

Por Alexandre Sammogini



Vista como questão central na vida das entidades que buscam ganhar mercado, conforme indicou recente pesquisa da Abrapp que mostrou que mais de 70% das associadas gostariam de dispor de regras mais flexíveis, a “**Proposta de Modernização do PGA**” foi tema de palestra técnica da manhã desta quinta-feira (19), segundo dia do 44º CBPP. Todos os expositores convergiram no reconhecimento de que avançar nessa direção tornará as entidades fechadas de fato protagonistas, conquistando um grau de liberdade negocial que nunca tiveram antes.

O debate quanto à flexibilização ganhou força especialmente a partir de 2022, quando uma minuta elaborada por um Grupo de Trabalho do Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC) terminou não sendo apreciada. E ganhou maior sentido de urgência este ano, aproveitando a oportunidade criada pela revisão da regulação geral dos sistema, por conta do Decreto Presidencial 11.543/2023. O assunto se encontra neste momento no âmbito de uma nova subcomissão do GT revisor do regramento sob o qual funciona o sistema.

A flexibilização do uso dos recursos existentes no PGA é fundamental por variadas razões, mas é obrigatório citar que surgiu um novo argumento favorável há pouco mais de 1 mês. É que a possibilidade de remunerar agentes de comercialização e plataformas de distribuição pela venda de planos de benefícios se tornou clara na redação do artigo 182, parágrafo 2º, da Resolução Previc 23/2023. A verdade é que esse inegável avanço só será efetivo se o regramento tornar-se de fato de algum modo mais flexível. Afinal, os agentes comerciais que ajudaram a vender só poderão ser pagos com as sobras do fundo administrativo, constituídas a partir de 31/12/2017.

Atuaram como expositores no painel de hoje especialistas há muito tempo envolvidos com a temática, como Eduardo Lamers Assessor da Superintendência Geral da Abrapp e especialista UniAbrapp, Elizabete da Silva – Coordenadora da Comissão Técnica Nordeste de Contabilidade da Abrapp/Ancep, especialista UniAbrapp, Geraldo Assis Souza Jr – Secretário Executivo do Colégio de Contabilidade da Abrapp, Especialista UniAbrapp e da Ancep e Júlio Pasqualetto – Membro da Comissão Técnica Sul de Contabilidade Abrapp e conselheiro deliberativo da Ancep.

Entidade sabe o que é o melhor – Para Eduardo Lamers, quando se trata de lutar por uma participação no mercado não cabe pensar em planos e sim na entidade que os administra e que saberá encontrar o melhor para todos, combatendo um visão individual que só onera e traz complexidade. “Não podemos ficar na dependência dos restos encontrados no plano administrativo para investir e crescer”, observou.

Não se trata, disse, de transferir recursos para as entidades, basta reconhecê-las como gestoras dos planos, trazendo liberdade e reforço do poder decisório das diretorias e dos conselhos. Com isso serão abertos os caminhos para que os investimentos sejam feitos, propiciando a maximização dos recursos disponíveis.

Lamers lembrou que o tema da flexibilização foi identificado pelas associadas da Abrapp como um dos mais relevantes a serem debatidos pelo GT de revisão do regramento do sistema. “Esse tópico foi indicado como ponto de necessária alteração”, disse.

“Se a gente realmente quiser ter uma perspectiva de crescimento do sistema, um ciclo virtuoso das EFPC e da gestão dos planos, temos que quebrar paradigmas em relação ao status quo que existe hoje referente à legislação que trata de PGA e de fundos administrativos”, adicionou.

Eduardo Lamers defende o que seria, a seu ver, o início do desenho de um PGA flexível, totalmente solidário, incluindo o saldo atual do fundo administrativo; com o fim da participação do saldo do fundo administrativo nos planos previdenciários; e sem vínculo a tais planos.

Benefícios para todos os planos – Geraldo traçou um histórico até o PGA tomar o seu atual formato, passando pela obrigatoriedade (2009) da segregação dos recursos administrativos, apartados a partir daí dos planos previdenciários.

Disse que as entidades efetivamente precisam de tais recursos para investir em seu crescimento no mercado, algo que trará a seu ver benefícios para todos. Afinal, notou que planos que cedem recursos para investimento na criação de novos planos, encontrando-se todos sob a gestão de uma mesma entidade, irão ganhar no futuro através do compartilhamento dos resultados, a começar dos efeitos do ganho de escala sobre o custo administrativo.

