REGULAMENTAÇÃO DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES

Entrevistado: S1
Área: Seguros
Instituição: Empresa de Seguros
Cargo: Vice-presidente
Data da entrevista: 06/03/2020

Entrevistadora: Acompanhei uma participação sua em abril de 2018 na Comissão [Comissão Especial na Câmara dos Deputados] e pude verificar sobre cinco itens que você citou naquela época ali na Comissão e eles foram acatados no texto do projeto de lei: na retomada da seguradora para que ela não se sub-rogasse, sobre empenho, fiscalização, auditoria, seguro que envolvia nomes dos funcionários sobre riscos trabalhistas. Então verifiquei que esses itens acabaram sendo acatados pela Comissão. Gostaria que você começasse falando sobre a sua participação na formulação da modalidade do seguro-garantia na nova lei de licitações. Eu vi que você participou, então gostaria de iniciar com você falando sobre isso. Desde quando você está participando, penso que possa haver mais itens aos quais não tive acesso.

Entrevistado: Na verdade, esta discussão da nova lei de licitações é uma discussão já antiga. O início desta reforma, por exemplo, se a gente pegar o início do primeiro Projeto de Lei, a gente já está aí há 25 anos em que está tramitando este Projeto de Lei. Eu, particularmente, estou trabalhando nele, tentando auxiliar com alguns apontamentos aí **em nome do mercado**, desde 2012. Então, desde 2012, a gente vem aí contribuindo, tentando contribuir da melhor maneira possível, para que esse projeto seja um projeto mais efetivo. Pensar em uma lei é ... perfeita, na minha opinião seria uma utopia. Mas eu acredito sim que nós temos plena condições de comungarmos aí, ao final desta votação, deste trâmite administrativo, chegarmos à conclusão de um terço de que o seguro vai representar um avanço no que diz respeito às contratações públicas. Acho que nós estamos diante de inúmeras alterações, muitas alterações positivas, eu não estou aqui falando unicamente das formas de garantia, que é um capítulo aí mais afeto à nossa participação, mas tem uma série de outras iniciativas que são iniciativas muito positivas quer seja para você dificultar atos de corrupção, quer seja para desburocratizar o processo das contratações públicas. Tornando ele mais transparente, mais objetivo e, principalmente, desde o início da contratação, os direitos e obrigações das partes

envolvidas. Eu acho isso fundamental e que representará, sem sombra de dúvidas, um avanço muito grande no que diz respeito às contratações públicas. Eu tenho um otimismo com relação a esse projeto de lei que está em trâmite, acho que ao fim, ao cabo, nós teremos sim um grande avanço, é óbvio que alguns pontos, ainda no texto aprovado na Câmara dos Deputados ainda são texto que, na minha visão, carecem de ajustes, sobretudo sobre o ponto de vista técnico. Agora sim, [inaudível] um pouco mais no que diz respeito ao seguro-garantia, o papel do mercado, principalmente a minha participação como representante da Comissão de técnicos da FENSEG [Federação Nacional de Seguros Gerais] não foi outra senão trazer um balizador para que o Congresso saiba quais são os limites técnicos-operacionais do mercado de seguros. Nós temos players que são players internacionais. A capacidade de resseguro, quem aporta valor mesmo neste mercado, são as resseguradoras internacionais, ou seja, são as mesmas resseguradoras que estão aceitando riscos ao redor do mundo, nos EUA, por exemplo, que essa garantia é na ordem de 100%, na Europa e assim por diante. Então, são esses mesmos players que vêm aportar capacidade aqui no Brasil. E por isso nós precisamos sim passar para o Congresso, ou seja, quais são os limites técnicos-operacionais. Não adianta a gente ter um ideal, aquilo que seriam as melhores práticas [inaudível] se essas práticas não são aceitas pelas resseguradoras. Por isso, a gente trabalhou na questão de limites, na importância assegurada, ou seja, quais são os limites que estariam sendo razoáveis para as resseguradoras aportarem de capacidade no Brasil, obviamente tentando o quanto possível alinhar esses limites a interesses efetivos do Estado. Por isso, trabalhou-se em um percentual em que, de acordo com interesse internacional, é um percentual já validado como suficiente para fazer frente à maior parte dos sobre custos nas contratações de obras de infraestrutura. Passadas essas discussões iniciais que envolveram uma série de pontos como você bem colocou, a questão de se colocar, por exemplo, os funcionários da empresa como beneficiários da apólice. Isso é uma questão absolutamente inócua sob o ponto de vista do Estado, não é isso que vai trazer maior segurança para o Estado e, por outro lado, vai sim inviabilizar, inviabilizaria a contratação do seguro-garantia. Há que se imaginar que uma obra de grande complexidade, são milhares de funcionários trabalhando naquela obra, uma obra por exemplo de construção de uma usina ou obra de rodovia, enfim, você fazer constar o nome de cada funcionário daquela construtora, por exemplo, como beneficiário da apólice geraria um custo incalculável sob o ponto de vista atuarial para toda a sociedade seguradora. Fora isso, seria impossível conciliar, por exemplo, os custos que a seguradora teria que, em caso de eventuais reclamações

