REGULAMENTAÇÃO DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES

Entrevistado: S2
Área: Seguros/Resseguros
Instituição: Consultoria especializada
Cargo: Advogado
Data da entrevista: 22/04/2020

Entrevistadora: Meu trabalho é com base no PL 1.292, com foco no seguro-garantia com cláusula de retomada. Gostaria, antes de mais nada, entender um pouco mais. Você teve alguma participação no processo de elaboração desse PL?
Entrevistado: Não tive.
Entrevistadora: Mas verifiquei que você faz ...não sei se já terminou, Doutorado, e o tema refere-se ao seguro-garantia. Li também alguns trabalhos seus sobre seguro-garantia, que foram publicados anteriormente ....
Entrevistado: Eu atuo neste segmento há muitos anos, desde 96 e recentemente eu defendi o Doutorado. O tema do Doutorado é "Seguro-garantia, eficiência e proteção para o desenvolvimento". Então, eu falo do projeto 1.292 no que diz respeito a garantia e aí eu fiz três propostas no Doutorado, porque eu entendo que o projeto, ele não vai resolver o nosso problema: problema de infraestrutura do Brasil. E aí eu faço uma abordagem muito extensa da regulação, dos conceitos, do sistema americano, do sistema canadense. E aí desenvolvendo um critério a que eu chamo de ciclo vicioso e ciclo virtuoso. O ciclo vicioso é você ... nos últimos estudos que eu realizei nós tínhamos no Brasil em obras de infraestrutura 14.403 obras inacabadas, isso com prejuízos muito relevantes para a sociedade brasileira. E as garantias, as garantias respondem, como você sabe, 1%, 5% e 10% de cobertura. Desde quando eu comecei a trabalhar, fiz um levantamento até hoje, dos nossos dados, em que a garantia, muitas vezes, ela sequer paga as multas contratuais estabelecidas no próprio contrato. Tirando o *big bond* que é 1%, nós falamos de *performance bond*, que é o seguro-garantia de execução, de obras e fornecimento de bens, você tem na grande massa dos contratos, 5% de cobertura. Esses 5%, ele tem uma premissa que é a garantia ao excedente. Porque é assim, por exemplo, você tem um contrato de R$ 1 milhão, se ele tiver uma ruptura, então você aproveita o que foi feito, contrata outra empresa, e essa diferença de preço, da outra empresa para terminar as obrigações é o sobre custo. O Estado tem 5% de sobre custo, de garantia, para que a

seguradora pague visando a execução do trabalho. Ocorre que tem um descompasso tão grande entre a legislação e o conceito do produto, porque o conceito do produto é garantir a entrega da obra. Pelo conceito principal que está na lei de licitações, é o fiel cumprimento das garantias. Então, tem uma limitação econômica, não tem como a seguradora garantir a entrega das obrigações por várias inconsistências legais. Uma delas é que não permite a transferência de valores à Seguradora com questões orçamentárias, com questões legais, substituição daquela empresa que entrou em default pela seguradora para ela continuar. Isso, o projeto 1.292 resolve. O que ele não resolve é o percentual da garantia. Então, por exemplo, a história ... eu não sei se você conhece, mas a história dos EUA, a garantia lá tem dois pilares, que é o pilar do *performance bond* e do *payment bond*. O pilar do *performance bond* tem uma cobertura de 100% do valor do contrato e do *payment bond* tem mais 100%. São estruturas econômicas que tem preservação de resultados diferentes. Mas o contrato federal nos EUA, como a concessão, como o contrato de execução de uma obra, de uma ponte, por exemplo, o governo tem 200% do valor do contrato. Há algumas exceções. Mas na sua regra é assim que funciona. Então, quando o contrato entra em default nos EUA, as seguradoras, o Estado tem uma margem muito grande de segurança. Então, as seguradoras são muito mais ágeis no sentido de resolver aquela situação para entregar as obras. E essa entrega de obras só fazem com próprio acervo de clientes que elas têm que estejam interessadas naquela obra que está entrando em default. Então, com isso, o que acontece? Elas diminuem o custo de término das obras e acabam terminando. Muitas vezes o *performance bond* é exigido até 100% porque tem várias situações em que o princípio indenitário ele realmente causou ... a empresa lá fez uma proposta muito baixa, não vai conseguir fazer e precisa contratar uma que tenha um preço muito elevado. O *payment bond* já é diferente. Ele cobre, o que nós não temos aqui no Brasil, ele cobre toda a cadeia de fornecimento, de subcontratados etc. Então, ele passa a ser importante também. Mas, por que eles existem? O *performance bond* foi usado inicialmente pela legislação americana de 1894. Em 1890, tinha o Estado, fez um levantamento e tinha muitas construtoras que tinham débitos com o Estado. Esse débito atingia mais ou menos US$ 35 milhões. Era muito dinheiro para a época e o Estado fez um estudo e falou: “nós precisamos resolver porque nós temos uma inadimplência grande dessas construtoras e dos fiadores das construtoras. Aí estabeleceu lá que precisava de uma indústria forte, a indústria do seguro se mostrava uma indústria já tecnicamente preparada para poder satisfazer essa obrigação. Em 1894, o Heard [Heard Act, diploma normativo que obrigou a exigência de garantias em todos os contratos

