

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DEPARTAMENTO DE GESTÃO E ECONOMIA - DAGEE
GESTÃO DE NEGÓCIOS**

RODRIGO FELIPE DE SIQUEIRA

**A UTILIZAÇÃO DO SEGURO GARANTIA COMO INSTRUMENTO DE GARANTIA
EM LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS**

MONOGRAFIA

**CURITIBA
2013**

RODRIGO FELIPE DE SIQUEIRA

**A UTILIZAÇÃO DO SEGURO GARANTIA COMO INSTRUMENTO DE GARANTIA
EM LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS**

Trabalho de Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios, do Departamento de Gestão e Economia – DAGEE, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Leslie de Oliveira Bocchino.

CURITIBA

2013



Ministério da Educação
Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Campus Curitiba
Programa de Pós-Graduação
Departamento Acadêmico de Gestão e Economia
Especialização em Gestão de Negócios



TERMO DE APROVAÇÃO

A UTILIZAÇÃO DO SEGURO GARANTIA COMO INSTRUMENTO DE GARANTIA EM LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

por

RODRIGO FELIPE DE SIQUEIRA

Esta Monografia foi apresentada em 02 de Setembro de 2013 como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho aprovado.

Prof^ª. Dr^ª. Leslie de Oliveira Bocchino
Prof^ª. Orientadora

Membro titular

Membro titular

*Dedico este trabalho à minha família, amigos e a
minha companheira pelos momentos de
dedicação, compreensão e motivação.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por fortalecer a minha fé, concedendo-me inspiração e força para a conclusão de mais uma etapa.

A minha querida orientadora e professores, pelos incentivos e apoio, o meu agradecimento por me propiciarem o conhecimento e por fazerem parte dessa conquista.

Agradecimentos especiais também a todos os amigos, familiares, a minha companheira, cujos comentários perspicazes me foram muito úteis e por suas valiosas assistências para transformar este projeto em realidade.

Crescer é algo muito rápido. Um dia você usa fraldas e no outro você vai embora. Mas as memórias da infância permanecem com você. Lembro-me de um lugar, uma cidade, uma casa como várias outras casas, um quintal como vários outros quintais, em uma rua como várias outras ruas. E o fato é que, após todos estes anos, eu ainda olho para trás e penso: foram anos incríveis.

(Kevin Arnold – Anos incríveis)

RESUMO

SIQUEIRA, Rodrigo Felipe. **A utilização do seguro garantia como instrumento de garantia em licitações e contratos administrativos.** 2013. 31p. Trabalho de Conclusão de Monografia apresentado ao Curso de Especialista em Gestão de Negócios, do Departamento de Gestão e Economia – DAGEE, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curitiba. 2013.

O conhecimento em relação às modalidades de garantia para o cumprimento de obrigações contratuais junto à administração pública e de seus fatores de riscos pode ser de grande valia para orientar o planejamento das empresas em relação aos seus negócios. Para identificar as vantagens do Seguro Garantia, e suas contribuições frente às demais opções de cauções, foram realizadas pesquisas junto a uma companhia especializada no ramo e outros estudos, onde foram verificadas a alta viabilidade e baixo investimento do Seguro Garantia em virtude de seu menor custo e rápida obtenção. Os fatores de riscos significativamente associados foram a caução em dinheiro e a fiança bancária, sendo para efeitos de comparação os critérios de custo, potencialidades, métodos de utilização e viabilidade. Os critérios que mostraram significativa diferença com o Seguro Garantia na análise realizada, tiveram seu efeito ampliado considerando a necessidade de vantagem competitiva e econômica das organizações nos dias atuais.

Palavras-chave: Fatores de risco. Custo. Métodos de utilização. Modalidades. Seguro Garantia.