trabalhistas, considerando que o funcionário pode reclamar no seu domicílio. Então, teríamos uma infinidade de processos judiciais, no pior cenário, é claro, iniciados ao redor de todo o Brasil, que consta com deslocamentos, honorários, etc acabaria até mesmo podendo esgotar os valores dessa importância assegurada. Sem falar nos custos que como eu disse seriam absolutamente impossíveis de serem antecipados, previstos, preditos pela seguradora. Por isso, na impossibilidade técnica é que nós apontamos que, olha, não será possível, o seguro-garantia não será emitido caso essa exigência permaneça. E, em contrapartida, ela não traz nenhum benefício para o Estado. Porque para o Estado o importante é que o segurado, ou seja, o beneficiário da apólice seja o Estado, ou seja, havendo uma contratação por desembolso por parte do Estado, a seguradora tem que estar alí honrando o compromisso, efetuando aquele pagamento. E isso foi sim acatado no texto da Câmara dos Deputados o que retirou essa necessidade, por exemplo, de se ter os funcionários como beneficiários da apólice. A questão de fiscalização também foi algo que nós defendemos, enfim, não obstante a necessidade premente de que cada seguradora faça o acompanhamento da obra do início ao fim. Ora, se estamos diante de uma garantia que pode continuar ali na retomada da obra por parte do ente garantidor, deve ser sim, o mercado defende isso, uma exigência do Estado que a seguradora, mais do que emitir a apólice, ela, a partir do momento da emissão ela faça o acompanhamento desta obra do início ao fim, até que ela possa ver eventuais desvios, possa ver eventuais defaults por parte do construtor, ou seja, um tomador que possa levar do início até o final. Isso é importante porque a seguradora que esteja atuando, mitigando, antecipando possíveis riscos, podendo evitar ao máximo a ocorrência do sinistro e quando isso não for possível, ela estar absolutamente preparada para iniciar o processo de retomada. Mas isso não poderia implicar necessariamente uma fiscalização da obra. Por dois motivos: primeiro porque a fiscalização da obra como a própria lei de licitação e outros normativos dizem, que é um dever cogente, ou seja, uma obrigação do Estado. O Estado pode até delegar a terceiros essa fiscalização, mas ela é uma obrigação que não sai da alçada do Estado. Ainda que delegue a terceiros, ainda continua sendo uma obrigação do Estado e essa transferência de obrigação para a seguradora, o mercado entende que ela não é positiva, ou seja, não seria o dever de fiscalizar, você atrai responsabilidade de outros para a alçada da seguradora, mas a necessidade que a seguradora faça sim o acompanhamento dessa obra do início ao fim. É óbvio que ...pelo acompanhamento da obra, nós estamos concordando sim que a seguradora vai ter de ter um corpo técnico especializado, quer seja um corpo próprio ou terceirizado, mas de engenheiros, de profissionais, de uma gama

