

Por Alexandre Sammogini



Entidade que administra planos instituídos das seccionais da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) de oito estados, além de São Paulo, com mais de 50 mil participantes, a OABPrev-SP implantou um novo sistema de gestão de seu passivo. O novo sistema começou sua implementação a partir de 1 de setembro do ano passado e, segundo o Gerente Executivo da OABPrev-SP, César Eduardo Furuê, foi colocado em funcionamento em tempo considerado curto, em menos de 90 dias. Passados cinco meses, a OABPrev-SP avalia positivamente seu funcionamento, comentando como foi o processo desde a seleção do prestador de serviço até o momento atual.

A OABPrev-SP utilizava anteriormente um sistema de outra empresa, que acabou sendo incorporada por outra companhia. “O sistema foi ficando obsoleto, pois não estavam ocorrendo as devidas atualizações”, diz o gerente da entidade. Por isso, foi decidido que ele deveria ser trocado e, para isso, abriram um processo seletivo no primeiro semestre de 2021. O processo todo demorou 6 meses e contou com a participação de três fornecedores. A escolhida foi a MAG Gestão Previdenciária – pertencente ao Grupo MAG.

“Verificamos minuciosamente as condições de todos os concorrentes. Escolhemos aquele que mais agregava em termos de acesso às informações e segurança”, comenta César Furuê. De acordo com ele, a solução fornece um sistema completo de gestão do passivo, que inclui contabilidade, financeiro, arrecadação, folha, gerencial (relatórios). Ou seja, o sistema roda toda a operação de previdência.

Migração rápida – Um dos diferenciais que mais agradou aos gestores da entidade foi o curto período curto de migração, que ocorreu em menos de 90 dias. “Pensávamos que iria durar pelo menos 180 dias no mínimo, mas durou menos de 3 meses”, conta o gerente da OABPrev-SP.

Ele elenca como principais vantagens do novo sistema a maior disponibilidade de informações, a agilidade na produção de relatórios, o acesso rápido das informações pelos participantes, melhoria

na obtenção de documentos, entre outros. Os benefícios do novo sistema tem promovido também a melhoria no relacionamento, pois as informações e fluxos estão espelhados na área do participante.

Passado o período inicial após sua implantação, os próximos passos incluem o lançamento de um aplicativo para acessar o sistema. Também estão nos planos futuros realizar sua maior customização, para deixá-lo com a “cara” da EFPC e dos participantes

Prestador de serviço - Tatiana Cardoso, Diretora de Gestão Previdenciária da MAG, explica que o sistema oferecido para as EFPCs é uma ferramenta dentro do modelo de gestão do passivo. Ela pode ser contratada como solução integral ou por ser contratado em módulos - operação, contabilidade, etc.

O serviço começou a ser idealizado em 2016, quando a MAG percebeu que poderia atuar no segmento. O novo produto foi finalizado em meados de 2018 e a empresa começou a oferecê-lo no mercado em 2019. A Diretora da MAG esclarece que a empresa não atua no ramo de tecnologia, mas que acabou desenvolvendo uma solução para rodar o serviço de gestão do passivo.

Atualmente, são 8 EFPC que utilizam o serviço da MAG. Algumas delas são fundos dos servidores; outras são empresas do próprio grupo. Mais recentemente, a empresa foi contratada pela OABPrev-SC e o cliente mais recente foi a OABPrev-SP. Tatiana comenta que o sistema é capaz de agregar valor para seus clientes devido a alguns de seus elementos, como a estrutura na nuvem, a alocação dinâmica de recursos, o diferencial de custo, o aplicativo móvel, o dashboard gerencial, entre outros.

Mercado concentrado - AS EFPCs têm se deparado com o problema da concentração das soluções tecnológicas para a gestão do passivo em poucos fornecedores. O problema ocorreu porque a maior empresa do segmento acabou adquirindo várias de suas concorrentes - leia mais.

César Furuê defende que o mercado precisa evoluir em termos de opções de contratação desse tipo de sistema. “ Fizemos um processo de seleção que participaram só três concorrentes. Ainda é pouco. Precisamos de maior número de opções”, diz. Ele analisa que é um mercado ainda concentrado e espera que apareçam maior quantidade de fornecedores com serviços de qualidade.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 11.02.2022.