públicos] estabeleceu um critério de *performance bond* de 100%. Aí, o que aconteceu, evoluiu..., você sabe que o oportunismo existe em todos os mercados. O que faziam as construtoras, elas terminavam os projetos, recebiam o dinheiro, mas não pagavam aqueles fornecedores: os empreiteiros, trabalhadores, uma gama de fornecedores que ficavam devendo e esses fornecedores muitas vezes entravam com ação, essa empresa tinha mudado de lugar, dificuldades, não pagava, etc, entrava com ação contra o Estado. O Estado passou a ser condenado. Aí, em 1935, estabeleceu a regra do *Miller Act* [normativo que instituiu o atual sistema de garantias *(surety inserance* ou *surety bond)* firmado entre os órgãos públicos, empresas privadas e seguradoras] que não só previu os 100% de *performance*, mas 100% do *performance bond* como eu expliquei. Após, houve lá o ciclo virtuoso, porque, o inadimplemento contratual diminuiu muito. E de certa forma, aconteceu também no Canadá. No Canadá a legislação é diferente. A cobertura no Canadá, os critérios de subscrição são muito semelhantes, mas no Canadá a cobertura é de 50%. Então, você tem uma cobertura de 50% para as obras públicas. Quando essa legislação entrou em vigor no Canadá, o inadimplemento contratual era muito maior do que é hoje. Em 1990, por exemplo, o risco de inadimplemento de um construtor no Canadá era 25 x maior do que é hoje. Então, US$ 1 milhão em prêmio arrecadado, ele tinha uma proteção, após a regra, de US$ 25 milhões no PIB do Canadá. Então, ele tem efeito econômico muito relevante. Hoje, os estudos lá, eles acabam medindo anualmente, que US$ 1 milhão em prêmio protege US$ 3,5 milhões do PIB. Isso quer dizer o seguinte: a educação pelo seguro, o cuidado pelo cumprimento das obrigações, vem fazer com que, gere um efeito não só econômico, mas de educação. Ou seja, as empresas tendem a cumprir suas obrigações adequadamente. Por que? Porque, senão, não vão conseguir suporte de seguro, não vão conseguir crédito do mercado, várias situações que impactam positivamente ou negativamente. Quando a gente olha o projeto 1292 [PL 1.292/1995, nova lei de licitações], eu costumo usar, como já escrevi, que nós vamos ter mais do mesmo. Por que mais do mesmo? Porque as seguradoras hoje, quando tem sinistro elas preferem pagar a indenização do que executar as obrigações. Por uma razão muito simples: elas não têm mecanismo para terminar e o cobertor é muito curto ... [inaudível]. Ou seja, é muito mais eficiente sob o ponto de vista do segurador, ele fazer um cheque e pagar, e se ver livre daquela obrigação. Enquanto que, quando você tem uma cobertura maior, que você tem a disponibilidade de dispender muito mais dinheiro, o esforço do segurador e o esforço técnico para poder cumprir aquela obrigação por meio de terceiro por uma forma adequada e rápida, é muito mais eficiente porque pode economizar