de profissionais diversos capazes de fazer acompanhamentos e medições necessárias de cada obra a depender de sua complexidade. Há de ter profissionais específicos de uma obra de infraestrutura de rodovia, outro de portos, outro de hidrelétrica e assim por diante. Mas isso será necessário sim. Então, isso foram pontos que acabaram sendo objeto de discussão e, felizmente foram aceitos em parte aí, pela revisão da Câmara dos Deputados. Mas, infelizmente, alguns pontos acabaram sendo, eu diria assim, tendo uma operação derradeira ali no último minuto, que nós entendemos que são pontos que não são positivos para o próprio desenvolvimento de projeto de infraestrutura brasileira, para as contratações públicas. Por exemplo, nós tínhamos a obra de engenharia, nós tínhamos a obrigação, não obrigação, mas, nós tínhamos para obras e serviços de fornecimento, a garantia acima de, para contratos acima de R$ 100 milhões era obrigatório alí você ter também uma das formas de garantia e que essa garantia poderia chegar a 20% do valor do contrato. E para obras consideradas de grande vulto, na classificação deste projeto de lei são as obras que envolvam valores acima de R$ 200 milhões seria obrigado à contratação de seguro-garantia com cláusula de retomada e com percentual de 30% do valor do contrato. Esse percentual de 30% do valor do contrato não foi colocado a esmo. Obviamente foi baseado em discussões, experiências internacionais e que dão conta que o valor de 30% do valor do contrato quando aliado obviamente àquele valor já contingenciado para a obra. Uma obra, por exemplo, de um R$ 1 bilhão, o Estado vai arcar com esse um R$ 1 bilhão. Quando você tem um avanço de 50%, ainda resta do orçamento R$ 500 milhões. Se você tem um sinistro que acontece nesse momento, você contaria com esses R$ 500 milhões e mais um valor até o limite de 30%, ou seja, até R$ 300 milhões que seria arcado pela seguradora. Então, a experiência internacional dá conta de que esse percentual de 30% é razoável.

Entrevistado: [inaudível] e aí você tem dois pesos e duas medidas. Porque você coloca que o agente vai escolher qual o percentual de garantia e quando você fala até 30%, pode ser zero, porque até 30 é algo que impõe um limite mas você não põe um mínimo. Então até 30 pode ser 0 %. Então você teria uma garantia por exemplo de 5%, de 10%, e por outro lado, continuaria com a mesma exigência de retomada e conclusão de obra por parte do agente garantidor. Ora, seria impor ao mercado um ônus que ele absolutamente não é capaz de cumprir. A prática hoje em dia já nos mostra que 5% a 10% é um percentual muito pequeno e que não é passível de fazer frente aos sobre custos com uma nova contratação. Então, o mercado estaria de mãos atadas. Ou seja, caso o mercado assuma

os compromissos, ele estaria assumindo compromissos que ele sabe que não pode cumprir. Se eu emitir uma apólice de 5% ou 10%, por exemplo, com uma obrigação de retomada, eu não consigo retomar a obra e concluir com esse percentual de garantia. Então, aqui há uma dicotomia que eu acho que precisa necessariamente ser sanada dentro deste projeto de lei, principalmente agora, que irá retomar as discussões no Senado Federal, caso contrário, irá estar elegendo uma alteração absolutamente inócua. Não há como você impor uma cláusula de retomada para o mercado segurador, inclusive dizendo que deverá ser paga a quantia total da importância segurada, caso não haja a retomada enquanto você não fica com um percentual razoável que ofereça condições para que essa retomada realmente ocorra. Então, esse é um dos pontos, dos principais problemas hoje que eu visualizo nesse instrumento. Ou seja, a ausência de um percentual razoável para possibilitar a retomada e conclusão da obra por parte do agente garantidor. Acredito que isso é temerário e que não vai trazer um benefício aí no que diz respeito às contratações públicas, muito pelo contrário, estaremos aí diante da mesma situação, principalmente porque se promoveu uma outra alteração que é a alteração relativa aos contratos abaixo de R$ 200 milhões a regra continua a mesma. Ou seja, o percentual é de 5%, podendo ser majorado em casos especiais até 10%. Ou seja, não se alterou absolutamente nada na regra de até R$ 200 milhões e acima de R$ 200 milhões entendo que piorou a regra porque o % mantém sem limite mínimo, só tem o limite máximo. Então nesse sentido acredito que essa é a principal alteração e que infelizmente caiu na contramão para o desenvolvimento da infraestrutura, na contramão de trazer mais segurança, especialmente no sentido de possibilitar a retomada e conclusão da obra por parte do agente garantidor. Essa cláusula para mim é uma cláusula realmente negativa da forma como está hoje, inscrita no artigo 97 do Projeto de Lei aprovado na Câmara dos Deputados no final do ano passado.