ABSTRACT

SIQUEIRA, Rodrigo Felipe. **The use of surety bonds as a collateral instrument in bids and contracts. 2013. 31p. Conclusion Work Monograph presented to the Specialist Course in Business Management, Department of Management and Economics, Federal Technology University - Paraná. Curitiba, 2013.**

The knowledge about surety bond types for fulfillment of contractual obligations to the Government and its risk factors can be valuable to guide the planning of companies in relation to their business. A research in a specialized company and into other studies related was realized to identify the advantages of surety bond and their contributions compared to other guarantee options and, due to lower costs and fast purchase, high viability and low investment were verified in surety bonds. The risk factors associated were cash bail and bank guarantee, using comparison criteria for purposes of costs, capabilities, methods of use and viability. The criterias which presented significant difference to surety bond in the analysis had its effects amplified considering the necessity for competitive and economic advantage of organizations nowadays.

Keywords: Risk factors. Cost. Methods of use. Modalities. Surety bond.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Partes do contrato do seguro garantia	24
--	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1. OBJETIVO GERAL.....	10
1.1.2. Objetivos Específicos.....	10
1.2. METODOLOGIA.....	12
1.3. JUSTIFICATIVA	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 CONTRATOS.....	13
2.2 SEGURO GARANTIA	16
2.2.1 Seguro Garantia no Mundo	17
2.2.2 Seguro Garantia no Brasil	18
2.2.3 Modalidades do Seguro Garantia.....	20
2.2.4 Legislação	22
3 A GESTÃO DO SEGURO GARANTIA – PASSO A PASSO	24
4 ESTUDO DE CASO	27
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	30
REFERÊNCIAS	32
ANEXO A	33

1. INTRODUÇÃO

A busca pelas organizações em relação aos investimentos a serem realizados, sua viabilidade e a redução de custos, é uma questão de vantagem competitiva em todas suas ações. Identificar qual modalidade de garantia traz melhores vantagens, benefícios e menor onerosidade às empresas na participação em processos de licitação e contratação de obras e serviços do Poder Público e em relações contratuais entre empresas privadas quanto ao risco de descumprimento no fornecimento, prestação de serviços, etc., é uma importante decisão. Aliada a relação de investimentos e a vantagem competitiva, o país sediará eventos esportivos de grande expressão como a Copa do Mundo de 2014, e as Olimpíadas de 2016.

O Seguro Garantia é uma das modalidades de garantia elencadas pelo artigo 56 da Lei 8.666/93, a qual poder ser utilizada pelas empresas com o objetivo de garantir o fiel cumprimento de suas obrigações em contratos junto à administração pública e pode ter papel essencial neste cenário, sobretudo garantir o cumprimento destes investimentos ainda que benéfico às empresas é fundamental para a reputação do país no cenário mundial.

Na presente monografia foram enfocados o histórico do produto seguro garantia e suas modalidades, identificando suas vantagens e desvantagens, potencialidades, métodos de utilização e como esse seguro, mesmo diante de sua lenta consolidação, pode contribuir para o desenvolvimento econômico das empresas e do mercado.

1.1. OBJETIVO GERAL

Identificar qual modalidade de garantia de obrigações contratuais traz mais vantagens às empresas.

1.1.2. Objetivos Específicos

- Conhecer o histórico dos produtos/modalidades;
- Identificar suas vantagens e desvantagens;

- Avaliar suas potencialidades;
- Analisar os métodos de utilização.

