REGULAMENTAÇÃO DA NOVA LEI DE LICITAÇÕES

Entrevistado: S3
Área: Seguros
Instituição: Empresa de Seguros
Cargo: Diretor de infraestrutura
Data da entrevista: 22/04/2020

Entrevistadora: Conforme já é de seu conhecimento, estou fazendo um mestrado e o tema de minha dissertação refere-se ao seguro-garantia com cláusula de retomada, das obras de grande vulto.

Entrevistado: Certo. É um tema muito importante, talvez ... ainda neste ambiente do Covid, a gente não conseguiu ter uma visão estruturante desse tema em si ["Covid-19 – Medidas Essenciais para a Construção Civil" evento realizado em 22/04]. Tem muita gente ainda focada no Covid, pós-Covid, o que vai acontecer depois do Covid, mas o PL que está lá no Senado, participei de uma discussão recente com o Senador Anastasia, pelo que entendi está muito próximo de ser concluída a votação. Eu acho que nesse momento ...

Entrevistadora: Você falou com quem ultimamente?

Entrevistado: Eu participei de um evento que teve a participação do Senador Anastasia.

Entrevistadora: Sim, porque o PL agora está no Senado.

Entrevistado: É o relator. Aliás, é uma pessoa que, não sei qual seria seu grau de acesso, mas seria importante você ouvi-lo, porque com esse contexto, se tem alguém que pode influenciar para que a cláusula de retomada seja de fato exercida é ali no ambiente do Senado.

Entrevistadora: Correto.

Entrevistado: Como posso te ajudar?

Entrevistadora: Li algumas publicações suas de 2016, palestras em congressos.... Também acompanhei sua participação em reunião da Comissão da Câmara em abril de 2018, reunião do Congresso em que você esteve junto com Daniel. Verifiquei sobre os itens apresentados por você para discussão: necessidade de se incluir a matriz de riscos, mecanismos alternativos de solução de conflitos, você também tratou sobre o aumento de percentual que na lei atual vai de 5 até 10% e no PL vai para 30, explicando a insuficiência do percentual, a exigência de garantia, é discricionária e deixar de ser discricionária.

Entrevistado: Sim, porque hoje, inclusive nesse PL que está lá, vai facultar o administrador público exigir ou não garantia nos contratos de obras públicas. Em concessões, tem um artigo na Lei atual de Concessões que exige, torna obrigatório, artigo 28 da Lei 8.987 (*Lei 8.987/95 – dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos*), que diz que para as garantias de concessões precedidas de obra pública é obrigatório o seguro de garantia de execução do contrato. Então, cidades pequenas têm muitas obras paralisadas. Quando o administrador tenta executar a garantia, não tem nenhuma. Então, o que eu imaginei? Que se houvesse a obrigatoriedade do administrador público pedir algum tipo de garantia, para qualquer obra ou serviço público... não precisa ser seguro, pode ser fiança, pode ser qualquer coisa, mas daria um contorno diferente do que deixar o administrador público decidir se vai exigir garantias ou não. Aqui em Bauru mesmo, tem uma obra, que é estação de tratamento de água, o valor da obra já foi aditado para mais de 70%, várias vezes o valor do contrato e não tem como executar a garantia porque não foi solicitada a garantia na licitação... licitação de tratamento de água. Então, se isso tivesse acontecido, na primeira manifestação do construtor de querer reverter o processo, a Administração Pública poderia ter chamado o segurador para intervir e procurar sanear o conflito ali. Porque o segurador age como mediador do conflito. Deveria ser assim. Então, na minha opinião, uma boa parte das obras paralisadas, poderiam não estar paralisadas se tivesse a obrigatoriedade, uma exigência de se ter seguro-garantia ou qualquer outro instrumento. Não precisa ser só seguro. Pode ser fiança, pode ser título. Dá uma segurança para o Estado.

Entrevistadora: Independente do valor, certo? Porque no projeto os valores estão bem definidos, as margens de preço, dos valores...

Entrevistado: Então, hoje, independente do valor, não tem obrigatoriedade alguma de exigir garantia no contrato.

Entrevistadora: Sim.

