

UNIVERSIDADE SAGRADO CORAÇÃO

GUILHERME FIGUEIREDO STRONGREN

**ANÁLISE DA PREFERÊNCIA DO MÉTODO DE
RECEBIMENTO DO BENEFÍCIO DO FUNCIONÁRIO:
A CONTABILIDADE MENTAL DA PREFERÊNCIA DE
CONSUMO**

BAURU
2013

GUILHERME FIGUEIREDO STRONGREN

**ANÁLISE DA PREFERÊNCIA DO MÉTODO DE
RECEBIMENTO DO BENEFÍCIO DO FUNCIONÁRIO:
A CONTABILIDADE MENTAL DA PREFERÊNCIA DE
CONSUMO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas como parte dos requisitos para obtenção do título de bacharel em Administração, sob orientação do Prof. Me. Marco Aurélio dos Santos.

BAURU
2013

S924a

Strongren, Guilherme Figueiredo

Análise da preferência do método de recebimento do benefício do funcionário: a contabilidade mental da preferência de consumo / Guilherme Figueiredo Strongren -- 2013.

33f. : il.

Orientador: Prof. Me. Marco Aurélio dos Santos.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade do Sagrado Coração – Bauru – SP.

1. Benefícios. 2. Cesta básica. 3. Remuneração. 4. Teoria dos prospectos. 5. Contabilidade mental. I. Santos, Marco Aurélio dos.
II. Título.

GUILHERME FIGUEIREDO STRONGREN

**ANÁLISE DA PREFERÊNCIA DO MÉTODO DE RECEBIMENTO DO
BENEFÍCIO DO FUNCIONÁRIO:
A CONTABILIDADE MENTAL DA PREFERÊNCIA DE CONSUMO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas da Universidade Sagrado Coração como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Administração sob orientação do Prof. Me. Marco Aurélio dos Santos.

Banca examinadora:

Prof. Me. Marco Aurélio dos Santos
Universidade do Sagrado Coração

Prof. Me. Marcelo Fodra
Universidade do Sagrado Coração

Prof. Carlos Alberto Alves Neves
Universidade do Sagrado Coração

Bauru, 12 de dezembro de 2013.

Dedico esse trabalho aos meus pais, Waldemar e Leilane, que sempre me apoiaram e motivaram para seguir meus objetivos sem ter medo de errar.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que compartilharam da minha vida acadêmica até esse momento, entre eles os professores das instituições que passei, alguns dos quais marcam minha vida desde a infância e alguns dos quais continuaram a marcar a minha vida mesmo fora das salas de aula.

Também não posso esquecer dos meus pais e meu irmão, pessoas fundamentais na minha vida que sempre me apoiaram e me deram a estrutura para ser o que sou hoje, foram meus exemplos de ética e postura social, me deram todas as chances que eu quis na vida, quando quis me desprender pude, quando precisei de ajuda deram e quando precisar novamente saberei que vão estar comigo.

Gostaria de agradecer em especial o Prof. Carlos Alberto Neves um dos principais responsáveis por me ensinar e fazer aprender as ciências exatas tanto no ensino fundamental como na graduação, a Prof^a. Débora Pistori por me dar fundamentação teórica da minha área de atuação profissional, Prof. Marcelo Fodra que foi fundamental no meu conhecimento financeiro e o meu orientador Prof. Marco Aurélio dos Santos por me mostrar teorias, métodos e práticas que eu não conhecia além do essencial auxílio nesse trabalho.

Agradeço também a minha família, os meus avós que foram sempre um exemplo de homem e conduta, meus tios e primos que mesmo nem sempre estando perto fazem parte da minha pessoa.

meus Amigos, que por mais que eu me ausente e as vezes me relacione mais de maneira profissional me entendem como se fossem da família.

E as pessoas que já foram contempladas nos itens anteriores mas tiveram uma pequena mão nesse trabalho, meu avô Juca sempre esteve por perto e me acolhendo nos momentos difíceis e felizes, mesmo quando não concorda com meu jeito, a minha prima Ana que foi a primeira a sofrer com as minhas maquinações sobre teorias econômicas, a Annelize que sempre esteve preocupada com meu trabalho, o Fernando que quando estava mais perto sempre esteve disposto a ouvir exatas mesmo sem ser da sua área e minha mãe, parceira, presente e mesmo com todos os seus problemas sempre esteve interessada nos meus.

"E não é por desestimular a riqueza que acabarás com a pobreza." (Abraham Lincoln)

RESUMO

A remuneração do trabalho é parte crucial e em alguns casos o principal meio de realização profissional, porém existem vários tipos de remuneração que podem variar o valor final de recebimento. Além do salário um dos principais meios de remuneração são os benefícios que englobam o vale-transporte, vale-alimentação e cesta básica, existem variações da forma de recebimento desses demais meios de remuneração que podem influenciar a quantidade de valor recebido pelo trabalhador. Nesse estudo é analisado por meio da contabilidade mental o sistema preferido do trabalhador e qual o possível valor econômico atribuído a essa escolha e ainda se essa é a forma preferível economicamente. Ainda que a teoria dos prospectos e a contabilidade mental possa explicar uma possível preferência por um determinado meio menos vantajoso temos que saber qual o motivo dessa escolha e as variáveis que afetam o trabalhador e a empresa. Com isso esperamos abrir caminho para uma área de estudo sobre a liberdade de escolha da remuneração, a lógica que afeta a opção das empresas e dos empregados e também quais as possíveis perdas financeiras.

Palavras-chave: Benefícios. Cesta Básica. Remuneração. Teoria dos Prospectos. Contabilidade Mental.

ABSTRACT

Remuneration of work is crucial and, in some cases, the main means to professional achievement, but there are several types of compensation that may vary the final value received. In addition to salary, a major means of compensation are benefits that comprehend vouchers, food vouchers and Market baskets, there are variations in the way of receiving such other means of compensation that may influence the amount of value received by the worker. Through mental accounting, this study analyzes workers preferred systems, what is the potential economic value assigned to that choice and even if, economically, it is the preferable way. Although the prospects theory and mental accounting can explain a possible preference for particular less advantageous means we have to discover this choice's reasons and the variables that affect the worker and the company . With this, we hope to pave the way for a studying area on the freedom of payment choices, the logic that affects the choices of enterprises and employees and also what are the possible financial losses.

Keywords: Benefits . Market Basket . Remuneration. Prospect Theory . Mental Accounting .