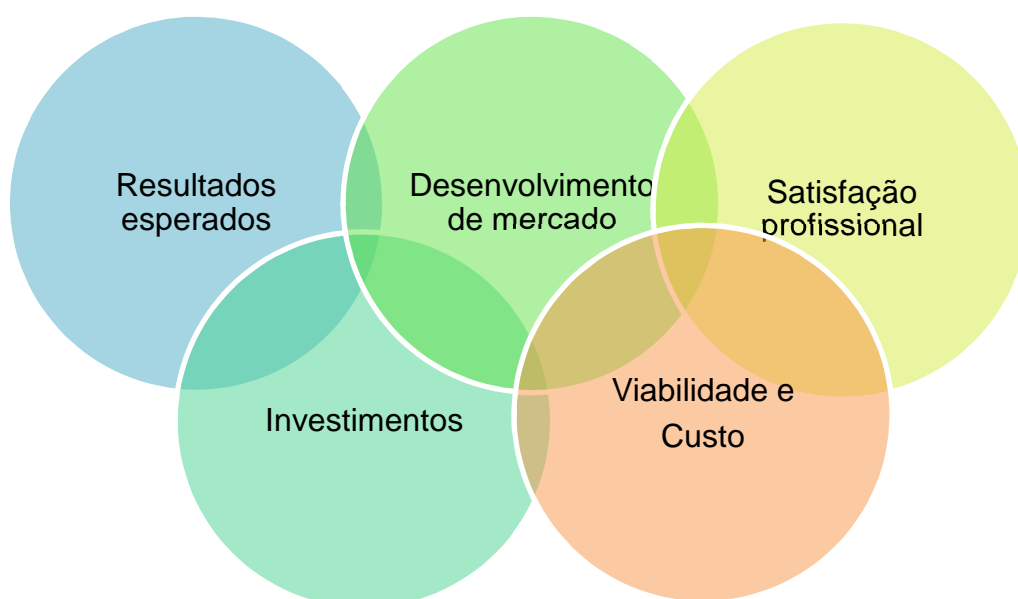
1.2. METODOLOGIA

A presente monografia foi elaborada por meio de pesquisa bibliográfica, utilizando artigos e livros, os quais com base no ponto de vista dos autores contribuíram em relação à aplicação e utilização das garantias de obrigações de contratuais em diversas situações e como estas podem trazer benefícios às organizações frente as suas obrigações e responsabilidades perante a administração pública e terceiros.

Com vistas a corroborar com a visão dos autores e ilustrar o produto Seguro Garantia de forma prática para maior compreensão do assunto tratado, foi realizado um estudo junto a uma Companhia Seguradora especializada no ramo, situada na cidade de Curitiba – Paraná, exemplificando as etapas do processo de obtenção do produto, desde a importância da escolha da empresa seguradora, o passo a passo da emissão de uma apólice, até a regulação do sinistro objeto do estudo de caso.

As informações para a realização do estudo de caso supra, foram obtidas por meio de procedimentos internos, relatórios e questionamentos via correspondência eletrônica aos departamentos responsáveis por cada etapa do processo, onde foi possível analisar de forma sintática os trâmites necessários e resultados alcançados.

1.3. JUSTIFICATIVA



2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. CONTRATOS

Os contratos entre as empresas e órgãos municipais, estaduais e federais, são de extrema importância de acordo com a necessidade e obrigatoriedade de cada empresa. É a Lei n.º 8.666, de 21 de junho de 1993 que "estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios". Subordinam-se a esta Lei, além dos órgãos acima descritos, os fundos especiais, as autarquias, as fundações públicas, as empresas públicas, as sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

Por contrato Meirelles (1979) define "como todo acordo de vontades, firmado livremente pelas partes, para criar obrigações e direitos recíprocos". O autor ainda menciona que todo contrato é um negócio jurídico bilateral e comutativo, ou seja, onde duas partes ou mais que se obrigam a prestações mútuas e equivalentes. Em relação as partes que compõe um contrato temos o Contratante que a Lei 8.666/93 define como órgão ou entidade signatária do instrumento contratual e o Contratado pessoa física ou jurídica signatária de contrato com a Administração Pública. Todo contrato, seja público ou privado - é dominado por dois princípios: o da Lei entre as partes e o da observância do que pactuaram. Da lei, pois torna-se imutável o que as partes convencionaram e da observância a qual devem ambas cumprir fielmente o que avençaram reciprocamente (MEIRELLES, 1979).

Segundo Roque (2003):

O contrato é o acordo de duas ou mais pessoas para estabelecer, regular ou terminar um vínculo jurídico. Estabelecido o acordo entre as partes, este resulta em obrigações recíprocas e direitos a cada uma delas e, através do vínculo jurídico estabelecido, está o contrato introduzido no mundo do direito.

Os mecanismos de governança de confiança na competência e contrato formal fornecem condições de facilitação única para o aprendizado

interorganizacional. Enquanto que a confiança na competência do parceiro cria um contexto social colaborativo que conduz ao compartilhamento de informação e aprendizado, os contratos escritos formalmente atingem os objetivos de aprendizado pela especificação das obrigações e deveres esperados das partes (LUI, 2009).