dinheiro. Então, quando a cláusula de retomada diz, ainda estamos falando de 30%, que eu acho que é muito baixo, e da forma que está, aí eu fiz um estudo sobre as 14.403 obras, acima de R$ 200 milhões nós temos dessas 14.403 têm 60 obras apenas. Então, é uma gama ainda muito pequena que o valor seja muito grande, mas uma gama muito pequena que protegeria os 30%. Então, teoricamente, não é adequado. E outra coisa, eu acho que a lei, ela não pode exigir o percentual da forma que ela exige. Ou seja, você tem 5% do valor estimado do contrato. Você tem 30% do valor estimado do contrato. Acho que seria muito mais eficiente, a lei dizer assim: "contratos a partir de R$ 100, R$ 200, R$ 300, R$ 400 e R$ 500 mil tem de ter uma garantia compatível com o risco do contrato. Se você tem uma premissa de 100%, você cobre tudo, ótimo! Se você tem a premissa de eficiência ... [inaudível] na sua integralidade. Você não precisa ter 100% para todos os contratos. Porque tem contrato que tem menos riscos e tem contrato que tem mais riscos. Mas para aqueles que têm mais riscos, então, por exemplo, dessas 14.403 obras eu fiz um estudo que se todos os contratos firmados com o Estado acima de R$ 300 mil fossem exigidos garantia, nós teríamos a proteção de mais de 10.500 mil obras dessas 14.403 que estão paralisadas, de acordo com o Tribunal de Contas da União. Você entra no Tribunal de Contas da União, você vai ver lá que tem um estudo grande referente a estas obras federais. Aí, se você estabelecer uma regra, e dizer assim: "escuta, a partir de ...", nos EUA é obrigatório nos contratos federais a partir de US$ 150 mil e no Canadá contratos a partir de US$ 300 mil exige um mínimo de 50% de cobertura. Então, estabelece um critério mínimo de 50 podendo ser mais. O que eu defendo aqui que é um projeto eficiente, inclusive na minha tese, o projeto deveria partir da permissa do mínimo para cima. Então, contratos que têm um valor com ... [inaudível] acima de R$ 300 mil é obrigatório a presença de garantia, e essa garantia ter o mínimo de 50%. Eu comecei com 100, então fiz três propostas: com 100%, que seria o melhor dos mundos, uma proposta de 50% e a última proposta de 30%, de acordo com o projeto 1.292. Então, nós daríamos uma resposta para o problema da cobertura e exposição. Porque a cobertura de 5 e 10%, conforme está no projeto também, ela sequer cobre as multas contratuais. Então, não tem sentido você ter uma garantia ...muitas vezes para não satisfazer a necessidade, não digo nem do Estado, é da sociedade. O princípio americano é que é uma proteção para o *taxpayer* [contribuinte do imposto], para aquele que paga o imposto, não para o projeto. A garantia não é do projeto, a garantia é do contribuinte. Então, essa é a premissa maior do meu trabalho, "escuta, nós temos de ter um projeto que seja eficiente e que dê salvaguarda para o contribuinte e não para o Estado". O Estado vem em segundo plano.

Ele vai receber, ele administra esse dinheiro, mas eu tenho direito enquanto contribuinte a ter uma obra de infraestrutura porque eu pago o meu imposto, hoje eu não tenho. A quantidade de creches no Brasil, a quantidade de hospitais, isso tudo está ligado à infraestrutura e tem muitos hospitais, enfim, tem uma gama de obras que paralisadas dão um efeito negativo no PIB que, de acordo com o estudo da CBIC [Câmara Brasileira da Indústria da Construção] pode gerar em torno de 1,8% do PIB, resultado negativo. Então, basicamente, resumindo neste bate-papo, os meus estudos, naturalmente que a situação é muito grande, tem as demandas judiciais, tem a falta de interpretação do poder judiciário, você tem a alocação de riscos econômicos, você tem a moral rasa dos tomadores, muitas vezes o próprio Estado, a moral rasa ... [inaudível], tem situações, conceitos jurídicos muito relevantes que impactam nessa relação contratual. Mas sobre o projeto, uma legislação eficiente, uma legislação que venha melhorar a vida das pessoas. E para melhorar a vida das pessoas é criar um ciclo virtuoso. Para criar um clico virtuoso tem de acabar com mais do mesmo. E o projeto é continuar com mais do mesmo. O fato de existir a cláusula de retomada: ou paga ou termina os 30%, eu acho que ela é inclusive contrária ao princípio indenitário do seguro e da alocação de risco. Então, eu acho que ela não precisaria ser daquela forma, mas ela precisaria ter efetivamente uma cláusula de percentuais de exigência muito superiores a permitir a seguradora fazer análise adequada, e dizer: "olha, eu prefiro entregar do que pagar". E esse é o principal ponto. Ou seja, nós precisamos de um terceiro que no final do dia, como você está vendo na pandemia, o dinheiro não é problema. Dinheiro você resolve. O que não se resolve é a obrigação. Você não tem hospital suficiente, você não tem infraestrutura dentro do prazo. Isso você não tem. Então, o dinheiro, fazer um pagamento, as seguradoras hoje fazem, de forma muito eficiente para elas, ou seja, "eu pago e incluso aquela obrigação". Nós precisamos de alguém que fique vinculado com o término da obrigação e faça acontecer para criar um ciclo virtuoso no Brasil. Eu posso te dizer, nem todos concordam comigo e, principalmente, o mercado segurador. Porque o mercado segurador como *style* [o mercado segurador para ser legal, bacana] pode concordar comigo que o percentual é pequeno, mas para chegar nesse ponto tem um custo de transação muito grande. Pode até a seguradora dizer, "vai inviabilizar o mercado ter uma garantia de 100%". Eu sou contrário a essa informação porque nesse caso, as coisas se ajustam, como se ajustaram nos EUA, como se ajustou no Canadá. Basta ter vontade e ter racionalidade para isso. Hoje o que nós temos são respostas racionalmente limitadas no sentido de realmente apresentar apenas uma resposta. Eu vou melhorar alguns pontos, mas eu não vou resolver