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 Contextualização do Trabalho.	9
1.2 Problema de Pesquisa.....	11
1.3 Objetivos de Pesquisa.....	11
1.3.1 Objetivo Geral.....	12
1.3.2 Objetivos Específicos	12
1.4 Justificativa.	13
2 REVISÃO DE LITERATURA.	14
2.1 Mental Accounting e Processo de Formação de Valor.	14
2.2 Formação de Valor para o consumidor.	16
3 METODOLOGIA	19
3.1 Modelo de Pesquisa Aplicado.....	19
3.2 Abrangência do Estudo.	21
3.3 Estruturação do Questionário.....	22
4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	23
5 CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS	29
APÊNDICE A – Descrição	31

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TRABALHO

Percebe-se que existe uma perda financeira no principal método de pagamento (cartão de benefícios) dos trabalhadores de empresas de mão de obra, verificamos também que existem diferentes formas de recebimento desse benefício nas mais variadas atividades laborais, ao comparar os métodos de pagamento do mesmo em relação a outras atividades percebemos que ainda existem empresas que pagam na forma de cesta física, fica exposto também que as diferenças no método e na utilização do recebimento se acentuam conforme o passar do tempo da convenção coletiva onde a cesta física se torna mais útil e abrangente para os itens básicos como arroz e feijão, em geral os demais itens, devido a qualidade não suficiente, tem de ser suprido de outra forma, o cartão de benefícios inverte essa tendência devido sua capacidade de escolha e a questão econômica por trás dessa constatação estava o fato de pessoas que tendem a ter remuneração menor trabalham na área de prestação de serviços de mão de obra comparativamente a trabalhadores de outros setores.

Percebemos também que onde existe uma mão de obra mais bem remunerada, gerando uma maior renda média por pessoa da família, o pagamento em cesta básica física se torna indiferente devido a maior capacidade de compra e exigência de maior qualidade dos produtos, e o inverso nas famílias com renda menor devido a necessidade de controle dos gastos.

Focamos nosso estudo na preferência do método de recebimento do benefício da cesta básica e se esse é o melhor em termos econômicos no grupo analisado com diferentes métodos, impactos e prioridades no tipo de benefício.

Na legislação trabalhista (CLT) não existe indicação para o fornecimento de benefícios aos empregados, porém em muitos casos os acordos coletivos de categoria colocam essas cláusulas, aqui estudaremos o benefício de cesta básica que em geral pode ser fornecido em diversas formas, sendo mais comum o pagamento em cesta de alimentos com um determinado peso e com qualidade mínima exigida e em cartão de benefícios.

A opção pelo método de recebimento tem variáveis comportamentais que vão influenciar essa decisão e conseqüentemente afetam a decisão econômica do trabalhador, afetando positiva ou negativamente na sua escolha.

Ao analisar a forma mais rentável financeiramente ao trabalhador e sua opção de preferência no método de recebimento verificamos quão racional pode ser essa perda ou ganho.

Ao permitir que a escolha seja feita pelo empregador existe uma tendência a se fornecer o benefício em cartão (os mais conhecidos são: sodexso, visa-vale, sorocred entre outros) pois, o mesmo não é impactado pela inflação dos alimentos, e o seu valor é constante durante todo o período de vigência da convenção coletiva.

No caso do pagamento em cesta básica de alimentos os preços sofrem variações mensais, para mais ou para menos, que são arcados única e exclusivamente pelo empregador, o IPC (índice de preços ao consumidor) medido pela Fundação de Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) revela uma variação no preço dos alimentos de 12,62% para o período de janeiro de 2012 a janeiro 2013.

Com isso temos o fator econômico fazendo pressão para que o empregador utilize a forma mais benéfica a ele, repassando ao empregado a absorção da inflação que consome parte do seu benefício.

No ponto de vista empresarial, onde se tem o viés financeiro como principal item de decisão, a pessoa jurídica se torna mais racional ao analisar os custos e possibilidades de perdas dos variados meios de pagamento do benefício que podem afetá-lo de diferentes formas.

Temos para isso que com a teoria econômica tradicional, onde o trabalhador tenderia a sempre preferir o benefício em cesta básica de alimentos, pois ele teria um "poder de compra" igual por todo o período, o que pode ser desmentido pela teoria dos prospectos e pela contabilidade mental em que ele preferiria ter seu poder diminuído em troca da liberdade de escolha dos produtos a serem comprados com aquele determinado valor.

Abordaremos as questões que impactam no cotidiano do trabalhador, no ambiente financeiro e se o mesmo reconhece ou não os benefícios e os impactos que essa forma de recebimento pode trazer.

Gerando a hipótese de que o trabalhador não sente a perda do poder de compra como algo que influencie sua decisão de compra ou se ele realmente prefere manter a quantidade de alimentos e não ter a opção de escolha conforme sua necessidade. Além de perceber as formas de recebimento como semelhantes ou se diferem na sua percepção da preferência de compra.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

É reconhecido que existe prejuízo no recebimento do benefício da cesta básica na forma de cartão de benefícios, nesse método o trabalhador recebe um valor fixo e constante durante toda a abrangência da determinada convenção coletiva, no caso do recebimento em cesta física, em que os alimentos vem em *natura*, a empresa arca com as variações de mercado do preço dos alimentos.

Devido as variadas formas de recebimento permitido pelas convenções coletivas e tendo em vista que as possibilidades de recebimento permitem uma perda financeira para alguma das partes envolvidas. Tentamos analisar se o funcionário, que no caso não tem poder de decisão, analisa a situação apresentada a ele da melhor maneira econômica com comparativo a sua capacidade econômica e influência dessa perda na sua remuneração geral.

Esse trabalho tenta explicar e responder alguns pontos essenciais para a relação laboral e na forma de percepção do benefício pelos empregados **como qual a preferência do empregado em relação ao método de fornecimento do seu benefício? Quais itens tem maior valor para ele em relação ao método de recebimento? O que influência essa sua decisão?**

1.3 OBJETIVOS DE PESQUISA

A variável econômica de pura análise de valor mais vantajoso pode não explicar a preferência do trabalhador por um determinado método de recebimento do benefício.

A forma que gera mais benefícios financeiros aos funcionários é a da cesta de alimentos física. Nesse método de recebimento o trabalhador recebe a mesma quantia de alimento todos os meses em que durarem a convenção coletiva da categoria. Nos demais métodos analisados o próprio funcionário arca com o impacto da inflação mensal sobre os produtos da cesta recebendo um valor fixo nesse mesmo período.