Para Coelho (2006):

Contratos são fontes de obrigações, como costuma afirmar a doutrina. Esta ideia pode, no máximo, auxiliar na compreensão do assunto, e nunca efetivamente explicá-lo, devido a sua característica metafórica. Partindo-se da diferença entre o vínculo que une duas ou mais pessoas, no sentido de autorizá-las a exigir determinada prestação umas das outras e, do documento comprobatório da existência deste vínculo, pode-se começar a entender a relação entre contrato e obrigação.

Em suma, situa-se o contrato no conjunto de obrigações onde a existência e a extensão do dever entre as pessoas são definidas tanto pela lei quanto pela vontade das mesmas. E no que se refere a essas definições, para que haja contrato, é indispensável uma mínima participação de vontade das partes envolvidas (COELHO, 2006).

Segundo Roque (2003), “contrato é um acordo, e este é estabelecido entre duas ou mais partes, ou seja, a natureza jurídica do contrato tem como uma de suas características principais a bilateralidade”. Já o direito italiano e o alemão reconhecem a figura de contrato consigo mesmo, sem ameaçar esta natureza jurídica, consagrando assim o princípio da autonomia da vontade e a conciliação de vontade de várias partes.

O fato de o atual Código Civil mencionar, em seus Arts. 421 e 422, que a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato, e a instigar os contratantes a portarem-se com probidade e boa-fé, abre toda uma nova perspectiva no universo contratual, embora os princípios já fossem plenamente conhecidos no passado (VENOSA, 2005).

Assim sendo, é preciso também que exista um anterior conflito de interesses entre as partes contratantes, para a execução do contrato. Premidas pela necessidade, as partes chegam a um consenso, ou seja, o acordo é uma convergência de vontades, predominando no contrato o princípio do consensualismo (ROQUE, 2003). Porém, existem algumas exceções a este primado, onde certos contratos exigem, em sua formação, outros elementos além da convergência de vontade entre as partes (COELHO, 2006).

O Código Civil, nos Arts. 421 a 853 regulamenta os elementos necessários à validação dos contratos, no que tange aos negócios jurídicos, e sendo o contrato um negócio jurídico, o mesmo deve ser praticado na observância de certos pressupostos, e em alguns casos, um formalismo imposto pela lei.

De acordo com Roque (2003), os elementos constitutivos e as condições de validade do contrato, num sentido mais amplo, amoldam-se em três categorias:

- Ser celebrado por pessoas juridicamente hábil, capaz de contratar;
- A finalidade a que se destina o contrato, ou o objeto, deve ser lícito, de forma bem ampla. Este não pode ser vedado pela lei e ser herança de pessoa viva (Art. 426 do Código Civil), deve ser idôneo e também possível;
- A princípio, as partes são livres para contratar e escolher a forma de contratar e em geral, os contratos são livres, informais.

Em relação à última categoria mencionada, há casos em que a lei exige uma forma determinada ao contrato, sendo necessário respeitá-la, sob pena do mesmo não ter validade. Estes casos são exceção e tal situação está prevista no Art. 107 do Código Civil, que diz que a validade das declarações de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente o exigir.

Portanto, desde que observado o Código Civil, é lícito às partes contratantes realizarem contratos atípicos.

Desta forma nota-se que o relacionamento e particularidades entre as partes exige um contrato para determinar por meio de cláusulas contratuais quais as obrigações e direitos entre contratante e contratada, sendo em serviços, compras, alienações, obras, fabricação, entre outros. O art. 56. da Lei 8.666/93 menciona que poderá ser exigida prestação de garantia nas contratações de obras, serviços e compras, cabendo ao contratado optar por uma das seguintes modalidades de garantia:

- I. Caução em dinheiro ou em títulos da dívida pública, devendo estes ter sido emitidos sob a forma escritural, mediante registro em sistema centralizado de liquidação e de custódia autorizado pelo Banco Central do Brasil e avaliados pelos seus valores econômicos, conforme definido pelo Ministério da Fazenda;
- II. Seguro-garantia e;
- III. Fiança bancária.