esse problema. O que nós precisamos é de uma solução completa e a minha visão é que o projeto é mais do mesmo, uma pequena melhoria que é a ampliação de 10 para 30% nos projetos de grande vulto acima de R$ 200 milhões que, de acordo com os meus estudos e de acordo com o Tribunal de Contas atingiria apenas 60 obras dessas 14.403 que estão paralisadas. Então é muito pequeno, é um passo muito pequeno, é uma melhoria? É uma melhoria porque está ampliando, mas é uma melhoria muito tímida e da qual a gente tem um anseio muito superior a isso.

Entrevistadora: Duas coisas nesse contexto chamam a atenção: no projeto de lei de 2013 já se falava em 100%, o PLS 559/13. E ano passado, eles conseguiram fechar em 30%. E, outro ponto, ora ficou definido em "30%", ora em "até 30%". Portanto, podendo-se praticar % menor de 30%. Foi para votação do Senado dessa forma, como "até 30%".

Entrevistado: Essa questão eu abordo também, mas hoje já existe. Então, se você analisar a lei de licitações é "até 10%", então, eu acho que com isso até dava para conviver porque o agente público, sob pena de alguma responsabilidade ele poderia, ele só pode alterar esse valor se ele fizer um estudo prévio disso. Então, eu faço essa crítica também. Por exemplo, na legislação americana não é "até 100%", é acima de US$ 150 mil são 100% de garantia, nos projetos federais. São 100% de *performance* e 100% de *payment*, nos projetos federais. Nos projetos estaduais, depende da legislação de cada estado, cada estado tem uma, mas boa parte dos estados continua sendo 100%. Alguns estados são 100% e outros estados, por exemplo, o de Nova York, o % de garantia é menor, Nova York é 50%. Mas, então, eu falo o seguinte, a solução não é completa. Sempre tem uma porta aberta. Por que você está falando do 559 [PLS 559/13] e a mudança de 100 para 30? Eu não tenho uma resposta, uma evidência clara do que seja, mas eu tenho uma opinião a respeito. A minha opinião é que tem um lobby muito grande das construtoras, "olha, isso aqui vai onerar o contrato, isso aqui é um custo adicional para mim, é difícil de repassar para o Estado". Porque esse prêmio que é pago, no final do dia está incluído no custo da obra. A construtora muitas vezes diz assim: "puxa, é caro, eu tenho que participar da licitação, nós temos o critério de menor preço, ainda tem a técnica ... mas eu acho que é uma visão muito equivocada da relação. Eu não sou contra o lobby, quando o lobby é bem feito e você explicar os fundamentos. Eu tenho fundamento, eu não tenho fundamento. E se tiver um fundamento técnico e econômico, eu sou a favor até de você...ninguém sabe tudo, então o Congresso Nacional, o Senado, a Câmara dos Deputados, o Senado, o Congresso, tem que ter conhecimento. Então, só pode ter conhecimento quem vive. Então, eu acho importante explicar. Mas eu acho que não pode