Entrevistadora: Sim, eu acompanhei. Até pouco tempo atrás era "30%" e depois passou para "até 30%". E isso muda tudo. Pelo que você me falou 30% é algo que o mercado já estudou, o mercado de seguros entende que é viável. Agora "até 30%" fica algo realmente aberto e não é só isso. Há outras situações que o próprio licitante pode estar escolhendo, fazer ou não o seguro. Está bem aberto. O licitante pode incluir ou não no Edital e em outra situação em que o contratado vai escolher o tipo de garantia.

Entrevistado: Sim, está aberto. É que na verdade, no que diz respeito ao licitante, uma outra alteração, também promovida agora recentemente. O que nós tínhamos, nós tínhamos um projeto de lei com o qual entendíamos era muito adequado e que estava sob

a relatoria do deputado João Arruda. Quando a relatoria passou para o deputado Augusto Coutinho, o deputado Augusto Coutinho apresentou um substitutivo legal. Este substitutivo legal, com todo o respeito, entendemos que na parte de garantia tiveram algumas alterações que deixam muito a desejar. Esta que você está falando, é uma delas. No artigo 56 do novo projeto de lei apresentado que poderá ser exigido no momento da contratação uma garantia de proposta cujo valor não poderá ser superior a 1%. Ou seja, primeiro, manteve o 1% original e ainda poderá ser apresentada esta garantia. Também entendo que é um retrocesso porque entendemos que é uma garantia importante e que nós entendemos até que ela deveria ser de um valor maior que 1%. Te explico porquê: a experiência já nos mostra que quando você não tem um fator de penalização, ou seja, um valor substancial para que caso aquele contratante, aquela empresa que participa do certame, vencendo o contrato, ou seja, vencendo a licitação, ela não assine o contrato, deve haver sim uma penalização grande, caso contrário, acaba sendo um catalisador, um propulsor para que ela participe de tantas quantas licitações forem necessárias, ou seja, ela participa da maioria das licitações e quando ela eventualmente vencer, ela vai escolher ali qual ela vai fazer, qual ela vai deixar de fazer. Até porque o pagamento deste valor, 1% do valor do contrato, é para ele um valor pequeno. Qual é o problema? Na prática não é isso que ocorre. Na prática, quando a empresa ganha muitos projetos, mais do que ela imaginou, por exemplo, ela acha que vai dar conta e ela acaba então assumindo e assinando mais contratos do que ela realmente é capaz de "performar" ao mesmo tempo. Na ânsia de que ela vai resolver o problema, de que ela vai dar conta de todos os contratos. Nós já tivemos inúmeras experiências negativas que depõem aí contra essa ânsia por parte dos construtores de fazer todos os contratos que ganhar, eles acabam aí não "performando", se não todos, ao menos a maioria. E aí entra em cena, uma série de obras paradas, uma série de consequências negativas para o Estado. Portanto, esta é mais uma alteração que a gente vê que foi negativa. Primeiro, deve ser obrigatória sim a apresentação de garantia no momento da licitação, garantia do licitante e nós entendemos que, particularmente, quanto maior esta garantia, mesmo porque ela não pode ser exorbitante ao ponto de afastar os licitantes, mas também não pode ser irrisória a ponto de estimular um estudo mal feito, uma participação, simplesmente por apresentar um valor, tem que estudar o projeto, etc. Deve ser um valor que, se por um lado, não afasta o licitante, por outro, gera nele um compromisso sim de estudar o projeto ...(perda de informações)