Entrevistado: Então, dessas 5 mil, 4 mil e poucas obras paralisadas, uma grande maioria é de pequeno porte. São obras de escolas, hospitais ...que a construtora quebra e ninguém dá sequência. Por que? Para se chamar o segundo colocado, nem sempre ele aceita concluir a obra pelo valor que está sendo ...foi orçado pelo primeiro. Talvez, ele deu um preço muito baixo para ganhar a licitação. Depois disso, ele acabou tendo dificuldade de concluir a obra, ou abandonou o contrato, ou veio a quebrar. E sem um instrumento de garantia na mão, o administrador público, o que ele tem que fazer? Tem que refazer a

licitação. Ao passo que, se ele tivesse algum tipo de garantia, ele poderia ter um benefício para a retomada dessa obra.

Entrevistadora: Ganha em tempo também. Ele praticamente precisa ir para o início.

Entrevistado: Isso.

Entrevistadora: Vemos também que o foco é muito em valor, como estávamos falando. Mas tenho lido sobre a importância de se focar mais em riscos do projeto e riscos de engenharia. A lei é mais focada em valor. É tudo definido a partir do valor: "até R$ 100 milhões", "acima de R$ 100 milhões".

Entrevistado: Essa é uma outra discussão. Você tem que ter um parâmetro para que se estabeleça os percentuais de garantia. Então, quando começou a discussão lá em 93 (ano 1993), com o PL da senadora Kátia Abreu, a primeira discussão que teve, era qual seria ... a partir de qual valor seria caracterizado obra de grande vulto. Esses R$ 100 milhões em 93 era um número, hoje, R$ 100 milhões em..., desculpe, em 2013, quando começou a discussão desse PL.

Entrevistadora: Mas em 2019...

Entrevistado: Em 2019, R$ 100 milhões é outra coisa.

Entrevistadora: Dobrou, foi para R$ 200 milhões.

Entrevistado: A gente queria ter proposto um outro modelo, "UFESPs", unidade das federações. Ela é reajustada periodicamente, mas não foi aceito, por questões que eu não me lembro quais foram. Isso logo lá na origem. É como se fosse uma TJLP [Taxa de Juros de Longo Prazo], uma moeda que se atualizasse. É nesse ambiente que a gente não conseguiu. Mas acabou ficando com os valores. Mas tem que ter algum valor, do contrário, você tem uma dificuldade grande de estabelecer regras e marcos para isso. Por isso ficou dessa forma. Agora, o que eu acho que seria importante para você ressaltar aí, a sua primeira preocupação é envolvendo a cláusula de retomada, certo?

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Bom, o que é importante na cláusula de retomada para você entender. Que não existe hoje um padrão no Brasil, já experimentado, que permite ao segurador ter exercitado a retomada de obras. De grande parte das inadimplências que aconteceram, que foram pagas, o segurador preferiu arcar em dinheiro e não retomar o projeto. Com exceção de alguns projetos da "Minha Casa, Minha Vida". Por que isso aconteceu? Porque com o valor atual das garantias de 5 a 10% não dá para pagar sequer a multa pela rescisão do contrato, quanto mais alguém entrar num canteiro e retomar uma obra. Então fica aquela história: o ovo ou a galinha. Por que não tem retomada de obra? Porque o