Como também é verificada a condição financeira e de nível de escolaridade poderemos verificar se a escolha de um método menos vantajoso esteja ligado com a quantidade de instrução acadêmica do entrevistado ou até se ele reconhece essa perda naturalmente e por estar em situação econômica mais sensível prefere o tipo de menor impacto financeiro para ele.

Temos então a necessidade de verificar e apresentar resultados que possam explicar essa possível tendência em não preferir o melhor resultado econômico.

1.3.1 Objetivo geral

Verificar se o método de recebimento do benefício entregue ao funcionário é o de sua preferência e se ele é o melhor economicamente tanto para ele como para o empregador, além de perceber a influência da teoria dos prospectos e da contabilidade mental na sua decisão sem influência de referência de preços.

Ao analisar a preferência do trabalhador conseguiremos verificar se sua compra é racional ou ele simplesmente se motiva através da comodidade e preferência não econômica.

É objetivo do trabalho verificar se essa opção teoricamente errada no sentido financeiro influencia na percepção do funcionário conforme sua condição social e acadêmica.

1.3.2 Objetivos específicos

Em geral os sindicatos trabalham com dois tipos de pagamento desse benefício, o fornecimento da cesta com peso mínimo, em muitos casos detalhando algumas especificidades de determinados produtos e exigindo um mínimo de qualidade a produtos e similares, ou o pagamento de um valor fixo mensal.

Algumas empresas tem mais vantagens no pagamento da cesta no cartão de benefícios, nas empresas que utilizamos como base, 3 prestadoras de terceirização de mão de obra e 1 da área administrativa de jornais e revistas, as empresas com funcionários externos, onde a grande maioria dos funcionários trabalham fora do escritório da empresa, o cartão traz a praticidade de não ter de distribuir a cesta física entre todos os funcionários que geraria um custo maior do que as taxas de carregamento cobrados pelas empresas fornecedoras de cartão convênio, já as empresas de foco administrativo tem todos os seus funcionários trabalhando em um mesmo local o que faz com que não se tenha o custo do transporte (a fornecedora da cesta básica leva até o escritório do cliente e o próprio funcionário retira a cesta), e logicamente os custos administrativos do carregamento do cartão benefício.

Esse trabalho de conclusão de curso tem como objetivo verificar se a influência econômica está diretamente ligada a preferência do sistema de recebimento dos benefícios obrigatórios fornecidos pelos empregadores.

Ao verificar as preferências e se ela realmente é a mais vantajosa, teremos os motivos dessa escolha e se sua percepção do método de compra ou a vantagem financeira que faz com que essa opção tenha sido escolhida.

Quantificar a possível perda financeira e tentar traçar os motivos que fazem que mesmo essa barreira econômica se tornasse mais viável ou se simplesmente o fator de escolha ser do empregador força o empregado a se sujeitar a esse método.

1.4 JUSTIFICATIVA

Esse trabalho tem como objetivo iniciar um meio de pesquisa onde a percepção dos trabalhadores pode prejudicá-los financeiramente por meio de escolhas potencialmente prejudiciais mesmo em um ambiente de poder de escolha do método de recebimento.

O poder de escolha do método de recebimento mesmo sendo feito pela empresa muitas vezes leva em consideração a preferência de seus funcionários pensando, logicamente, no retorno de satisfação do mesmo e na aplicação dessa satisfação no trabalho, porém verificaremos se essa escolha é a melhor para ele no ponto de vista econômico e quais os meios que o influenciam para essa escolha.

Com isso teremos alguns pontos que possam permear a opção desses trabalhadores e se a opção é indiferente dentro de seu orçamento, o que faria que ele não a considerasse ou simplesmente seria "enganado" por convicções errôneas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 MENTAL ACCOUTING E PROCESSO DE FORMAÇÃO DE VALOR

A contabilidade mental utiliza os métodos de escolha como parâmetros para definir a escolha do usuário, contestando o método tradicional de mercado perfeito, onde existe a lógica perfeita de mercado em que o comprador sempre irá escolher o que é de melhor economicamente para si. A contabilidade mental vem como meio de estudo que tenta apontar as motivações do usuário a comprar produtos menos vantajosos economicamente e que suprem suas perspectivas pessoais.

Contudo, as teorias das Finanças Modernas passaram a ser questionadas após descobertas empíricas de que existiam ilusões cognitivas e vieses de comportamento nas decisões financeiras, contrariando a idéia de que o agente econômico era perfeitamente racional. Nasciam as Finanças Comportamentais. (LEONE; GUIMARÃES, 2012, p. 140).

Temos também a Teoria de Prospectos de Tversky e Kahneman do ano de 1979 que explica o método de compra do comprador através da utilização de atalhos para a compreensão dos valores não focam o resultado final de riqueza adquirido, mas sim em comparação a um ponto de referência desmentindo as teorias normativas de métodos de escolha, como dizem Berger e Pessali (2010) em seu artigo A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no *mainstream*: um prospecto Lakatoseano: "Por fim, a teoria de perspectiva assume que os indivíduos não determinam o valor de uma escolha de acordo com os possíveis estados finais de riqueza, mas sim em comparação a um ponto de referência."

Embora a informação comparativa de preços possa ajudar o consumidor a colocar um valor na oferta que lhe é transmitida e possa resultar em economias significativas de tempo, dinheiro e esforço de busca, essa mesma informação pode também mascarar e criar percepções enganosas sobre a qualidade da transação. (ÁVILA; FIGUEIREDO, 2009).

Com isso temos o objetivo desse trabalho em verificar se a percepção dos empregados em relação ao tipo de benefício por eles recebido é o economicamente mais vantajoso.

O comportamento humano é influenciado por diversos aspectos psicológicos que podem distorcer a identificação e a percepção dos fatos. Isso leva a uma decisão baseada em julgamentos individuais, nos quais a racionalidade imposta pela teoria da utilidade espetada pode não ser obedecida. (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006).

Temos nessas teorias os fundamentos para a tomada de decisão para escolha de um determinado produto, no caso desses estudos, a preferência por um determinado tipo de recebimento de benefício trabalhista.

Segundo Macedo, Souza e Fontes (2009):

Assume-se que o ser humano tem limitações próprias que o impedem de realizar decisões com plena consciência, operando somente dentro de parâmetros limitados pelo seu próprio raciocínio. Isto pode limitar escolhas ótimas julgadas pelo modelo racional, fazendo com que o decisor se satisfaça com escolhas satisfatórias.