Entrevistado: ...[inaudível] no Brasil que tenha [inaudível] há décadas. Se formos levar em conta que na primeira lei de licitações de 1993 não tinha possibilidade de seguro-garantia e que foi incluído pela alteração que foi promovida em 94 e que no início nós não tínhamos uma expressão muito grande, nós podemos dizer que apenas algumas décadas aí que o seguro-garantia vem realmente sendo utilizado no Brasil. E ainda assim em percentuais que a gente já, a história já demonstra que com percentuais que não possibilitam a efetividade do produto no sentido que, de franquear a retomada, a possibilidade de retomada e conclusão da obra por parte do agente garantidor. Mais do que isso, mais do que a experiência internacional de mais de 120 anos de [inaudível] do produto, nós temos uma situação jurídica, para limitarmos a essa análise, e não avançamos com as análises técnicas e econômicas, mas uma situação jurídica absolutamente diversa do que ocorre no Brasil. Por exemplo, nos EUA, nós temos a possibilidade de quando acontece o sinistro, a seguradora entrar no canteiro de obras e todos os insumos e equipamentos que estão lá passam a ser de propriedade da seguradora, que pode utilizar para a conclusão daquela obra. Nós temos aí uma imediata assunção do canteiro de obras por parte do agente garantidor. Nós temos uma imediata possibilidade de a seguradora acessar bens, iniciar um processo, acessar bens da empresa que deu o default no sentido de possibilitar a retomada e conclusão da obra. Mais do que isso, e avançando um pouco só por uma questão técnica de relacionamento entre a seguradora e tomador, nós temos uma relação de absoluta fidelidade entre uma empresa, uma construtora e uma seguradora, ao ponto que essa seguradora faz todas as linhas de negócio daquela empresa e tem franqueado acesso a todas as movimentações financeiras, balanços etc daquela construtora, ou seja, a seguradora é capaz de fazer um acompanhamento da situação econômico-financeira daquela empresa ao longo de todo o projeto, na verdade, ao longo de toda a vida da empresa, ao ponto de que [inaudível] sinistro, se ela detecta alguma dificuldade financeira, ou algo que está acontecendo de negativo que possa levar ali a um abalo financeiro de tal ordem que possa interromper o serviço, ela pode já, naquele momento, evidenciar uma série de ações ali, no sentido de executar os contratos assinados de contra garantia assinados com a seguradora. Então, tem uma série de mecanismos que não existem no Brasil, o judiciário é extremamente experimentado, já conhece do seguro-garantia nos EUA, nós estamos nos EUA como um [inaudível], ou seja, as decisões nos EUA são uma espécie de, se realmente conduz dentro da maioria dos casos o julgado naquele país, ao contrário do que acontece aqui no Brasil, em que cada julgamento é um entendimento, o judiciário tem liberdade plena para julgar ali de acordo com o seu

convencimento. Lógico que pautado na lei, mas que tem uma influência muito grande no entendimento particular de cada juiz. E os julgados no Brasil demonstram que ainda há, muito por parte do judiciário, que conhecendo o produto, que se debruçar, que estudar é para entender um pouco melhor o seguro-garantia.

Entrevistadora: Entendi. Essa discussão é muito antiga, certo? Você mesmo falou que vem desde 2012 participando. Mas eu senti que agora .... (perda de informações)

Entrevistado: Há diversos fatores que possam ter contribuído, direta ou indiretamente, para a retomada efetiva desta discussão, mas eu acho que é primordial, realmente, uma necessidade que o governo demanda e que ela é latente e o que nós precisamos é ter formas de garantia mais efetivas. Não é possível nós continuarmos a contar com garantias de valores irrisórios, de 5% do valor do contrato na sua esmagadora maioria que, não executados, são insuficientes para cobrir até mesmo as penalidades que são definidas no processo administrativo. Um fator aqui, acho que é capaz de desmistificar todas estas eventuais suposições acerca de qual a principal razão para isso. Quando estamos falando de um órgão público, nós temos um sinistro, seja qual for a forma de garantia, ele é convertido em um pagamento, esse pagamento não entra diretamente para aquele cofre público, ele [inaudível] único e cai nos cofres da União. Então, todo aquele órgão específico, ele não recebe o valor e aí nós começamos a ter problema. Ele não recebe o valor, ele tem uma .... (perda de informações)

Entrevistado: Então é isso, acho que não podemos utilizar esses fatores como desculpa de não estarmos preparados para fazermos a gestão de contratos [inaudível] não é avançada, se avançar, melhora o atendimento feita à gestão de contratos e como um todo nossas contratações públicas.