segurador não exerceu seu direito e preferiu indenizar? Ou, por que, com os valores que ele tinha disponíveis de 5%, 10% em alguns casos, ele não conseguia sequer pagar a multa da rescisão contratual, quanto mais concluir a obra. Agora, para o administrador público, eu não tenho dúvida nenhuma que, no melhor dos mundos, seria a retomada da obra. Porque se ele recebe um valor em dinheiro, esse dinheiro volta para o caixa da União ou do Estado ou do Município. Ele fica de novo sem a obra. Ele recebe, mas esse dinheiro vai com o aspecto de suplementar [inaudível] o caixa. Não entra, não é provisionado no ano em que ele teve o evento. Vai para o outro ano. Então, ele fecha o ano sem ter tido condições de concluir a obra, sem a obra e esse dinheiro eventual ...reembolsado ...entra para o governo, que não está nem prevendo isso. Interessa é ter a obra, não interessa ter o dinheiro em caixa. Quero dizer, interessa [o dinheiro], mas, para efeito de obra, não! Então, no ambiente da retomada, isso é um ponto fundamental! Não só para o administrador público, para a população e para o segurador. Só que para o segurador ter a oportunidade de exercer o que nós chamamos de *step-in-right* (*possibilita a intervenção pela seguradora quando a atual gestão ameaçar o sucesso do projeto, ou seja, retomada da obra pela seguradora*) que é o direito de entrar e executar a obra, ele precisa ter uma série de autorizações legais para inclusive impedir que o inadimplente entre com medidas jurídicas para obstar a retomada do contrato. Imagina o seguinte: você é uma construtora, você se tornou inadimplente. O órgão público que te contratou diz o seguinte: agora você sai daí porque eu vou colocar meu segurador para cuidar da obra. Você vai dizer: desculpa, eu não vou sair da obra porque o senhor me deve. Não, eu te paguei, não paguei, tem pleito, não tem pleito ...então vai ficar essa briga. Ah, então deixa que eu vou entrar com uma ação judicial. Então, você entra com uma ação, o administrador público não consegue acionar a seguradora porque ela não consegue sequer entrar no canteiro de obras, mobilizar o canteiro, porque ela não tem *authority* para isso. Então, a retomada da obra não é só uma cláusula da apólice, é um conjunto de mecanismos, de dispositivos legais que darão amparo para que esse segurador possa de fato exercer a retomada da obra. E outra coisa que as pessoas esquecem, é que o segurador não vai colocar pedreiro, construtor, mão de obra dele, não vai pegar no tijolo. Ele vai contratar uma outra empresa de engenharia para concluir o projeto. Essa empresa nova de engenharia que for até lá para concluir a obra, ela tem de fazer um estudo prévio para entender se os arranques estão em ordem, se foi feita fundação adequada. Imagina você, construtor, vai entrar em um canteiro de uma obra "zuada", "micada" ...se você entraria com tranquilidade porque, ao final das contas, você assumiu o passado, o presente e o futuro da obra. Quem retoma

uma obra não fica só com a parte que deu certo, fica com a parte que deu errado também. Então, é uma série de dispositivos que terão de ser equacionados no ambiente, não só do segurador, mas também do contratado e do contratante, que é o Poder Público, para que essa retomada quando acontecer e produza os efeitos esperados por todas as partes.

Entrevistado: Esse PL vai dar uma origem para que esse ordenamento se torne mais adequado, porque hoje tem uma série de dispositivos, vira uma bagunça na cabeça de vários deles, dos administradores públicos, que não sabem até que ponto eles podem executar, acionar uma ou outra lei. Por isso, foi recentemente criada a Lei 13.303, a lei das estatais, que é uma legislação que traz uma nova regra para contratação em empresas estatais, afastando um pouco a 8.666 [lei 8.666/93 – lei de licitações] de alguns elementos que forem possíveis, disciplinando inclusive aspectos como o *step in*. Agora, não há dúvida de que o Código de Processo Civil vai ter de ser mudado, o Código Civil vai ser mudado, o código de obras dos Estados e Municípios deverão ser alterados. Porque essa nova lei, se aprovada no Senado, vai produzir efeitos em várias esferas. Imagina hoje você como construtora contratada por uma Administração de uma cidade. Se você entrar em conflito com o fiscal do seu contrato, o único caminho que você tem para discutir isso é a Justiça. Porque ele não faria, o administrador público, uma transação com o privado, por questões, inclusive, pessoais, porque ele pode vir a ser chamado no futuro. Então, por mais que você possa ter direito ou que ele reconheça em você o direito do seu pleito, ele espera que isso seja tratado em uma demanda judicial para que a partir daí seja feito então esse acordo. Com a lei das estatais já está previsto a possibilidade de você utilizar regras de mediação, e na lei de licitações, especificamente, de obras e serviços públicos, será possível os mecanismos alternativos de solução de conflito, dentre eles, o *dispute board* [mecanismo contratual de solução de controvérsias], que é o *adjudication* e o ... *DRB* [*dispute review board*] ou *DA*B [*dispute adjudication board]?* Não vou lembrar aqui dos dois, ou o instrumento da mediação. Então, aí sim, vai diminuir a quantidade de pleitos porque, se o contrato partir desse mecanismo de solução alternativa, ele não precisa se socorrer ao judiciário para concluir o acordo entre partes que estão divergindo. Entendeu?