valorizar sob um ponto de vista quase oportunista, vamos chamar assim. Aí eu acho que há um lobby muito grande, que vai dizer assim: "olha, vai onerar, o seguro não paga, é um problema, demora". Então, eu acho que quando você fundamenta com estudos técnicos, que eu procurei fazer, dentro dos aspectos jurídicos e econômicos, análise econômica do Direito, você acaba vendo que ...você fica muito triste, porque... no final do dia você não vai ter aquela solução, você vai ter outro problema, você vai postergar o problema. E, nós deveríamos ter uma atitude de resolver o problema. Então, eu acho que o Projeto 559 [PLS 559/13] tem 100% lá, ele não foi para frente por causa disso e aí se acomodou uma situação de 30% porque todo mundo sabe que 5 e 10% é muito pequeno, é muito ruim. Só que tem muitos contratos que são feitos que nem garantia tem. Tem outros que precisava 5, que precisava muito mais do que 10, e hoje se tem 5. Então, pelos meus estudos, 70% dos contratos, a garantia paga valores menores do que as multas atribuídas. 67% na verdade, dos contratos. Isso com dados que eu trabalhei desde 1996. É muito difícil obter esses dados porque não tem esse controle, então eu estou trabalhando dentro da planilha, eu trabalho em torno de 3000, 5000 casos mais ou menos. De 3.000 a 5.000 casos. E desses você tem uma ideia, 70 % das seguradoras pagaram o seguro o valor integral sobre a cobertura, porém, menor do que a própria multa contratual. Então é muito ... , imagina o prejuízo disso, imagina a obra parada, você não ter acesso à infraestrutura, isso representa o seguinte, de uma forma muito simples, o congestionamento que você tem todo dia, poderia estar resolvido. Quanto problema o congestionamento gera por falta de infraestrutura. Então não tem balanço econômico suficiente para demonstrar isso. Por isso o CBIC chega e diz isso: "olha, nós não temos crédito, não temos educação, nós não temos isso, não temos aquilo, o efeito negativo disso tudo é em torno de 1,8 do PIB. Nós temos um PIB de R$ 7 trilhões, então você tem uma âncora todos os anos puxando para baixo, por mais que a economia vá para a frente. É, mais ou menos essa a minha visão aqui.

Entrevistadora: Quando você fala nesse lobby...acho que atuou não só no sentido de manter os 30%, mas em 2017, no PL 6.814/2017 tínhamos os 30% para obras de até R$ 100 milhões. No PL 1.292/65, valor para obras de grande vulto foi aumentado para acima de R$ 200 milhões e o percentual passou para "até 30%". Talvez, eles tenham atuado não só nos percentuais, mas também nos valores de obras de grande vulto.

Entrevistado: Em relação aos valores, eu diria o seguinte, como eu te falei, eu não tenho evidência que seja um lobby.

Entrevistadora: Certo. É uma opinião.

Entrevistado: Eu entendo que o conceito do 100, do 200, qualquer valor está errado. Tanto é que eu desconsidero esta questão porque não é o maior valor que tem o maior risco. Geralmente, o risco econômico, ele existe, o financeiro ele existe, mas tem obra muito mais complexa de valor menor. Por exemplo, como você vai resolver um problema com uma camada muito lá em cima que geralmente dá menos sinistro. Se você observar, as grandes obras, elas dão menos sinistros porque elas contam com financiamento externo, Banco Mundial, elas têm as melhores construtoras, você tem os melhores requisitos. Todo mundo, você vê as grandes obras, por exemplo, Belo Monte [Usina Hidrelétrica de Belo Monte], Santo Antônio [Usina Hidrelétrica Santo Antonio], Jirau [Usina Hidrelétrica de Jirau], todas essas obras terminaram. Então, eu gostaria de atacar o problema, não onde não está o problema. Você tem uma cobertura muito grande para onde não dá problema. Aí você limita essa cobertura pelo valor? Não faz sentido! Então, eu nem faço muita questão em fazer esses comentários sobre valores, porque eu acho inoportuno, é muito inoportuno! Por que? Você tem de fazer de baixo para cima, não o de cima! É você salvaguardar o que não precisa, o que tem o menor risco. Você tem lá, grandes exemplos no Brasil, você tem Itaipu [Usina Hidrelétrica de Itaipu], onde começaram a emitir apólices de seguro-garantia. Essas grandes obras contam com financiamentos externos gigantes, não falta dinheiro, e contam com sólidos construtores muito preparados. Então, o nosso problema é, acho que existe sim um outro caso nessa linha, mas é muito pouco para o universo que nós sofremos. Nesse aspecto, os valores estão completamente equivocados a meu modo de ver, que nós deveríamos ter, exigir garantia de baixo para cima, e não limitadores de uma camada para cima. Porque não faz sentido algum você ter, acima de R$ 200 milhões o cara ter 30% de garantia, com cláusula de retomada. Cria um mecanismo de baixo para cima. Acima de R$ 300 mil você tem de apresentar garantia, “ah, vai limitar a construtora, os prestadores de serviços”. Quem não puder entregar uma apólice, infelizmente, não pode trabalhar com o Governo, infelizmente. O que está em jogo é a sociedade, o que está em jogo é o contribuinte. É muito risco, é necessário ter cautela. Então, esse é o meu modo de pensar.