Tendo isso como parâmetro, o mesmo método pode ser reaplicado nas escolhas econômicas em geral, não somente na decisão de compra, e as mesmas distorções seriam criadas pela motivação não financeira da decisão de escolha do benefício causando perdas financeiras, muitas vezes, não esperada pelo consumidor.

Ao visualizar a problemática do sistema de pagamento do benefício ao funcionário temos a intervenção do empregador que é o ente com poder real de decisão do método, porém essa pessoa jurídica provida de menor influência de padrões sociais tem condição de examinar a situação de uma maneira mais otimizada e benéfica para si, assim com dizem Aguiar e Frazatti (2013):

Quando um peso maior é atribuído aos efeitos financeiro de curto prazo, esse tipo de comportamento é denominado de miopia, impaciência ou outros termos que designam uma preferência pelo consumo imediato dos benefícios decorrentes de uma decisão; por outro lado, quando um peso maior é atribuído aos efeitos financeiros de longo prazo, essa preferência é denominada de hiperopia, paciência ou outros termos, refletindo uma preferência por postergar o consumo dos benefícios decorrentes de uma decisão.

Ao analisar essa fundamentação temporal conseguimos extrair posicionamentos de ambos os entes envolvidos no nosso estudo, a empresa tem a capacidade de analisar qual o sistema mais benéfico para si e no âmbito do método de pagamento da cesta podendo constatar financeira qual o melhor sistema e se for o caso mudar afim de ter melhores retornos, já analisando pelo viés do funcionário a tomada de decisão sobre o melhor método para ele é feita com base na sua experiência e preferências muitas vezes de forma impaciente sem analisar os fatos com seus respectivos benefícios e perdas.

Foi percebido também que a aplicação da teoria dos prospectos mesmo quando realizada com o publico brasileiro em geral não se analisa os fatores de nível educacional e

social dos pesquisados, assim como fizeram Ávila, Figueiredo e Castro (2009) no seu trabalho *Contabilidade mental e mudanças em preços: um estudo experimental*:

Este estudo, entretanto, vai além da replicação de estudos anteriores e estende a pesquisa para incluir nível de escolaridade como uma variável que pode mediar o impacto da maneira de apresentar informações comparativas de preço sobre as percepções do consumidor. A hipótese de que essa variável pode ser relevante nas pesquisas sobre contabilidade mental surgiu durante a fase-piloto do experimento, conforme será discutido adiante.

2.2 FORMAÇÃO DE VALOR PARA O CONSUMIDOR

O valor nada mais é que a percepção da pessoa sobre algo que está sendo analisado, o valor para consumidor é como ele tem e usa os benefícios gerados a partir de uma compra. Os afetos humanos traduz o objetivo do consumo, O produto é frio e subjetivo, não é ele o objetivo da compra, e sim o significado que ele gera, de como ele é percebido e interpretado pelo consumidor. (AFINITO; TORRES, 2012).

O estudo de formação de valores é destinado a entender como se forma a consciência e capacidade do comprador e perceber o benefício que o custo do item a ser comprado consegue expressar.

Este autor defende que os valores funcionam como um padrão de juízo, justificam a ação e são adquiridos através da sua socialização, ou seja, através da experiência do indivíduo. assim valores individuais estariam organizados conforme as motivações ou objetivos, podendo ser mensurado, inicialmente, através de instrumento de pesquisa Inventários de Valores de Schwart - SVS (Schwartz, 1992) e, posteriormente aprimorado, no Questionário de Perfis de Valores (PQV) (Schwartz, Lehmann, Burgess e Harris, 2001; Schqartz, Melech, Lehmann e roccas, 1999). (CAMPOS; PORTO, 2010)

Nesse estudos a percepção do valor para o trabalhador será percebido conforme a sua posição no sistema de recebimento do benefício, que imaginamos, não será a mais benéfica economicamente a ele, porém, alguns fatores como a comodidade e liberdade de escolha acarretará nessa decisão em que se percebe que o valor não necessariamente esteja ligado a função financeira e sim a perspectiva recebida pelo trabalhador.

A crescente convergência de pesquisas das ciências econômicas, psicologia, sociologia e antropologia para o estudo do consumo confirmam a centralidade exercida por esse fenômeno na determinação da realidade econômica contemporânea. Um dos resultados importantes é que, ao contrário do que a economia clássica e alguns textos mais tradicionais de

marketing enfatizam, o Homo Economicus, o maximizador de utilidade, não toma decisões para sua vida de maneira estritamente racional. (Macedo; Souza; Fontes, 2009).

Com isso percebemos que a economia não se faz somente pela opção do item mais benéfico para o comprador e tem influências que impactam a decisão fazendo com que escolhas racionalmente erradas se tornem muito comuns a ponto de se analisar os valores percebidos pelos compradores que influenciam essa decisão "errada".

Temos também o impacto do método de valorização dos ganhos e perdas pelo consumidor, nesse ponto a influência de um ponto de referência pode alterar a sua perspectiva ao analisar se aquela compra é vantajosa ou não.

Outra relevante contribuição consiste na demonstração de que as pessoas valorizam mais os ganhos e perdas do que o valor final. tal fato decorre primeiramente do fato das pessoas utilizarem um parâmetro inicial para mensurarem seus ganhos ou perdas. conhecido como *anchoring*, as pessoas partem deste valor inicial para avaliar os possíveis resultados. o parâmetro inicial ou *anchor* muitas vezes é fornecido na formulação do *framing* do próprio problema. Assim, o modo e a forma de apresentação da situação também tornam-se determinantes na hora dos agente tomarem decisões frente ao risco. *Anchoring* e *framing* são dois aspectos cognitivos inicialmente apresentados por Kahneman e Tversky em 1974, os quais aparecem como premissas na literatura de *behavioral finance* até hoje. (Teixeira, 2009)

Apesar da grande importância dos estudos de Kahneman e Tversky na área da contabilidade mental e da teoria dos prospectos, esse item de comparação não foi fornecido ao entrevistado a fim de permear a sua real intenção de preferência e não o influenciá-lo de maneira em que se identifique a perda ou se perceba os ganhos. Trabalhos de aplicação da teoria dos prospectos já foram repetidos com sucesso no Brasil, portanto essa influência foi desconsiderado desse estudo.