“Tenho grande expectativa que a gente consiga avançar nessa questão, pois entendo ser extremamente importante para nossas entidades, justamente por estarem hoje engessadas para trabalhar com fomento, tentar prospectar novos planos e novos clientes, e isso precisa ser enfrentado”, disse Geraldo de Assis.

Enfrentando uma das questões controversas da discussão em curso, Geraldo observou que “queremos deixar claro que os recursos não pertencem às entidades, e sim aos planos, mas não teríamos a participação do fundo administrativo dentro de cada plano. Esse recurso ficaria dentro do PGA, e em alguma reorganização societária, seja por transferência de gerenciamento ou retirada de patrocínio dos planos, se calcularia a cota à parte do valor do fundo que pertence ao plano ou à patrocinadora”, explicou.

Entidades são sociedades – Júlio Pasqualetto entende que as entidades devem funcionar como sociedades e os planos que administram, seriam como seus sócios, especialmente no momento de investir, para crescer. Conseqüentemente, quando se ganha escala, são beneficiados todos os planos sob gestão. “Os fundos de pensão precisam se mexer, fazer estudos de viabilidade”, assinalou.

Com esse entendimento de que as EFPCs são empresas, afirmou que caso se conseguisse levar para o regulamento das entidades quais dos planos fazem parte dessa sociedade, se conseguiria ter definido a participação de cada um no “negócio”.

Anualmente, no momento da elaboração do orçamento se faria uma revisão. Havendo a implantação de um novo plano, este seria tratado pelos sócios como um investimento, só vindo a fazer parte da sociedade no futuro, quando alcançasse um fluxo positivo no PGA, esclarece Júlio.

O especialista explica que os critérios de rateio adotados atualmente, seja pelo número de participantes, pelo patrimônio, ou qualquer outro aprovado no orçamento, traz variação na reserva do fundo administrativo para mais ou para menos. Então, como existe essa subjetividade quanto à divisão dos recursos investidos, há uma dificuldade enorme para fechar a participação do fundo administrativo mensalmente por plano de benefício. O procedimento mensal cria entraves para quem pretende fomentar novos planos, a começar pela resistência por parte de conselheiros que não entendem esse investimento como algo do interesse de seu plano.

Por isso mesmo, pensa Pasqualetto, é tão importante que se faça um estudo de viabilidade mostrando que um projeto de um plano novo vai trazer economia futura para os planos existentes dessa entidade.

Ganhos de escala, produtividade e controle – Elisabete da Silva sublinhou que a busca de produtividade, ganhos de escala, maior controle e desoneração, deve considerar de antemão que, como em qualquer investimento, as entidades e seus planos não podem contar com a garantia de retorno na forma de novos planos.

Apesar dessa falta de garantia de retorno, o investimento no fomento se impõe, prosseguiu Elisabete. “Afinal das contas, se ao redor de 80% das despesas administrativas são comuns a todos os planos, não faz sentido gastarmos o nosso tempo fazendo rateios, que sequer estão isentos de problemas”, acrescentou.

Ela conclui: “Para que trabalhar de uma forma restrita, se crescer é um imperativo”, dando ainda um conselho: “é hora de nos concentrarmos em fazer estudos técnicos bem estruturados e olhando o futuro”.

O 44º CBPP é uma realização da Abrapp, UniAbrapp, Sindapp, ICSS e Conecta. Patrocínio Diamante: Asa Investments; BB Asset; BNP Paribas Aset Management; Itajubá Investimentos; Sinqia. Patrocínio Ouro: Aon; Bradesco; BV Asset; Galapagos Capital; Genial Investimentos; Itaú; MAG; Safra; Santander Asset Management; Spectra Investments; SulAmérica Investimentos; XP. Patrocínio Prata: Aditus; Alaska; Anbima; Principal Claritas; Constância Investimentos; Maps + Data A; GTIS Partners; Hashdex; JP.Morgan Asset Management; NAVI; Neo; PFM Consultoria e Sistemas; Trígono Capital; Velt Partners; Vinci Partners. Patrocínio Bronze: Apoena; BlackRock; Capitânia Investimentos; Carbyne Investimentos; Fator; Fram Capital; Franklin Templeton; Hectare Capital; HMC Capital; Inter; Investira; Mapfre Investimentos; Market Axess; Marsche; Mercer; Mestra Informática; Mirae Asset; Polo Capital Management; PRP Soluções Contábeis; RJI Investimentos; Schroders; Teva Indices; Trust Solutions; uFund.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 19.10.2023.