Com fulcro no art. 6º inciso VI da Lei nº 8.666, de 1993, considera-se o Seguro Garantia como o seguro que garante o fiel cumprimento das obrigações assumidas por empresas em licitações e contratos.

2.2. SEGURO GARANTIA

O Seguro Garantia conhecimento mundialmente por *Surety Bond* ou *Performance Bond*, é um tipo de seguro destinado aos órgãos públicos e às empresas privadas com o objetivo de garantir o fiel cumprimento das obrigações contratuais estipuladas pelas partes, conforme descrito na apólice. Em órgãos públicos, o Seguro Garantia é usado em garantias de manutenção de licitação e de fiel cumprimento de contratos. Nas empresas privadas encontramos o seguro em relações contratuais feitas com terceiros que desejam mitigar e/ou anular o risco de descumprimento com seus fornecedores, prestadores de serviços, etc.

Este seguro foi instituído no Brasil por meio do Decreto Lei nº 200/67, e seu lento crescimento se deu não só pela sua complexidade técnica, como também pela opção das empresas interessadas por outras formas de garantia: a caução em dinheiro, em títulos da dívida pública adquiridos ou locados e a fiança bancária oferecida pelas instituições financeiras a preços compensadores.

Em razão do recente ingresso do Brasil no Acordo de Basiléia, os bancos restringiram suas emissões de cartas de fianças e outras seguradoras se interessaram na especialização dessa modalidade de seguro. As leis nº 8.666/93 e 8.883/94 regulamentaram todo o processo de licitação e contratação de obras e serviços do Poder Público. Por várias razões, o Seguro Garantia passou a ser mais utilizado, entretanto sua divulgação é recente, principalmente porque é seguro tecnicamente diferenciado e muito específico do mercado que o necessita.

Os envolvidos em um Seguro Garantia são: O Tomador, o Segurado e o Garantidor.

O Tomador é a empresa contratada para executar uma obra, prestar um serviço ou fornecer mercadorias, matéria prima ou equipamentos. É o Tomador quem paga o prêmio da apólice (custo do seguro) e contrata o seguro para garantir ao Segurado o cumprimento das obrigações assumidas.

O Segurado é o credor da obrigação, ou seja, a empresa ou órgão público que contrata o Tomador. O Segurado é o beneficiário da apólice.

O Garantidor é a Seguradora, uma empresa autorizada a emitir apólices para garantir as obrigações de um tomador definidas em contrato.

Em relação às suas vantagens frente às outras formas de garantia, cabe destacar que o seguro garantia apresenta menor custo em comparação à Fiança Bancária, não comprometendo a linha de crédito da empresa junto aos bancos/instituições financeiras, o prazo de emissão de uma apólice de seguro é mais rápido que o de uma fiança bancária, não causa impacto negativo no balanço da empresa, a seguradora passa a ser mediadora em eventuais sinistros do contrato, além ainda que se trate de uma forma de caução mais barata e de fácil obtenção do que a Fiança Bancária.

2.2.1. Seguro Garantia no Mundo

A origem do Seguro Garantia nos remete a idade antiga e está vinculada à origem do instituto fiança. Historicamente as fianças ou avais foram conhecidos pelos povos antigos e utilizados muitos anos antes de Cristo. Os romanos são destaque quando se pensa em garantia contratual, pois entre eles existia a palavra “*ad promissor*” que significa “garante”, ou seja, aquele que garante alguma coisa.

Já na idade contemporânea, mais especificamente no ano de 1840, houve em Londres a criação da primeira seguradora especializada para operar com esse tipo de negócio, chamada *The Guaranty Society of London*. Exatamente 40 anos depois, em 1880, foi criada a primeira seguradora americana a comercializar os chamados *surety bonds* (*Fidelity and Casualty Company of New York*).

Nos Estados Unidos, o Seguro Garantia surgiu de uma necessidade identificada pelo Governo Americano, após a constatação de grandes perdas financeiras em virtude, principalmente, da inadimplência de construtores de contratos públicos.

Em 1894, o congresso americano aprovou o chamado *Heard Act*, estabelecendo a obrigatoriedade das cauções de garantias em todos os contratos governamentais.