Entrevistadora: Ah sim! Senão, nunca iremos começar. Acho que as consequências são muito visíveis, que são as obras sendo paralisadas e, não tendo nenhuma retomada, maior parte se manterá assim. Gostaria que comentasse sobre o texto ter mantido o próprio contratado poder escolher a modalidade de garantia. Este item que você comentou também é interessante, o fato das obras de grande vulto terem a cláusula de retomada, poderá ter um % de até 30%, e para valores menores, mas que ainda são altos, ficaram mais descobertos ainda, conforme você mesmo comentou. Mas é algo que chama a atenção, que sempre foi muito criticado, o fato do contratado poder escolher a modalidade de garantia.

Entrevistado: Eu acho que essa é uma questão que eu não vejo com tanta preocupação. Acho que pode haver esta fase que [inaudível] desta forma, ou seja, flexibilidade em que

privilegia a tomada de conclusão, poderia prejudicar os pequenos construtores, para aquelas de melhor complexidade, em que o Estado não troque e esteja satisfeita a via monetária, ou seja, pelo pagamento, é razoável que a construtora permite a forma antiga, que ela escolha [inaudível] bancário, até porque aumenta a competitividade, e isso traz. Então, não vejo isso com mal olhos não. Aí sim, para obras de grande vulto, acho que grandes percentuais, ele está acabando com [inaudível] inócua, vai emitir uma garantia, você não sabe de antemão se nisso será impossível fazer a retomada e conclusão da obra por parte do agente garantidor. Ora, se estamos diante deste cenário, ao cabo, para retornarmos ao status quo anterior, tomador ou construtor, vai redigir então a forma de garantia. Isto [inaudível].

Entrevistadora: Vamos considerar um seguro-garantia de 30%, uma obra de grande vulto, de longo prazo, e ocorre uma paralisação logo no início onde vai ser necessária a retomada pela seguradora. Resolve mesmo com um percentual de 30%? Eu tenho uma obra de grande vulto, de longo prazo, e o seguro de 30%.

Entrevistado: Veja, esse é um desconhecimento do processo. Quando a gente fala de uma garantia de 30%, não podemos cair na cilada de entender que são esses 30% que serão responsáveis por concluir toda a obra.

Entrevistadora: É para a retomada, certo?

Entrevistado: A garantia é para o sobre custo com a nova contratação. Tomando como exemplo, vamos fixar para números redondos, um contrato de R$ 1 bilhão. R$ 1 bilhão de contrato. Qual valor da garantia? R$ 300 milhões, porque é 30%. Então, tivemos um contrato que logo no começo ele conseguiu aportar R$ 100 milhões e, após aportar R$ 100 milhões ele já deu o sinistro, bem no começo. Temos então, R$ 900 milhões que já estão no orçamento da União [inaudível] executou-se a garantia, a Seguradora vai fazer uma nova cotação e aquele valor lá que era de R$ 1 bilhão, para fazer o restante, esses R$ 900 milhões, uma nova construtora vai falar: “Ah não, mas aquilo não estava sob a minha responsabilidade, eu quero R$ 1.100 bilhão, ou seja, R$ 200 milhões a mais, R$ 200 milhões de sobre custo. R$ 200 milhões serão cobrados pela Seguradora que detém ali uma garantia de R$ 300 milhões. Perfeitamente possível. Teria até mais. Poderia ser, para fazer esse mesmo lote de R$ 900 milhões, a construtora eventualmente quando diz R$ 1.200 bilhão, aí mesmo assim nós teríamos R$ 300 milhões do seguro para fazer frente. Portanto, é uma ilusão falar assim: “Ah, mas quando acontecer no começo da obra a gente não vai ter 30%”. São só os 30% o valor complementar, para fazer frente ao sobre custo. O saldo que tiver do contrato, o Estado vai aportar isso, e seja ela qual for [inaudível].