Entrevistadora: Que aliás corresponde hoje a um número muito grande de processos que estão no judiciário.

Entrevistado: Eu não tenho esse levantamento aqui. Mas obras públicas têm inclusive em um site da CBIC [Câmara Brasileira da Indústria da Construção], você põe aí, procura, tem a quantidade de obras públicas paralisadas, na FIESP também aqui em São Paulo

você vai encontrar nesse mesmo ambiente aí de desenvolvimento de paralisação, de obras paralisadas.

Entrevistadora: Tem um número, mais de 14.000 obras paralisadas no país como um todo. Mas não sei como está este número hoje. Mas vou ver neste site.

Entrevistado: Faz um tempinho que não olho nisso. Hoje até vou dar uma pesquisada. Eu dou uma aula hoje virtual com um amigo em uma Pós de Direito Público e Econômico, lá da FGV e um dos temas que vou abordar é justamente esta questão: das garantias e da nova lei de concessões e da lei de licitações. São duas que nós temos pela frente. O novo projeto de lei do deputado Arnaldo Jardim [deputado federal Arnaldo Jardim – Cidadania], que é o relator, que procura fazer um compêndio entre toda a legislação que envolve concessão comum e as concessões administrativas e patrocinadas, que são previstas na lei 11.079 [lei 11.079/2004 – institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada] e a lei de licitações. Então, esses dois temas estão quentes no Senado: a lei de concessões, que é uma proposta do deputado Arnaldo Jardim de trazer uma série de inovações e aí tem uma discussão acadêmica muito forte que, por sorte, estou fora dela. Não é algo que eu tenha condições de tratar. Estou muito mais focado no tema que envolve o capítulo das garantias mesmo.

Entrevistadora: Até o momento atual, sem ainda uma posição do Senado, como você vê o PL em termos de fatores positivos, fatores negativos. Até este momento, da forma como ele ficou, qual sua avaliação geral?

Entrevistado: Eu acho que houve na última hora uma mudança sensível em alguns temas que foi aprovado lá, que nasceu lá no Senado e depois foi para a Câmara dos Deputados. Tinha sido feito voto em separado, foi tudo certinho, quando foi para Plenário, votaram algumas emendas que criaram uma certa dificuldade para alguns temas específicos. Um deles é o próprio mercado de seguros que até então, em um dos artigos que definia o valor de "30%" para retomada de obras foi colocado "até 30%". Esta palavrinha "até", na intenção do legislador foi: "puxa, eu não posso engessar porque pode ser que tenham contratos que eu não tenha interesse, eu, administrador público, em definir como 30%". Mas, quando ele colocou a palavra "até", ele corre o risco de inviabilizar de novo a retomada de obras. Porque, o sobre custo, que é o que você pretende garantir na retomada, que é a equação de preço, prazo e qualidade, se o administrador público colocar lá que a garantia será de 10% para aquele contrato, e 10% não for suficiente para a retomada da obra, o segurador não vai poder retomar a obra, vai ficar a situação como é hoje, então não mudaria nada. Então, qual foi o conceito? O conceito inicial era: eu vou estabelecer

uma garantia para obras acima de R$ 200 milhões de 30% e, neste caso, o segurador vai ser obrigado a retomar a obra. Se ele não retomar a obra, ele vai pagar uma multa equivalente a 50% desse valor, se eu não me engano é 50% eu preciso relembrar, faz um tempinho que eu não vejo, pelo fato de não ter feito essa retomada. Então, essa palavra, pode parecer inofensiva, mas ela vai gerar um desconforto grande para o mercado, na medida em que ele tiver que pagar uma multa por não ter optado em retomar uma obra, não porque ele não quer, mas porque os limites segurados impedem que ele pague os encargos da inadimplência.

Entrevistadora: Volta a situação anterior.