Entrevistadora: Foi mantido sobre o próprio gestor fazer ou não o seguro, isso vai contra tudo isso que você falou. Há uma cláusula que fica a critério do gestor incluir ou não. Outro ponto, refere-se aos riscos de engenharia, riscos de projeto ..., isso vem somar no que você está falando. Atualmente, há muito foco no valor. Mas, muitos artigos defendem que a lei deveria estar muito mais preocupada com os riscos de projeto. Como você falou, a obra pode custar, por exemplo, menos de R$ 100 mil ou até R$ 100 mil, mas ela tem

um risco de engenharia muito alto. Aquela obra tem muito risco. Muitas vezes é o terreno ou a região onde está sendo construída a obra.

Entrevistado: A complexidade em engenharia, muitas vezes é um desafio. Você tem não só a região, você tem solo, você tem a espécie de material, você tem incidência de intempéries, muita chuva, seca, que pode afetar todos esses critérios. Então, a obra não precisa ser, a complexidade não está só no valor. E está no risco de a gente não ter aquela obra, você não ter a infraestrutura necessária. É o que a gente consegue ver agora: a falta de hospitais, a falta de leitos, isso tudo acaba influenciando na infraestrutura como um todo. Quantas apólices desses hospitais que a gente tem aí no Brasil? Têm várias. Têm sinistros que ocorreram e você tem um valor menor. Têm sinistros que ocorreram que você paga a multa contratual. Então, presídios, é a mesma coisa. Eu diria o seguinte, é uma rede de licitações, uma relação jurídica muito complexa que impacta no dia a dia de todo mundo.

Entrevistadora: O que eu entendi dessas mudanças, é lógico que foi para o Senado e, acredito que o Senado venha a fazer mudanças. Mas, se ocorre o sinistro, a seguradora é obrigada a retomar a obra. Mas, nesse caso, ela vai contratar uma outra empresa para dar seguimento.

Entrevistado: Então, primeiro a seguradora não pode ela mesma retomar a obra.

Entrevistadora: Não.

Entrevistado: Precisa ser por meio de terceiros.

Entrevistadora: Ela tem de realizar os pagamentos e depois ela vai buscar uma segunda empresa.

Entrevistado: Não, na verdade, a seguradora vai ter de contratar um terceiro para executar. A diferença do custo dos 30% ela vai pagar. Caso ela opte em não executar, ela pagaria o valor integral dos 30%. É assim que está disposto na regra. “Eu não quero executar”, tá aqui 30%. O conceito da cláusula de retomada, ele é relevante porque, “escuta”, a seguradora vai fazer conta. Se ela conseguir gastar menos de 30, ela vai fazer. E se ela não conseguir gastar menos de 30, aquele caso do *default*, ela vai pagar. Só que esse conceito deveria ser para tudo. Ou seja, porque, aí sim nós teríamos empenho profissional eficiente para resolver os problemas. A partir do momento que a seguradora tem uma exposição de 100, “olha, eu tenho aqui ... imagina uma obra qualquer, se eu não retomar, estou exposto a pagar a integralidade da minha apólice. Eu posso mostrar para o órgão público, ou para o segurado, que eu não consigo resolver o problema, então eu vou pagar o princípio indenitário no valor de “X” que está dentro da cobertura, mas não