Ainda no século XIX e nas primeiras décadas do século XX, a legislação específica americana recebeu sucessivas alterações. Até que, em 1935, entrou em

vigor o denominado *Miller Act.*, que incorporou maior proteção ao Estado, como por exemplo, a utilização de garantias para fornecedores e mão de obra contratada, evitando de tal forma, que o Estado viesse a ser executado judicialmente pelo inadimplemento de seus contratados junto a terceiros.

Na sequência, a utilização do Seguro Garantia foi reforçada em decorrência da Segunda Grande Guerra Mundial (1939-1945). A necessidade de reconstrução rápida das nações trouxe a exigência contratual da garantia, principalmente, quanto ao cumprimento dos cronogramas estipulados e ao perfeito desempenho ou performance previsto no contrato. Aos poucos a garantia securitária foi ganhando espaço frente às formas tradicionais de caução, como os depósitos em dinheiro e fianças bancárias.

2.2.2. Seguro Garantia no Brasil

Com estas experiências mencionadas, principalmente nos EUA, serviram de base para a construção da teoria e regulamentação do Seguro Garantia no Brasil. A partir de 1964, o Brasil iniciou um programa de desenvolvimento econômico em todos os setores, e o Estado, buscando garantir seus contratos, determinou que o mercado segurador implementasse um sistema de garantia nos moldes do *Surety Bond* americano, pois, nessa época, o Seguro Garantia ainda não era um produto de seguro aprovado para ser operado no Brasil.

O histórico no Brasil demonstra claramente o motivo pelo qual esta modalidade de seguro demorou tanto a se consolidar. Várias foram as vezes em que o seguro foi citado, porém sempre lhe faltou a regulamentação necessária para a efetiva consolidação. Além disso, sempre se identificou a concorrência da fiança bancária. A forma de contratação Seguro Garantia era difícil. Eram enormes clausulados, enquanto as fianças bancárias eram emitidas de um dia para o outro com o texto que o contratante exigia, e os bancos tinham facilidades de emitir. Os bancos, desta forma, tinham uma grande vantagem perante as seguradoras.

Apesar de contido como opção de caução neste período, o Seguro Garantia não chegou a ser utilizado em patamares desejáveis, frente a outros países, pois a complexidade do instituto, a falta de interesse das seguradoras e a possibilidade de se utilizar garantias tradicionais (fiança bancária, penhor mercantil, caução de títulos

de dívida pública, etc.), colaboraram para o não desenvolvimento desse instrumento de garantia securitária no país.

No Brasil, a primeira apólice de Seguro Garantia foi emitida em 1972, para assegurar o fornecimento do sistema de controle do metrô de São de Paulo, onde, no mesmo, o Instituto de Resseguros do Brasil – IRB, órgão monopolista executor e regulamentador do mercado segurador na época, desenvolveu normas operacionais para poder efetivamente operar neste ramo.

Um marco importante no crescimento de carteira de seguros de Garantia de Obrigações Contratuais, foi a construção da Usina Hidrelétrica de Itaipu, que ocorreu no final dos anos 70 e início dos anos 80. Em 1978, surgiu a grande oportunidade para o Seguro Garantia. Devido aos altos valores envolvidos e a definição que tudo deveria ser feito em conjunto com o Paraguai, estabeleceu-se que as garantias deveriam ser feitas por meio de seguro e não mais fiança.

A grande virada do Seguro Garantia veio em agosto de 1994, quando o Brasil aderiu o Acordo de Basiléia, esse acordo determinou a área e volume de atuação dos bancos e passou a considerar que a carta fiança seria uma operação ativa de crédito e, assim, tomaria limite do banco. Em outras palavras, o banco passou a utilizar seu limite em operações mais rentáveis em detrimento da carta fiança, abrindo espaço para o Seguro Garantia como produto. Conforme exposto anteriormente e, também em 1994, com a correção da nova lei das licitações, Lei 8666/93, o Seguro Garantia passou a integrar uma das opções de caução e, desde então, iniciou seu crescimento.

A Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, observando a evolução do produto, no uso de suas atribuições em 1997, divulgou as circulares 004 e 005, nas quais foram aprovadas todas as regras e modelos necessários à operação do ramo. Como forma de condensar as inúmeras circulares e leis que falavam em Seguro Garantia, após o apelo do mercado, no ano de 2003, a SUSEP publicou a Circular 232, onde o Seguro Garantia ganhou regras e regulamentação específica, definiu corretamente o instituto e instituiu diretrizes.

Além da Circular 232, o Seguro Garantia hoje também é regido pela Circular SUSEP 256, a qual dispõe sobre a estruturação mínima das Condições Contratuais e das Notas Técnicas Atuariais dos Contratos de Seguros de Danos. Em paralelo, atualmente está sendo discutida no mercado a atualização das condições da circular SUSEP 232.

2.2.3. Modalidades do Seguro Garantia

O Seguro Garantia conta atualmente com as seguintes modalidades:

Na Garantia do Concorrente/Licitante o objetivo é garantir a indenização, até o valor fixado na apólice, se o tomador, após vencer a concorrência prevista em edital, deixar de assinar o contrato de execução ou de fornecimento previsto no edital ou convite.

- Exemplo: É publicado um edital de concorrência pública para construção de um hospital. Um dos requisitos estabelecidos pelo edital é a apresentação de uma apólice de garantia que cubra a obrigação de assinar o contrato, nos termos propostos, caso seja vencedor.

A Garantia do Executante Construtor, Executante Fornecedor e Executante Prestador de Serviços, têm por objetivo garantir a indenização, até o valor fixado na apólice, dos prejuízos decorrentes do inadimplemento do tomador em relação às obrigações assumidas em contratos de construção, fornecimento ou prestação de serviços, firmado entre ele e o segurado e coberto pela apólice.

- Exemplo: Uma vez vencida a concorrência pública para a construção do hospital, o tomador, no ato de assinatura do contrato, apresenta uma garantia de execução, garantindo que o hospital ficará pronto.

A Garantia de Adiantamento de Pagamento o objetivo é garantir a indenização, até o valor fixado na apólice, dos prejuízos decorrentes do inadimplemento do tomador, em relação aos adiantamentos de pagamentos concedidos contratualmente pelo segurado e que não tenham sido liquidados na forma prevista, conforme o contrato de execução.

- Exemplo: O segurado acordou contratualmente que, para início das obras do hospital, seria adiantada uma parcela de pagamento para fins de aquisição de materiais. Desta forma, o dinheiro só será liberado antecipadamente mediante a apresentação de uma apólice de seguro garantia.

Na Garantia de Perfeito Funcionamento o objetivo é garantir a indenização, até o valor fixado na apólice, dos prejuízos decorrentes da inadequação de qualidade da construção, bens fornecidos ou serviços prestados, conforme contrato assinado entre as partes.

- Exemplo: Uma empresa encomenda uma bomba hidráulica com determinada capacidade. Após o recebimento, constata-se que o equipamento não atingiu as especificações anteriormente acordadas.

A Garantia Imobiliária também conhecida como seguro-garantia de Conclusão de Obra ou seguro-garantia para licenciamento das construções de prédios residenciais multifamiliares e comerciais, tem por objetivo assegurar que o construtor executará a obra nas condições fixadas no memorial de incorporação, garantindo a entrega do imóvel naquelas condições ou, eventualmente após acordo, a devolução das importâncias recebidas. O principal objetivo dessa modalidade é garantir a conclusão da obra e não a devolução de recursos.

- Exemplo: Esta modalidade de seguro poderá ser utilizada nas vendas de unidades na planta. O segurado é o adquirente do imóvel e o tomador é o incorporador.

A Garantia Aduaneira tem por finalidade garantir a indenização à Receita Federal, em suas diversas Secretarias, correspondentes ao pagamento de tributos suspensos por regulamento aduaneiro específico, nas situações em que o tomador não cumpra suas obrigações. O seguro é utilizado como garantia para viabilizar a obtenção de regimes aduaneiros, como por exemplo, o regime de admissão temporária.