O envolvimento do marketing também é altamente necessário na influência do valor percebido pelo consumidor, a teoria dos prospectos e a contabilidade mental são largamente usadas pelas empresas para influenciar a decisão de compra causando muitas vezes o erro do cliente na análise econômica, assim com dizem Alfinito e Torres (2012)

É importante destacar que, com a recente estabilização e emergência econômica do Brasil, atreladas ao processo de globalização sem precedentes, muitas oportunidades surgiram, mas também trouxeram ameaças aos gestores de *marketing*, como destacam Gammoh, Koh e Okoroafo (2011). Com a maior concorrência, as organizações são impelidas a apresentar vantagens competitivas em relação aos concorrentes, já que precisam de um bom posicionamento no mercado. Nesse cenário, aquelas que conseguirem essa diferenciação sobreviverão mais facilmente que as demais. Obviamente que se posicionar só é possível quando existe a conexão do posicionamento desejado para a marca ou para o produto, com a percepção, os valores e os desejos ou anseios já existentes nas mentes do público-alvo. Assim, o Micc torna-se ferramenta importante para o mercado, uma vez que permite a avaliação de relações entre variáveis psicossociológicas e a escolha do consumidor, possibilitando decisões mais precisas e melhor planejamento empresarial.

3 METODOLOGIA

3.1 Modelo de Pesquisa Aplicado

"[...] o método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo - conhecimentos válidos e verdadeiros -, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista." (MARCONI; LAKATOS, 2003).

Hoje, apesar de ser uma nova ciência, a teoria dos prospectos e a contabilidade mental são estudadas nos ramos de Marketing e do mercado financeiro e pouco interligada com situações de opções do mercado de trabalho e de seu impacto econômico no ambiente de trabalho.

Conforme Marconi e Lakatos (2003), foi utilizada observação direta extensiva, utilizando a técnica de questionário. Foi aplicado um questionário com perguntas de resposta fechadas e abertas para serem tabuladas de forma aleatória entre elas, agrupando os resultados de cada pergunta e não as comparando diretamente com o indivíduo que a respondeu e sim com a média da amostra analisada.

Nessa pesquisa utilizamos o método qualitativo, nesse método de pesquisa conseguimos observar a preferência não referenciada do objeto desejado, dentro de um público específico e controlado.

A partir desse estudo tentaremos verificar se existe lógica econômica na escolha do trabalhador ou se ele simplesmente escolhe conforme a sua preferência pessoal.

Esse foi o método escolhido devido à sua compreensão mais fácil, ao trabalharmos com um público que a princípio tende a uma baixa escolaridade tornaria mais simples a sua análise do ambiente econômico de forma direta e objetiva e que só foram utilizadas alternativas abertas onde existe mais de dois meios de resposta que não se correlacionam.

Para isso verificaremos o impacto desse benefício na remuneração do trabalhador e quais as vantagens econômicas trazidas pelo recebimento da cesta física e se a sua percepção estará em formalidade com esses benefícios.

Foram utilizados funcionários de 4 categorias de trabalho em quantidades aleatórias da seguinte forma:

categoria	asseio e conservação	vigilância	condôminios	jornais e revistas
função	agente de limpeza	vigilante	faxineira	administrativo
piso salarial da categoria	R\$ 755,00	R\$ 1.085,01	R\$ 952,17	R\$ 698,00
forma de recebimento	cartão de benefícios	cartão de benefícios	cartão de benefícios	cesta física
sindicato funcional	SETHBR	SINDICATO DOS VIGILANTES	SETHBR	SINDADM
valor do benefício	R\$ 74,88	R\$ 85,59	R\$ 175,00	R\$ 98,00

Figura 1 - Relação de categoria, função, piso salarial, forma de recebimento, sindicato funcional e valor do benefício - 2013.

Fonte: Brasil (2013).

Nota: Adaptado pelo autor.

Foi utilizada a base de Janeiro de 2013.

Com isso temos uma gama de diferentes funções, salários e impactos financeiros na percepção do benefício na remuneração total do funcionário.

Essa divergência no tipo de função é necessária pois o impacto atinge de forma direta e objetiva a remuneração do funcionário como pode ser visto alguns exemplos abaixo:

Tabela 1 - Impacto do benefício.

função	Categoria	% do salário em relação ao mínimo nacional	impacto do benefício na remuneração total
Agente de limpeza	Asseio	1,11	9,92%
Faxineira	Condomínios	1,4	18,38%
Vigilante	Vigilância	1,6	7,89%
Funções administrativas	Jornais e revistas	1,03	14,04%

Fonte: Brasil (2013).
Nota: Adaptado pelo autor

No caso dos vigilantes estamos tratando ele como não sindicalizado devido a vantagem que o trabalhador ligado ao sindicato ter também o benefício de assistência médica hospitalar que em muitas empresas é convertido em incremento de uma cesta adicional de mesmo valor conforme cláusula oitava da referida convenção coletiva, foi utilizado dessa forma a não perceber um benefício adicional a todos os trabalhadores pois é sabido que nem todos se filiam a entidade laboral.

3.2 ABRANGÊNCIA DO ESTUDO

O estudo foi feito com 43 pessoas de forma aleatória entre 4 sindicatos funcionais diferentes sem percepção de influência de sexo, etária e escolaridade.

Foram usados sindicatos com métodos e impactos financeiros diferentes da cesta básica concedida ao trabalhador e que respondessem de forma a não serem influenciados pelos diferentes métodos de recebimentos.

Além da diferenciação sindical foi aberto a diferentes funções dentro de alguns sindicatos, onde existem diferentes remunerações porem não se aumenta a exigência de nível de escolaridade e os benefícios permanecem os mesmo, essa análise se torna importante para a verificação se o que influencia a escolha é realmente o método de recebimento ou ele pode variar conforme o impacto dele na remuneração total do trabalhador.

Como base de pesquisa em trabalhadores que recebem a cesta básica física foram utilizados os trabalhadores de setores administrativos de empresas proprietárias de jornais e revistas, esses trabalhadores tem um salário muito próxima do mínimo nacional e um significativo impacto da cesta na sua remuneração total. O perfil do trabalhador desse sindicato é de jovens recém inseridos no mercado de trabalho.

Já o sindicato de vigilantes tem o impacto do benefício da cesta básica variável devido aos demais benefícios fornecidos. O fornecimento do plano de saúde pode ser substituído por um aumento no valor da cesta básica, porém como a função base desse sindicato, a de vigilante, exige formação profissional e alguns requisitos básicos de escolaridade mínima, idade mínima de 21 anos e testes psicológicos, a relação do salário base com o mínimo nacional é superior a 1,5% fazendo com que a cesta básica impacte menos na remuneração

total, isso também é devido pela grande quantidade de benefícios laborais como o adicional de risco de vida, vale alimentação entre outros.