Entrevistado: Volta. Então, este é um ponto. Agora, coisas positivas que aconteceram e se mantiveram, basicamente, a estrutura de cascata desses contratos. Basicamente é isso, você tem obra de até R$ 100 milhões, até R$ 200 milhões, isso traz, beneficia também as pequenas empresas que tinham preocupação de não conseguir garantia para os seus contratos. Manteve a não obrigatoriedade das garantias que era algo discutido pela indústria, não de seguros, mas pelos empresários do setor, apesar de que com quem eu conversei, com todos que eu conversei tinham interesse que essas garantias fossem obrigatórias, porque tira os picaretas do mercado. Quem não conseguir garantias é porque não teria capacidade econômico-financeira e técnica-operacional para prosseguir. Então, foi isso que gerou aí um certo desconforto. Agora, em que momento nós estamos? O Congresso tem discussões superadas já da previdência, agora tem a reforma administrativa, depois tem também outras questões ... só um minutinho...Certo, retomar então, não me lembro onde parei.

Entrevistadora: Você estava falando sobre os pontos positivos do projeto ...

Entrevistado: A matriz de risco é um ponto extremamente positivo. Também, outra possibilidade é a exigência de novos seguros. Muitas vezes em uma obra, você tem tipos de obras que demandam por seguros de engenharia contra danos da natureza: enchentes, alagamentos. Alguns editais, o administrador público não se sentia confortável em pedir este tipo de apólice, porque o Tribunal de Contas poderia entender que isso era algo extremamente direcionador. Porque, como não havia previsibilidade legal de exigir este tipo de apólice, se algum administrador colocasse isso como exigência na contratação, poderia dar a entender que estaria favorecendo determinadas empresas com capacidade ou não de fazer estes tipos de seguro. Então agora é possível ter sim exigência de novas contratações, novas apólices de seguros para obras como responsabilidades, como engenharia e por aí vai. Além disso, você tem também outras modalidades de licitação

ampliando um pouco mais o leque do administrador público com o diálogo competitivo, que tem uma polêmica muito grande no Brasil para saber se de fato seria um recurso importante, que em outros países pode não ter dado muito certo. O diálogo competitivo, eu não sou especialista na área, mas, do que eu entendi, é uma forma de você convidar, antes do ambiente licitatório, de forma bem transparente, algumas empresas do setor para captar as informações do que seria esse projeto, qual seriam as dificuldades. Aquilo que não pode ser esquecido ou abandonado no ambiente da licitação, tudo para permitir um certame mais próximo possível da realidade. Esse é um ponto que eu me recordo que também foi muito debatido na época. E outros mais

Entrevistadora: Dentre esses pontos negativos, você citou dois pontos, e eu também havia percebido a expressão "até 30%". Venho acompanhando e era "30%", depois passou para "até 30%".

Entrevistado: Isso foi um ponto que ... perde um pouco a visão. Agora, numa questão histórica, se você quiser relembrar uma questão histórica, quando o PL 559 nasceu [PLS 559/2013 do Senado Federal], projeto do Senado, a estrutura de garantia era da ordem de 100% do valor e a gente teve um trabalho na época muito grande, eu falo o mercado de seguros, para mostrar que era inviável, como aconteceu em outros países, como na própria Itália, por exemplo, que aprovaram uma lei com 100% do valor da garantia, ficou vigente por dois anos, e ela não produziu efeito nenhum. As empresas não teriam capacidade, nem condições de emitir garantias da ordem de 100% do valor de seus contratos. E não tinha nem razoabilidade econômica também se você for ver não havia o porquê disso. Em alguns contratos, você não consegue licitá-los se houver uma diferença de preço superior a 70%, 80%. Tem toda uma regra em relação ao segundo colocado, então, quanto mais de 100%. Tem todo um aprendizado que vem lá do histórico para poder chegar aos 30%. Não foi um número arbitrado do dia para a noite por alguém do governo, do mercado de seguros, nem da indústria. Tem um racional por trás, esse racional envolve esse histórico de custos que na América Latina pode ser observado para retomada de uma obra. Não quer dizer que uma obra que tem uma retomada de 10% e tem obra que nem por 30 seria retomada. Mas, na média, você tendo a chance de resolver uma grande parte dos problemas, você já resolveria essa principal dificuldade. Então, como que a gente convenceu os deputados, os senadores, eu falo a gente, é o mercado de seguros. Participando de audiência pública, se você for ver lá no Senado, tiveram muitas pessoas que participaram, representantes do mercado de seguro, seguradoras, as empresas públicas, os próprios representantes da indústria que mostraram ineficiência e aumento