Entrevistadora: Eu acho que tiveram muitas falas de deputados, citadas de uma outra forma que acabou por confundir mais.

Entrevistado: Afinal de contas, quando você vai ver essas longas audiências, longos debates de deputados quando vão aprovar uma lei, com todo o respeito, eles são eivados de um profundo desconhecimento, discurso é muitas vezes eleitoral, não está calcado em expressões precisas, pelo contrário, às vezes são ditas "verdades" que acabam se tornando "verdades absolutas" que são diametralmente opostas à realidade fática. Isso precisa ficar bem claro. Então, muitas dessas razões que são ditas alí no Congresso, infelizmente, elas não são informações precisas, porque elas estão apartadas da realidade fática.

Entrevistadora: Por exemplo, uma obra prevista para um período de 10 anos, e logo no início houve paralisação da obra, a seguradora teve de interferir, fazer uma nova contratação, uma retomada, e chega lá na metade da execução, ocorre nova paralisação e é necessário contratar uma outra empresa, ou seja, outra retomada. Concluindo, nesse sistema que você acabou de explicar, irá funcionar, mesmo que ocorram mais de uma retomada?

Entrevistado: Espera-se obviamente que a retomada é por parte do agente garantidor. À medida que ele vai retomar e concluir a obra até o fim. Até por que, havendo um novo percalço, vai ser de responsabilidade dessa seguradora. Ela vai ter de, provavelmente, fazer as mesmas contratações de seguros e etc, e exigir por parte desse construtor o seguro-garantia. Até porque não é só seguro-garantia, seguro civil, um pacote de, obrigatoriamente exigir por parte desse novo construtor que irá retomar a obra, isso é importante mencionar. Mas, o fator mais importante aqui é que sempre que [inaudível] os 30%, ele vai complementar o saldo que existir do contrato [inaudível] de lucro [inaudível] fator de risco.

Entrevistadora: Entendi. Você faz uma ligação direta, quanto maior a cobertura de seguro-garantia (podendo ir de 30% até 100%) melhor. Porque vai ter maior gerenciamento da seguradora, vai acompanhar a fiscalização, acompanhar a auditoria, vocês terão acesso aos dados de auditoria, entender sobre a situação da empresa. E tem o combate à corrupção. Como vai ter uma melhor fiscalização, esse acompanhamento extra da seguradora tanto na fiscalização quanto na auditoria ...

Entrevistado: Eu acho, primeiro só uma questão a eliminar. Foi retirado do texto, então "auditoria" e "fiscalização" não são de responsabilidade da seguradora [inaudível] o acompanhamento da obra do início ao fim. No que diz respeito a decidir, com todo o rigor ao nome seguro, seja lá qual for, mas vai evitar a corrupção? Eu acho que é uma

informação, uma carga muito pesada que não reflete a realidade. Acho que em atos de corrupção e que não há não é possível que para evitar [inaudível] isso não existe. Para evitar [inaudível] seguro-garantia ao menos não se presta para evitar atos de corrupção. Pelo contrário! Se nós tivermos no seguro, o corruptor e o corruptível. Havendo entre eles, uma participação [inaudível] também uma participação. Tem o corruptível que aceita aquela propina, aquele ato de corrupção. Então, você tem uma participação ativa das duas partes, ou seja, o próprio segurado, beneficiário da apólice, está participando daquele ato [inaudível] estará assim agindo, uma que ele deve somente benefício, você não poderia ter aí um benefício para a empresa em que o seu representante participou do ato de corrupção e ela está sendo indenizada pela seguradora. Seria inclusive, de acordo com as leis nacionais, os fatos ensejarem inclusive, a depender do caso, não estou falando genericamente aqui, a depender do caso, [inaudível] autorizador inclusive da exclusão de responsabilidade por parte do agente garantidor. Portanto, eu acho que a gente tem, como nós falamos, "ah, não existem formas de seguro que vão sair e encerrar a corrupção". Primeiro, não há, o seguro-garantia não se presta para coibir atos de corrupção. Agora, de forma indireta, na medida em que vai ter uma participação mais comprometida, uma análise mais criteriosa da seguradora, uma gestão, um acompanhamento do contrato, [inaudível] um acompanhamento, uma gestão mais próxima, indiretamente traga benefícios que vá dificultar, jamais uma cobertura para atos de corrupção. Essa não reflete a realidade e pode até [inaudível].