Os trabalhadores de asseio e de condomínios recebem a cesta conforme o seu sindicato de valores iguais porem o impacto do mesmo na remuneração total varia de acordo com a função pois foram analisados porteiros e agentes de limpeza na categoria de asseio e porteiros, faxineiras e zeladores na categoria de condomínios onde o valor do salário difere em cada função.

3.3 ESTRUTURAÇÃO DO QUESTIONÁRIO

O questionário é um simples questionamento do perfil do pesquisado além de informações econômicas e de sua preferência no método de recebimento da cesta básica fornecida obrigatoriamente pela empresa. É composto de 08 perguntas abertas e fechadas que são: idade; sexo (feminino; masculino); estado civil (solteiro; casado; viúvo; relacionamento estável); renda familiar (até R\$500,00; de R\$ 500,00 a R\$ 1.000,00; de R\$ 1.000,00 a R\$ 1.500,00; de R\$ 1.500,00 a R\$ 2.000,00; de R\$ 2.000,00 a R\$ 2.500,00; acima de R\$ 2.500,00); escolaridade (sem escolaridade; fundamental completo; médio incompleto; médio completo; superior incompleto; superior completo; pós-graduação (lato - Strictu Sensu)); qual sua preferência quanto ao método de auxílio refeição (vale-refeição-ticket; cesta de produtos; outro (especificar)); do item que você escolheu, quais são os fatores que influenciam na sua escolha (liberdade de escolha; custo-benefício; facilidade de utilização; variedade de utilização; produtos de qualidade; marcas mais interessantes; valor escolhido maior que o outro; quantidade de produtos; liberdade de utilização; outros (especifique)).

Com isso temos as informações necessárias para poder analisar o perfil de compra do entrevistado tomando como base estudos das teorias dos prospectos que verifica a escolha preferencial do individuo analisado varia de acordo com a sua percepção de ganho e perda.

4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Na pesquisa com 43 entrevistados os resultados obtidos foram dentro do esperado, tanto analisando o público quanto as suas respostas.

A média de idade dos entrevistados é de 37,67 anos, dos quais 23 eram mulheres e 20 homens, temos então uma boa média dentro da população geral do Brasil pois atingimos um número de mulheres um pouco maior que o de homens e de idade média baixa dentro do mercado de trabalho atual onde temos quase 100% de empregos. Verificasse a importância dessa baixa faixa etária devido a perspectiva de conhecimento da população analisada com o viés Brasileiro que tem historicamente um baixo nível de escolaridade que vem aumentando exponencialmente nos últimos anos.

De extrema importância na análise econômica verificamos que 46% dos entrevistados não se consideraram arrimo de família, 26% entes deram que são os principais responsáveis pelos rendimentos da família e 28% não responderam. Esse item sai do contexto devido ao alto índice de respostas em branco porém também conseguimos verificar que dos respondentes desse item 65% não se consideram o arrimo, mais uma vez comprovando a boa variação populacional de que os lares brasileiros tendem a ter melhor dividido a participação e influência econômica de 1 só membro da casa.

Sobre a renda per capita temos somente um respondente na faixa de até R\$500,00, o que demonstra que apesar da expectativa de um público de baixa renda temos somente uma pessoa que poderia estar em uma situação de pobreza. Temos também 1 entrevistado que não respondeu, porém 30% dos respondentes tem renda entre R\$1.000,00 e R\$1.500,00 e 28% entre 500 e 1.000,00 reais. 16% tem renda per capita maior de R\$2.500,00, 9% disseram ter renda entre 2.000,00 e 2.500,00 reais e 12% entre R\$1.500,00 e R\$ 2.000,00. Acredita-se que esse dado pode ser influenciado pela baixa faixa etária de alguns entrevistados o que pode ter afetado a renda por pessoa devido a não serem os principais fornecedores de renda da casa ou até por alguma confusão na interpretação errônea da questão de renda per capita e não de renda do indivíduo.

Sobre a escolaridade nenhum entrevistado diz não ter estudo, a maioria dos entrevistados (35%) disseram ter superior completo, porém 30% tem o ensino médio completo, 5% tem pós graduação e outros 5% tem o fundamental completo. 12% tem superior incompleto e 14% tem médio incompleto.

E por fim temos a principal pergunta do questionário que trata de qual a preferência do método de recebimento do benefício da cesta básica, nesse ponto tivemos um posicionamento

de acordo com o esperado no início da pesquisa onde 77% entrevistados preferiram a cesta recebida em cartão de benefícios, somente 14% preferiram o recebimento em cesta de alimentos e os outros 9% escolheram outro meio, desses todos escolheram o recebimento em dinheiro, o pagamento em dinheiro também é conhecido como o pagamento em holerite.

Com isso tivemos algumas surpresas porém a base principal do estudo correspondeu ao esperado em que a maioria preferiria o recebimento em cartão e que a faixa etária seria relativamente baixa, tivemos também algumas surpresas como o relativo alto índice de escolaridade e as respostas sobre a renda per capita.

Foi solicitado aos pesquisados que tem nos expusessem o motivo dessa escolha para podermos verificar os seus valores na aplicação desse benefício, nesse item houveram respostas abertas com mais de uma opção por respondente, tivemos a seguinte quantidade de respostas: A) liberdade de escolha: 24; B) custo-benefício: 04; C) Facilidade de utilização: 16; D) variedade de produtos: 10; E) produtos de qualidade: 00; F) marcas mais interessantes: 09; G) valor escolhido maior: 04; H) quantidade de produtos: 03; I) liberdade de utilização: 21 e J) outro: 00, com isso verificamos que as opções mais selecionadas foram exatamente as que trazem características do cartão de benefícios com destaque para a liberdade de escolha, liberdade de utilização e facilidade de utilização além do que 2 dos principais benefícios da cesta física ficam entre os menos escolhidos, sendo: custo-benefício e quantidade de produtos.