de custo em trazer garantias elevadas que poderia gerar alguns efeitos colaterais para o sistema. Como diminuição da competitividade, aumento dos custos. E, além disso, dificuldade de você comprovar razoabilidade de um modelo de estrutura de garantias que não tivesse fundamentação econômica. A fundamentação econômica, nesse caso, você pode interpretar como uma forma de dimensionar o objeto dessa indenização que é o cálculo de quanto seria necessário para você retomar um contrato, seja no mês um da inadimplência, no mês 5, no mês 10, faltando um mês para terminar a obra. Dependendo do período da paralisação, você ainda tem a seu favor o saldo do contrato, que é aquele valor que não foi pago para o contratado, que ficou no caixa da Administração. Então, não faria sentido você exigir uma garantia superior a 30%, ainda você tem mais o saldo do contrato que pode ser próximo a isso, muitas vezes na média, então você teria 30 do que você não pagou, mais 30% do valor do contrato, que daria um valor até maior do que esse originalmente definido. Então, foi feito um trabalho de conscientização durante esse período, chegou-se aos 30% com uma visão de que seria adequado o suficiente. Agora depende dos nossos senadores entenderem prioritariamente se esse é um tema ou não adequado, e aprovar de uma vez por todas. Aí no dia seguinte desse PL sendo aprovado, nós teremos um período de transição para as empresas se adaptarem, não só quem vai tomar garantias, quem vai receber garantias, e quem vai emitir essas garantias que poderão ser Banco e Seguradoras também. Aí vai ter um outro tipo de acompanhamento, não vai ser só transacional. Seguradoras deverão ter um acompanhamento técnico das principais obras. Uma coisa é ele ter responsabilidade de pagar 5% se alguma coisa der errado de uma obra de R$ 1 bilhão, a outra coisa é ele ter de pagar R$ 300 milhões se alguma coisa der errado nessa obra de R$ 1 bilhão. Então, vai ter visitas periódicas, relatório de inspeções, acompanhamento técnico, provavelmente vai surgir um outro mercado, que é o mercado de engenharia consultiva para acompanhamento e gestão de contratos como você tem nas concessões a figura do verificador independente. Pode ser que nas obras você tenha a necessidade de ter também uma empresa de gestão e controle emitindo *Report 360°* não só para a administração pública, contratado, financiador, para o segurador, dizendo "aquela obra está x% do cronograma, ela está dentro ou fora do estado inicial, se tiver fora do previsto o próprio segurador já tem de intervir junto ao seu cliente no sentido de auxiliá-lo a não deixar que esse valor se agrave e criando uma espécie de ambiente de colaboração, que eu imagino que seria a parte correta. E, por final, vai existir também uma outra relação entre o segurador e seu cliente. Hoje é muito transacional, hoje é muito voltado à taxa. Então, uma empresa de construção escolhe um

segurador muito mais pela capacidade e pela taxa que ele recebeu, do que pelas condições futuras dessa empresa estar próxima ou não do que ele mais precisar. Em outros países é diferente, o segurador, ele se torna como se fosse um sócio da empresa. Porque, se ele não der a capacidade que essa empresa necessita para uma licitação, ele simplesmente não vai conseguir uma, duas ou três seguradoras. Então, é uma relação de maior proximidade, uma relação de maior proximidade com os mercados de seguros e as construtoras que, ao invés de a cada obra uma seguradora, vai se criar uma espécie de histórico de adimplência e desenvolvimento desses contratos.

Entrevistadora: Entendo. Nós temos 6 anos, desde 2013, lá com a senadora Kátia Abreu, o PL falava em 100% ... então foram 6 anos de discussão para chegar nos 30%. Fico vendo como algo que o mercado tenha conseguido demonstrar. Vimos também muito dessa discussão nas reuniões da Comissão. Eu fico tentando entender como vocês conseguiram trazer isso para os 30%.

