

Por Alexandre Sammogini



A matéria de capa da edição de janeiro/fevereiro de 2021 da Revista da Previdência Complementar (produzida pela Abrapp, Sindapp, ICSS e UniAbrapp) traz uma profunda análise dos impactos do novo marco regulatório do saneamento básico (Lei 14.026/20) sobre o sistema. A nova legislação acende um alerta para as entidades fechadas de Previdência Complementar (EFPC) patrocinadas por empresas de saneamento. A nova edição traz uma série de reportagens e entrevistas sobre cenários e perspectivas para o setor ([clique aqui para acessar a edição na íntegra](#)).

O novo Marco do Saneamento foi aprovado com o objetivo de equacionar graves problemas de infraestrutura do País, como o precário acesso à água e rede de esgoto, estabelecem licitação para os serviços, sem garantir os contratos já existentes. Deste modo, grandes empresas de saneamento – algumas delas também patrocinadoras de planos de benefício – podem sair severamente enfraquecidas, comprometendo a viabilidade das entidades de previdência a elas vinculadas. A solução para esse problema podem ser os chamados instituidores corporativos, que voltam à pauta em meio às novas exigências do mercado.

Publicado em julho do ano passado, o novo marco é apoiado em três pilares, sendo o primeiro deles, a universalização dos serviços até 2033. Os contratos deverão estipular metas de atendimento de 99% da população com água potável e 90% com coleta e tratamento de esgotos. O segundo pilar trata da nacionalização da regulação, por meio da Agência Nacional de Águas (ANA), inclusive sobre qualidade e eficiência dos serviços, tarifas e contratos.

O terceiro é justamente o que atinge as EFPCs, pois estabelece obrigatoriedade de formalização de contrato de concessão quando os serviços forem prestados por entidade que não integre a administração do seu titular. Para tanto, será realizada licitação. Desta forma, a expectativa é uma transformação do modelo atual, em que a maioria dos serviços é prestada por empresas estaduais contratadas diretamente pelos municípios.

O Projeto de Lei original previa a prorrogação, por mais 30 anos, desses atuais contratos de programa, feitos pelos municípios com companhias estaduais de saneamento, sem licitação, como uma espécie de contrato de adesão. Nessa prorrogação, deveriam ser incluídas as metas de universalização do saneamento e dos serviços correlatos (coleta urbana, destinação de resíduos, limpeza, etc.). Mas o trecho foi vetado pelo Presidente da República.

Enquanto acalentam a expectativa de derrubada do veto pelo Congresso, dirigentes de EFPCs diretamente atingidas pela mudança já se articulam para as medidas possíveis, a fim de evitar o impacto negativo nas fundações. A estimativa é de que haja em torno de 15 entidades patrocinadoras na área de saneamento, como a Fundação Compesa de Previdência e Assistência (CompesaPrev), que atende a funcionários da Companhia Pernambucana de Saneamento. São mais de 2,6 mil participantes e outros 1,8 mil assistidos.

“É claro que as medidas previstas pelo marco regulatório são muito boas, mas a falta de prazo para adaptação pode ter resultados desastrosos”, ressalta Alexandre Moraes, Presidente da fundação e Diretor da Abrapp. E as consequências podem vir não apenas para as EFPCs. “Para muitos municípios, o saneamento é deficitário, mas isto é equacionado quando a operação é feita por uma estatal. Com o veto, quem da iniciativa privada vai querer assumi-los? O filé vai ficar com a iniciativa privada, restando para as estatais apenas as (operações) menos rentáveis, o que pode inviabilizar essas companhias”, pondera o dirigente. Ele aponta diferenças entre esse movimento e o que aconteceu quando da privatização do sistema elétrico, justamente porque neste caso houve a proteção da previdência dos trabalhadores, uma vez que os editais eram feitos pelo Estado. Agora, não será assim.

“Na região metropolitana de Pernambuco, mais da metade passou para a iniciativa privada. Em breve, as companhias de saneamento vão deixar de existir. E como as entidades vão sobreviver sem a patrocinadora? Além disso, as empresas que chegarão não têm vínculo com os empregados. Vale lembrar que alguns passaram a vida inteira contribuindo”, adverte Moraes.

Articulação – Para dimensionar o problema e apontar soluções, a Abrapp convocou reunião com as associadas para oferecer suporte e segurança. “A mudança certamente trará reflexos às receitas e, consequentemente, aos planos”, prevê Devanir Silva, Superintendente Geral da Abrapp. “Vamos avaliar aspectos jurídicos e ações que possam ser implementadas.”

