

Caso os seus concorrentes tenham políticas agressivas, oferecendo vales altos, com o objetivo de atrair e reter talentos, é importante analisar se a estratégia condiz com a realidade do seu negócio. Faz sentido aumentar o valor com intenção de disputar? Procure entender se essa é uma prática isolada ou associada a outras.

Nesse caso, torna-se fundamental compreender os anseios dos colaboradores. Um ticket atrativo é um instrumento significativo na captação de profissionais no mercado, bem como na motivação e no engajamento dos colaboradores atuais.

Como oferecer esse benefício?

Além de descobrir como definir o valor do ticket, é necessário avaliar a melhor forma de oferecê-lo. Não

é recomendado disponibilizar o montante em dinheiro, pois você não terá garantias de que a verba será utilizada para alimentação. A principal alternativa para isso é o cartão magnético, que é aceito em inúmeros estabelecimentos e ainda permite fazer pedidos de refeição por delivery.

Há algumas empresas no mercado que oferecem essa tecnologia. Porém, antes de escolher a melhor, verifique se a rede credenciada é adequada ao perfil dos seus colaboradores. Outra dica é contar com um fornecedor para fazer a gestão do benefício. Assim, você pode focar a atuação da sua equipe de RH em atividades estratégicas para o [desenvolvimento do time e do negócio](#).

O apoio de um fornecedor especializado será positivo para ter relatórios de utilização do benefício, atualização dos créditos nos cartões, ajustes em caso de férias ou licenças, suspensão diante de demissões, suporte aos colaboradores, se eles tiverem problemas com o vale, entre outras situações.

Estabelecer um patamar ideal para o valor do ticket pode ser um grande desafio para os profissionais de Recursos Humanos. Contudo, o processo deve ser feito de forma adequada, pois, como vimos, interfere diretamente na produtividade dos colaboradores e no sucesso do negócio.

Gostou do artigo e precisa de um fornecedor para o gerenciamento dos benefícios da sua empresa? Nós podemos ajudar! [Entre em contato](#).