Entrevistado: Eu posso te explicar, isso é bem simples. A gente aqui tem essa tendência de importar conceitos, boas práticas, e eu não acho errado. Só que a gente tem que fazer o que eu chamo de climatização para o cliente brasileiro. Então, se a gente comparar o estado americano com o estado brasileiro, são muito diferentes. A relação federativa que existe lá, onde cada Estado disciplina suas normas e procedimentos, cada Estado tem sua própria legislação de licitação de obras e serviços públicos. Então, para você ter uma ideia, empresas de construção de um determinado Estado, para ele atuar em outro Estado, ele tem que ter uma licença especial, então são mais regionais. Com isso, quando você tem um mercado que tem mais de 100 anos nessa prática, culturalmente, onde o reequilíbrio ninguém entra em uma licitação para perder para depois buscar o reequilíbrio do contrato, as pessoas aqui no Brasil, as empresas, já sabendo que vão ter um preço menor, entravam apostando no reequilíbrio futuro. Com a matriz de riscos em obra pública, com essa série de dispositivos, como a contratação integrada que a gente vai ter, projeto, execução, tudo junto, o risco de você, a chance de um construtor conseguir reequilibrar o contrato vai ser muito remota. Só em caso de [... inaudível] extraordinário como diz o Direito. E nos EUA, claro que têm problemas como todos os países têm, mas essa chance disso acontecer nesse formato é menor. Então, não dá para você pegar o modelo americano, o modelo italiano, o modelo colombiano, e simplesmente trazer para o Brasil. E esse quando [inaudível] na verdade, no meu entendimento, se deu com a intenção do governo de transferir para a iniciativa privada todo o processo de pré-qualificação dos prestadores de serviços que participariam em uma licitação. Qual é essa

justificativa? É o PPP que foi uma iniciativa na época com o ministro Joaquim Levy que queria criar um ambiente de investimento ...área de PPP, batizou como PPP+ e lá constou garantias integrais em obras públicas. Qual era o objetivo do PPP+? Era fazer com que o Estado deixasse de se preocupar com o processo de pré-qualificação dos candidatos das licitações, ele simplesmente, uma vez que o mercado segurador, por exemplo, tendo capacidade de dizer quem tem ou não tem capacidade e habilidade e atitude para ir à frente, o Estado só faria a gestão da contratação que no final do dia acabou-se sendo ali um tema defendido por muitos juristas, pessoas extremamente competentes, mas que no meu ponto de vista pessoal uma visão equivocada porque não teria razoabilidade econômica entre você estabelecer uma garantia para um contrato de R$ 1 bilhão, uma obra de R$ 1 bilhão, sendo que uma garantia de R$ 1 bilhão para um contrato de R$ 1 bilhão, sendo que o dano máximo provável para você conseguir retomar essa obra no mês 1 ou no mês 11º, não seria, na média, superior a 30, como eu disse. Então, entre você errar por 100 é até melhor errar, eventualmente, errar por 30, porque o estrago econômico para os administradores e para a população é bem menor, não fica dinheiro na mesa. É por isso.

Entrevistadora: Eu vejo que desde 2013 tem essa discussão mais forte e vem até 2019. Em 2018 e 2019 achei que o projeto andou bem. Você acha que teve algum fator externo que tenha ajudado nisso, que tenha interferido?

Entrevistado: Não, eu acho que o calendário... esse é um tema indigesto para muita gente. Não é um tema fácil porque mexe com a cultura, mexe com aspectos econômicos. Então, ele tinha que passar por um processo de amadurecimento. Na minha expectativa isso já deveria ter sido concluído há dois anos. Acho que seria razoável. Mas esse ano, nesse calendário legislativo entraram outros temas tão importantes como a reforma do saneamento, a reforma do setor elétrico, a reforma administrativa, a lei geral da previdência, a lei das concessões, são tantos, é uma agenda legislativa tão intensa e os deputados não tem espaço mental para tratar de todos os temas de uma forma geral. Então, demorou, mas tem muitos dos meus amigos que não acreditam que isso termine nesse ano, mas eu continuo acreditando que é possível, mesmo que não seja no estado da arte como se imaginava, mas que a gente tem a chance de mobilizar todo um ambiente novo da lei de licitações, mesmo porque essa lei de 93 [lei de licitações vigente de 1993] ela tem deformidades que precisam ser corrigidas. A gente perdeu oportunidade de corrigir muitas delas. Então, agora a gente não pode perder mais. Tem de ser aprovado, nas

condições possíveis de ser aprovado e depois a gente vai se adaptar com aquilo que for possível.