precisa ser 100% da cobertura. Então quando você entra na cláusula de retomada, conforme está hoje, essa prerrogativa do princípio indenitário não tem mais. Você paga 100% de 30. Isso pode ser uma premissa. Eu acho que não é a melhor premissa, porque pode ter desconformidade econômica. Você tem lá, a seguradora não consegue, por exemplo, você tem um contrato que precisa de tecnologia, não tem mais tecnologia disponível igual ao que foi, você não tem mais os contratos de propriedade intelectual, que não estão mais disponíveis, etc. Ninguém consegue mais terminar aquilo. É preciso pagar, mas, não vai ter um prejuízo de 30%, vai ter um prejuízo até arrumar outra empresa para terminar com uma tecnologia diferente daquela que foi contratada. Então, esse é mecanismo de ajuste que precisa existir e não tem. Então, é por isso que eu falo, é mais do mesmo com pequeno avanço de 30%.

Entrevistadora: Talvez precisasse de uma outra legislação também. Uma nova legislação para definir tudo isso.

Entrevistado: Eu acho que o projeto de lei, se ele fosse .... ele supriria o efeito de ter uma legislação. Eu acho primeiro, o projeto poderia prever critérios de exigência de apólices diferentes, de coberturas diferentes, percentuais e aí, as regras, o próprio projeto poderia eventualmente estabelecer. "Olha, vai ter exposição de 100% e o princípio indenitário vai valer nessa relação. Perfeito! O que vai melhorar? Vai melhorar a melhor técnica, se a seguradora for mais eficiente, mais profissional. Nos EUA você tem critérios de seguradores. De primeira linha, de segunda linha, de terceira linha. Que são registradas para poder contratar com o governo. Então é um tratamento mais apurado dessa relação contratual que existe. Tem sinistro? Tem. Tem dificuldade? Tem, sempre vai ter. Mas o importante é atuar de forma técnica. Não para ter vantagem sobre seguro, não é isso, muito pelo contrário. É para você fazer um instrumento de solução e também o Estado saber quando a seguradora não é responsável. Porque, olha, tem muitas vezes que o Estado reclama e a seguradora não é responsável. Aquilo, o Estado deixou de pagar, o Estado deixou de fornecer informações sobre a obra, o tomador não consegue avançar. Isso tem que ter uma relação técnica, alocação adequada de risco. Não pode ter vantagem, "olha, se você não retomar, me paga 100%". Não é assim que funciona, eu diria que com cuidado o projeto ... Eu acho que tem um ambiente para voltar a discussão. Naturalmente que a Academia interrompeu, mas acho que um ambiente para poder apresentar informações sobre projeto. Eu mesmo tenho interesse em ter uma conversa com pessoal para poder apresentar os meus estudos. "Olha, vamos tentar trabalhar de uma forma diferente". Essa é a minha linha.

Entrevistadora: Acho que o momento está propício para ideias.

Entrevistado: Vou precisar sair desse nosso bate papo, mas quero dizer que estou à disposição. Foi um prazer falar contigo. Se você tiver alguma dúvida, por gentileza, manda uma mensagem para mim. Às vezes demoro para responder, mas eu procuro responder a todo mundo.

Entrevistadora: Vou pensar em tudo que você expôs e se faltou algum item relevante, eu envio por e-mail. Sobre os últimos artigos que você escreveu, agora na época do Doutorado.

Entrevistado: Tem uns quatro artigos em revistas jurídicas e tem alguns que ainda estão sob avaliação, se vão ser publicados ou não. Essas revistas são muito demoradas. Mas eu te passo alguns. Alguns são fáceis de localizar. Basta colocar meu nome, falar sobre seguro. Por exemplo, eu tenho do ano passado, escrevi um que saiu na revista da Presidência da República, mas falando sobre o impacto regulatório, que eu também abordo na Tese. Tem um que fala sobre o método de Bourdieu [Método de Pierre Bourdieu], que também se você colocar o meu nome na Internet vai sair. Mas a gente vai falando, eu também posso te encaminhar alguns artigos, sem problemas.

Entrevistadora: Certo. Vou fazer uma consolidação e, qualquer coisa, faço perguntas por e-mail.

Entrevistado: E aí a gente volta a falar, sem problemas. Desejo sorte no seu trabalho e, continuamos conversando.