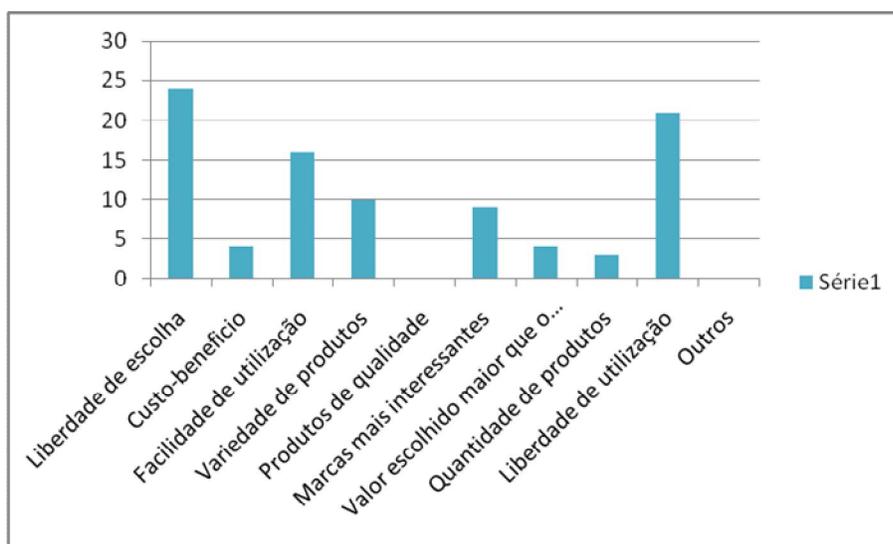


Figura 2 - Das influências de escolha.
Fonte: Elaborado pelo autor.

Com isso temos que os trabalhadores pesquisados em geral preferem o benefício recebido em cartão o que gera uma perda de 12,62% no acumulado do ano, essa perda gera no ano as perdas financeiras conforme tabela abaixo

Tabela 2 - Perdas causadas pela inflação.

Função	Benefício acumulado anual	Perda anual
Vigilante	R\$ 898,56	R\$ 113,39
Agente de limpeza	R\$ 1.027,08	R\$ 129,62
Faxineira	R\$ 2.100,00	R\$ 265,02
Atendente de telemarketing	R\$ 1.176,00	R\$ 148,41

Fonte: Brasil (2013).

Nota: Adaptado pelo autor

Com isso temos que ao utilizar o benefício em cartão o trabalhador ao longo do ano perderá praticamente um mês e meio do benefício o que não aconteceria em caso do recebimento em cesta física.

Utilizando o caso das faxineiras que exercem atividade laboral em condomínios essa perda significa 2,32% da sua remuneração anual onde se perde 12,62% dos 18,38% que representa esse seu benefício.

Nos setores onde o impacto do benefício na remuneração é menor temos a possibilidade de prever que o funcionário realmente prefira esse tipo de pagamento devido ao impacto menor e nesse momento teria lógica a não percepção da perda devida ao impacto mínimo causado financeiramente.

Mesmo assim em todas as situações que agregariam a percepção dos consumidores a teoria econômica tradicional não conseguiria explicar essa diferença onde o trabalhador prefere perder claramente o seu poder de compra para ter algum benefício intangível como a facilidade na compra e maior diversidade do poder de compra (tendo que esse benefício seria integralmente utilizado para a compra de produtos relativos a uma cesta básica), para tanto o uso da contabilidade mental é devido na explicação da percepção desse valor para o trabalhador.

A teoria dos prospectos tratando da percepção de perda e ganho também consegue perceber essa variação onde o trabalhador imagina que essa perda, se ele perceber, será menor comparando ao valor que ele tem em mente sobre os produtos que virão na cesta física. Como

na teoria de Kahneman e Tversky ao perceber a perda o indivíduo tende a ter aversão ao risco o que não ocorre no caso de perspectiva de ganho onde ele tenderia ao risco.

Percebemos que dos respondentes da questão sobre ser arrimo de família temos que 35% se consideram os principais responsáveis pela manutenção financeira do lar e como foi dito apenas 14% dos entrevistados preferiam o benefício na forma mais benéfica economicamente, esse fato se deve, provavelmente, a dois pontos cruciais que devem ser estudados futuramente: a falta de conhecimento econômico da perda em questão ou ao simples fato de ela ser ignorada pelos respondentes.

5 CONCLUSÃO

Acredita-se que com o público trabalhado e tendo em mente a qualidade do ensino econômico dado nas escolas básicas no Brasil, o pouco interesse da população em geral na área e que ainda temos uma estabilidade econômica recente as pessoas simplesmente não se atentam a essas perdas e simplesmente analisam fatos financeiros como a compra, a aplicação monetária e financiamento pela comodidade e não pelo resultado financeiro em análise.

É claro que nesse caso dos benefícios a opção é da empresa e ela tem mais capacidade de analisar qual é o melhor para ela financeira já que estamos falando de uma obrigação sindical e não de um ato espontâneo de solidariedade apesar de hoje já termos no Brasil mais empresas que procuram capacitar esses tipo de benefício como diferenciais a fim de ter maior estabilidade dos funcionários e preferência na escolha do trabalhador para essa empresa, algo largamente usado é utilizar algo obrigatório da maneira mais satisfatória para o empregado com o objetivo dele perceber isso como um diferencial da empresa para com seu funcionário e não como uma simples obrigação que ela cumpre.

Também que nesse caso parte da responsabilidade está com os sindicatos que permitem que a empresa escolha algo que altera significativamente a remuneração do trabalhador, nesse caso quando da discussão das normas da convenção coletiva poderia ser discutido entre sindicatos laborais e patronais a melhor forma de pagamento desse benefício e se possível até dar essa opção ao trabalhador, demonstrando os benefícios e prejuízos gerados pela determinada forma de pagamento.

É notável também que na cultura brasileira a reclamação e criação de movimentos no sentido de melhorias sociais são de certa forma discriminadas pela população em geral o que causa um certo conformismo na população que aceita que as legislações são criadas por quem tem esse dever e tem de ser seguidas e não contestadas o que novamente gera esse repouso em que estamos.

Na questão específica desses sindicatos utilizados acreditamos por exemplo que os trabalhadores de fornecimento de mão de obra, mesmo preferindo, teriam dificuldades em receber o benefício em forma de cesta física devido ao alto custo que isso geraria as empresas que com certeza seriam contra a essa forma, porém os trabalhadores de telemarketing ou demais trabalhadores que fazem seu trabalho em apenas um local deveriam ter a opção entre o método mais benéfico economicamente ou de maior atratividade.

Porém mais uma vez acredito que essa discussão só deve ocorrer devido ao alto nível de paternalidade do sistema judiciário do Brasil como um todo, em que se tenta proteger o

trabalhador a qualquer custo e se tem uma perda considerável na qualidade dos serviços em comparação com atividades correspondentes em países desenvolvidos, por exemplo, 13º salário, férias remuneradas e até o salário mínimo, enfim, os principais pontos de uma política econômica de liberalismo que não são respeitadas nas relações trabalhista. Temos também que devido ao recorrente erro da política social de curto prazo com objetivos meramente eleitoreiros faz com que não se tenha um investimento massivo em educação de qualidade, onde até nas escolas privadas o Brasil não dá suporte ao conhecimento e estudo econômico as suas crianças.