O primeiro encontro aconteceu no dia 14 de janeiro e reuniu representantes de 20 entidades. Ficou decidido que o grupo vai se debruçar agora na produção de material para subsidiar a articulação junto ao Congresso. “A reunião foi muito produtiva. Vamos preparar um material mostrando os riscos, especialmente para as entidades patrocinadas por essas companhias. A possibilidade do apoio da Abrapp com assistência jurídica para garantir o patrocínio das entidades, em caso de futuras privatizações, também é outro ponto a destacar”, afirma Alexandre Moraes.

A despeito dos impactos que o novo marco possa causar com ou sem veto ao artigo que iguala estatais e iniciativa privada no saneamento, fato é que o mercado com um todo passa por importantes transformações. Por essa razão, é preciso que o setor se mobilize para oferecer alternativas.

É neste cenário que propostas como a do instituidor corporativo – ou setorial, como já previsto na legislação vigente – se fortalecem. O modelo instituído corporativo retira a obrigatoriedade de contribuição patronal, o que poderia, alternativamente, ser feito com a distribuição dos resultados.

“Precisamos trabalhar na mudança do negócio previdência. A Abrapp defende os instituídos corporativos porque eles podem ser uma solução nesse cenário, permitindo até mesmo a formação de parcerias público-privadas”, destaca Silva. O modelo é simples: um conglomerado empresarial, por exemplo, em torno do qual orbitam outras empresas parceiras e prestadores de serviço, pode se unir no lançamento de um plano de benefício tendo como operadora, uma EFPC já existente. Sai a figura do multipatrocínio, entra o multiinstituído, sem a obrigatoriedade de contribuição patronal. O participante continuaria tendo a vantagem de estar vinculado a um plano fechado, sem as taxas

praticadas pelo mercado aberto.

Uma das possibilidades é que os aportes patronais sejam feitos com a distribuição dos resultados. Dependendo do nível de entrada da iniciativa privada, muitas estatais terão dificuldades de manter o modelo de patrocínio, adverte Silva. “Precisamos pensar nesse novo mundo.” Ele acrescenta que os planos família já estão aí, e que os corporativos são outra família de produtos atraente para o mercado. “Vamos trazer concorrência, clareza, transparência e boa governança. As entidades fechadas ocuparão cada vez mais um espaço relevante em nosso País, não tenha dúvida.”

O mesmo otimismo é demonstrado pelo consultor José Roberto Ferreira, ex-Superintendente da Previc, que salienta haver amparo legal para o fomento desse novo modelo de plano. A normativa está no âmbito dos planos setoriais, regulamentados em 2016. “A grande lógica trazida por essa modelagem é o fato de admitir que, a partir do momento em que haja um grande representante de setor social ou da economia, este atende às condições da Lei Complementar no 109, que prevê a possibilidade de grupos instituídos”, explica.

O maior diferencial do plano setorial é que, diferentemente dos planos instituídos comuns, admite a associação de pessoas jurídicas, que passam a ter o caráter de instituidor corporativo. No caso de uma federação de indústrias, por exemplo, todas as empresas vinculadas podem ter essa condição, trazendo a sua massa de associados. A estimativa é de que haja mais de 3 mil empresas em potencial apenas no âmbito da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG).

“As empresas teriam a opção de fazer aportes dentro das suas possibilidades de forma facultativa. Isso aproxima muito da previdência privada já praticada por décadas em muitos países da Europa, onde o modelo, inclusive, é alvo de acordos trabalhistas”, exemplifica Ferreira. Hoje, na condição de patrocinadora, a empresa tem o compromisso de contribuição mensal, que deve ser incluída no balanço, fazendo com que o aporte previdenciário seja muito mais despesa do que investimento em política de Recursos Humanos, como de fato é. No modelo proposto, a lógica se inverte: os resultados positivos são que passam a ser destinados aos planos.

“As empresas estão passando por processos de privatização, de abertura de capital. O plano setorial pode transformar a relação do empregado, de modo que ele continue participando da formação de reserva, mas sem o compromisso mensal”, diz o especialista. Não se trata de substituir as atuais patrocinadoras por instituídos e, sim, de dar uma porta de saída para que os planos de previdência sejam mantidos. Ferreira explica que a Instrução n. 29/2016 trouxe a possibilidade de funcionamento dos planos de benefício setoriais.

Depois, houve uma revisão desta instrução, que detalhou o licenciamento desses planos. Para ele, o sistema já tem ferramentas e experiências para ampliar a oferta do produto, o que falta é a compreensão da sociedade em relação ao modelo. Além, é claro, de um grande esforço corporativo de prospecção.

Fonte: Abrapp em Foco, em 08.02.2021