Entrevistadora: Você falou com relação ao consenso de 30%. Mas, quanto maior o percentual, eu imagino que irá estar restringindo o número de seguradoras. Aí não será qualquer segurador que poderá estar neste mercado. Você acha que Senado poderá aumentar esse percentual de 30%?

Entrevistado: Eu acho que não. Isso já foi [inaudível] até o mercado ressegurador já informou que acima de [inaudível] não teria [inaudível] isso é uma questão internacional. É o mercado ressegurador dizendo: "até 30% a gente pode entrar nesses contratos". Primeiro, considerando todas as situações de risco, considerando toda a legislação que existe, a dificuldade para se reaver valores, quanto que nós já abatemos. Há necessidade de mudança para tornar [inaudível] a ação judicial. Então, é uma enormidade, uma dificuldade grande por parte do mercado segurador para reaver dinheiro quando ele paga uma indenização.

Entrevistadora: Então tem esse limite.

Entrevistado: Há uma resistência e o mercado ressegurador já informou que acima ... "mas, por que 30?". Porque baseado na experiência internacional, 30% é um valor razoável para fazer frente a maior [inaudível] de contratos, internacionais certo? Quando se fala tem-se 50 a maioria deles, abaixo .. caso essa lei seja [inaudível] com maior valor de, é uma ilusão achar que.. "ah, não, 30% a gente vai estar defasado comparado com mercado. Muito pelo contrário, a maioria dos mercados, incluindo o mercado europeu.

Entrevistadora: Há um número razoável de seguradoras que vão poder participar desse mercado, considerando os 30%?

Entrevistado: Sempre que levamos muito alinhado com mercado segurador há, pelo menos, razoável. Não ouvi que não entrariam com este percentual, não tenho conhecimento disso. Acredito ser percentual razoável feito pelo mercado como um todo ou pela grande maioria do mercado.

Entrevistadora: Só uma última questão. Conforme ficou definido no texto, a cláusula ficou diretamente ligada ao valor e não tão fortemente aos riscos de projeto, riscos de engenharia. Há muitos autores que criticam isso, que o texto não deveria ser tão focado em valores.

Entrevistado: Como eu disse, eu acho que isso é uma leitura muito ... salvo [inaudível] a respeito, [inaudível] verbas contratuais a gente vai ver uma série de [inaudível], exatamente, você vê, a primeira vez [inaudível] responsabilidade nos direitos e obrigações, isso tudo é para mitigar, é a primeira vez que essa lei entra no assunto da ação orçamentária a fim de fixar uma obrigação de ter ação orçamentária completa, começa um processo de licitação, enfim, tem uma série de outros artigos que perifericamente tratam e tentam mitigar exatamente isso no contrato, tornar mais [inaudível] mais objetivo de quais são ..., mais transparência, uma série de artigos [inaudível] temos mais de 100 artigos que tratam da lei de licitações. Volto a dizer, se não é uma lei perfeita, [inaudível] não concordo com tudo, não acho que é o modelo ideal, mas acho que mais especificamente o capítulo afeto ao ..., acho que ainda há pontos ...até que serem revistos sob pena de nós termos um texto absolutamente ...

Entrevistadora: Também concordo, são muitos pontos, como gestão de risco, transparência, tantos outros que foram implementados, que no todo irão ajudar. Para finalizar, fique à vontade para discorrer sobre algum ponto que não tenha sido pontuado.

Entrevistado: [inaudível] até 30%, nossa! Porque precisa ser um percentual que realmente torne factível realizar a obra. Havendo necessidade, entre em contato.

Entrevistadora: Agradeço.