A própria comparação desse estudo com a teoria dos prospectos se torna um tanto quanto irrelevante devido ao simples fato dos entrevistados não terem a percepção econômica necessária para perceber se existe ou não perda ou ganho na comparação dos "ativos", partindo do princípio que a teoria de Kahneman e Tversky se concentra na aversão ou tendência ao risco essa análise é prejudicada pela falta de percepção se existe perda ou ganho com essa análise.

Tendo isso a contabilidade mental se torna o principal ponto de análise do estudo e que se comprova pelas análises que mostram que o trabalhador prefere um recebimento menos vantajoso financeiramente para poder ter alguns benefícios não percebidos com a pura análise econômica dos fatores em questão.

A questão crucial do trabalho é respondida de forma parcial, conseguimos perceber que **os trabalhadores preferem receber o benefício da cesta na forma de cartão de benefícios; eles realmente percebem melhor os benefícios gerados pelo cartão e sua decisão é influenciada, praticamente, somente por suas experiências pessoais e sem analisar os pontos econômicos da decisão.**

Porém algumas respostas não foram respondidas devido a pequena amplitude da pesquisa e a falta, proposital, de alguns itens que mediriam de melhor maneira os reais anseios da população estudada em relação ao método de recebimento.

Assumimos e reconhecemos que esse estudo é apenas um ponto de partida para a análise do método de recebimento de benefícios dos trabalhadores, deve-se aumentar a abrangências para mais variadas atividades laborais com uma análise de uma quantidade maior de benefícios podendo analisar também o método de recebimento do vale-alimentação, vale-transporte, recebimento e utilização de equipamentos de proteção individual entre outros, algumas características que são praticamente individuais das legislações brasileiras e que se tornam de imenso interesse das mais variadas atividades de serviços e produção.

REFERÊNCIAS

ALFINITO, S.; TORRES, C. V.; Modelo de influência cultural no consumo: uma proposta baseada em axiomas sociais. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, SP, v. 13, n. 5, p. 15-38, set./out. 2012. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1678-69712012000500002&lang=pt>. Acesso em: 26 nov. 2013.

MACEDO, M. A. S.; SOUZA, M. A. F.; FONTES, P. V. S. Analisa da influência da racionalidade limitada sobre o comportamento de compra. **Revista eletrônica de gestão organizacional**, Rio de Janeiro, set./dez. 2009.

TEIXEIRA, Aline Ruaro. **Behavioral finance**: uma análise introdutória quanto à aversão ao risco das mulheres na aplicação em ativos financeiros. 2009. 27 f. Monografia (Especialização em Finanças) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, 2009.

LEONE, R. J. G.; GUIMARÃES, T. C. O comportamento financeiro durante e após a crise financeira de 2008 sob a ótica da teoria dos prospectos. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, RJ, v. 17, n. 3, p. 140, set./dez. 2012.

Ávila, M. G.; Figueiredo, R. B.; Contabilidade Mental e mudanças em preços: um estudo experimental. **Revista Economia & Gestão**, Belo Horizonte, V. 09, n. 21, set/dez 2009.

Aguiar, A. B.; Frezatti, F.; Efeito direto e interativo do período de avaliação sobre a orientação temporal dos gestores. **Revista de Administração**, São Paulo, V. 48, n. 1, p. 67-79, jan/fev/mar 2013.

Campos, C. B.; Porto, J. B.; Escalas de valores pessoais. **Psico**, Porto Alegre, V. 41, n. 2, p. 208-213, abr/jun 2010.

Félix, Hugo André Rocha. **Escolha intertemporal**: virtudes e vícios em trocas monetárias. 2012. 52 f. Dissertação (Mestrado em) - ISPA Instituto Universitário, Lisboa, Portugal, 2012.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo, SP: Editora Atlas, 2003.

Kimura, H.; Basso, L. F. C.; Krauter, E.; Paradoxos em finanças: teoria modernas versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de empresas**. São Paulo, V. 46, n. 1. jan/mar 2006.

Berger, B.; Pessali, H. F.; A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no *mainstream*: um prospecto lakatoseano. **Revista de Economia Política**. V. 30, n. 2, p. 340 - 356, abr/jun 2010.

Medina, Suely Toguinha Neves. **Valores pessoais, crenças ambientais e comportamento ecológico em órgão público**. 2008. 78f. Dissertação (pós-graduação) - Universidade de Brasília, Brasília, 2008.

Botelho, D.; Santos, J. H. F.; Análise comparativa de preços: variáveis influentes na percepção de vantagem de compra. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, V. 12, n. 2, mar/abr 2011.

APÊNDICE A – DESCRIÇÃO

Prezado entrevistado:

O tempo de preenchimento de nosso questionário é curto, e agradecemos por sua participação.
 Nas perguntas, assinalar somente um item.

Muito obrigado!

Idade

Sexo M
 F

Estado Civil Solteiro (a)
 Casado (a)
 Viúvo (a)
 Rel. Estável

Arrimo de Família? Sim
 Não

Renda Familiar por pessoa

<input type="checkbox"/>	até 500,00
<input type="checkbox"/>	de 500,00 à 1000,00
<input type="checkbox"/>	de 1000,00 à 1500,00
<input type="checkbox"/>	de 1500,00 à 2000,00
<input type="checkbox"/>	de 2000,00 à 2500,00
<input type="checkbox"/>	acima de 2500,00

Escolaridade

<input type="checkbox"/>	Sem escolaridade
<input type="checkbox"/>	Fundamental completo
<input type="checkbox"/>	Médio Incompleto
<input type="checkbox"/>	Médio completo
<input type="checkbox"/>	Superior incompleto
<input type="checkbox"/>	Superior completo
<input type="checkbox"/>	Pós Graduação (Lato - Strictu Sensu)

Qual sua preferência quanto ao recebimento de auxílio refeição

Vale Refeição - Ticket
 Cesta de produtos
 Outros

Especifique

Do item que você escolheu, quais são os fatores que influenciam na sua escolha?

Liberdade de escolha
 Custo-benefício
 Facilidade de utilização
 Variedade de produtos
 Produtos de qualidade
 Marcas mais interessantes
 Valor escolhido maior que o outro
 Quantidade de produtos
 Liberdade de utilização
 Outros

a
 b
 c
 d
 e
 f
 g
 h
 i
 j

Especifique