Entrevistadora: Entendi. Talvez ter terminado em 2018, ainda com Temer [Presidente Michel Temer], antes da mudança.

Entrevistado: Olha quanta coisa aconteceu de lá para cá.

Entrevistadora: São outras prioridades, mudou completamente. Com relação ao que você explicou agora, o entendimento anterior de que muita coisa ficaria na mão da seguradora, de que ela participaria da escolha da contratada e, como se na retomada da obra, ela própria fosse dar continuidade ao projeto. E não é nada disso, penso que ficou bem claro agora. Ela vai contratar outra empresa.

Entrevistado: Ela é um mediador. Ela vai mediar um conflito, quem vai pagar a conta é ela até o limite da importância segurada. Se ela entrar no conflito e ver que a conta vai ficar mais cara do que o cheque que ela tem, ela faz a conta e sai na hora. Quem fica com a batata quente é o administrador público, que não teve a garantia adequada no ambiente dele. Então, se ela optar no novo PL em sair e não terminar a obra, vai ter de pagar uma multa por não concluir a obra. Por isso é o pânico do mercado de seguros pela palavra "até". Em algum momento, ela pode não conseguir.

Entrevistadora: Há uma outra situação, que é a do próprio contratado poder escolher o tipo de garantia. Isso tem na lei 8.666 e vai continuar existindo. Você vê problemas nisso?

Entrevistado: Então, a dificuldade é você ter um padrão específico e eventualmente num determinado mercado não oferecer. Agora, no caso de garantias de performance e para obras acima de R$ 200 milhões, aí sim é seguro-garantia. Porque não faria a retomada de obra. Se tem um tema que ficou caracterizado é ... as opções do contratado ... vai até R$ 200 milhões, acima de R$ 200 milhões ele só tem uma opção, o seguro-garantia.

Entrevistadora: De 2003 para cá, o valor referência para obra de grande vulto dobrou de R$ 100 milhões para R$ 200 milhões. Se a gente fosse corrigir esse valor de R$ 100 milhões não chegaria a R$ 200 milhões. Devem existir outros motivos.

Entrevistado: Eu imagino que as entidades que congregam as empresas menores de engenharia ficaram preocupadas em onerar os custos dos seguros porque tem muitas obras até R$ 100 milhões, R$ 150 milhões. Acima de R$ 200 milhões são obras menores.

Entrevistadora: São menos obras?

Entrevistado: Isso... são quantidade menor de obras. Então, eu penso, minha opinião pessoal, não posso considerar isso como um fato. Eu penso que foi uma forma que se encontrou de se acomodar interesse de várias partes envolvidas. Quem representa as

entidades de menor porte, quem representa entidades de maior porte e chegaram a essa conclusão.

Entrevistadora: Com certeza vocês participaram dessas mudanças. Uma última pergunta: você acha que a Administração Pública está preparada para trabalhar com tantas mudanças?

Entrevistado: Eu imagino que não ainda. É um aprendizado. É cultural. É como você falar das agências reguladoras hoje. São poucas as agências reguladoras que tem uma equipe independente, que não é indicação política, que são contratados e estão à frente dos projetos... apesar de que, no meu ponto de vista, hoje, o perfil do administrador público é muito diferente do passado. São pessoas que optaram em ter a vida pública, estudam, é o seu caso que faz Mestrado, que certamente com recursos que você tem, tem aulas hoje que são recursos que estão disponíveis em várias plataformas de *e-learning* também. Então, eu vejo que tem uma tendência de aprimoramento e para esse tema não vai ser diferente. Certamente, vão existir treinamentos, seminários, para que todos possam se adaptar a esta nova lei e realidade de mercado quando da aprovação da lei.

Entrevistadora: Tenho seu e-mail. Se eu verificar algo que ainda não tenha ficado tão claro.

Entrevistado: Qualquer coisa, você pode me mandar e eu te respondo.

Entrevistadora: Está ótimo! Eu agradeço muito sua atenção, seu tempo. Muito obrigada!