O risco envolvido é que, ao final do contrato, os equipamentos devem retornar ao exterior ou que seja comprovada sua destruição; caso contrário, os tributos são devidos e se o tomador não recolhê-los, o seguro será acionado.

Outros tipos de garantias aduaneiras podem ser: *drawback*, trânsito temporário e valoração aduaneira.

- Exemplo: Uma empresa petroleira necessita trazer para a Petrobras, durante um ano, equipamentos para prospecção de petróleo em águas profundas. Para que estes equipamentos possam entrar no Brasil sem pagamento de tributos, a empresa petroleira solicita à Receita Federal

um regime especial de importação (admissão temporária) com suspensão de tributos, mediante a apresentação de um Seguro Aduaneiro.

A Garantia de Concessões é um instrumento utilizado pelo governo a fim de transferir para iniciativa privada um serviço ou um bem do próprio governo. Esta transferência é feita por um período de aproximadamente vinte anos, podendo ser estendido ou reduzido conforme o caso. A iniciativa privada assume os investimentos em manutenção e melhorias, remunerando-se através da cobrança de uma tarifa.

O seguro-garantia para concessões é feito mediante apólices anuais renováveis uma vez que a seguradora não poderia assumir um risco por todo o prazo de concessão.

O objetivo da apólice é garantir a indenização ao órgão do governo que está realizando a concessão de um serviço ou de um bem público, quando ocorrer o descumprimento das obrigações relativas ao contrato de concessão.

- Exemplo: concessão de rodovias, concessão de água e esgoto, etc.

O seguro Garantia Judicial tem como finalidade, garantir o pagamento de valor correspondente aos depósitos em juízo que o Tomador necessite realizar no trâmite de procedimentos judiciais.

A Garantia Administrativa refere-se a prestação de garantia pelo Tomador para atestar a veracidade dos créditos tributários e para a interposição de recurso voluntário em processo administrativo, no âmbito Federal, Estadual e/ou Municipal, na forma da legislação em vigor.

2.2.4. Legislação

A exigência de caução, fiança ou avais tanto em licitações e contratos está estabelecida na nossa legislação nos artigos nº 1481 a 1504 do Código Civil, nos Decretos Lei nº 200/67, 73.140/73, no artigo 37, inciso XXI da Constituição, e finalmente nas Leis nº 8.666/93 e 8.883/94.

No art. 56 da Lei 8.883/94 estabelece além das modalidades de garantias previstas, que o percentual de garantia em relação ao valor do contrato não deverá

exceder a 5%, mas admite que para casos especiais seja elevado para até 10%. E para as licitações, no inciso III do artigo nº 31, estabelece que o percentual de garantia seja de 1% do valor estimado do objeto da contratação.

O seguro garantia divide-se em dois setores, Público e Privado:

O seguro para o setor público garante o fiel cumprimento das obrigações assumidas por empresas (tomador) perante órgãos ou entidades da Administração Pública (segurado), em função de participação em licitações e contratos administrativos referentes a obras, serviços, publicidade, compras, concessões e permissões no âmbito dos Poderes da União, Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, ou ainda, as obrigações assumidas em função de processos judiciais ou regulamentos administrativos, conforme os termos da apólice e até o valor da garantia fixado na apólice, bem como de acordo com as coberturas expressamente contratadas.

Ademais, encontram-se também garantidos por este contrato de seguro os valores das multas e indenizações devidos à Administração Pública, tendo em vista o disposto no inciso III do art. 80 da Lei n.º 8.666/93.

O seguro do setor privado garante o fiel cumprimento das obrigações assumidas pelo tomador no contrato principal, firmado com o Segurado, conforme os termos da apólice.

3. A GESTÃO DO SEGURO GARANTIA – PASSO A PASSO

Antes de qualquer explicação relativa ao passo a passo de uma apólice seguro e suas condições, é importante frisar que o Seguro Garantia deve sempre ser contratado por meio de um corretor de seguros de confiança, especializado no ramo e registrado na SUSEP. Esse profissional está capacitado a orientar a empresa na escolha do tipo de produto, de acordo com a modalidade necessária. O próximo passo é seleção da Seguradora, onde é recomendável a preferência por uma companhia especializada no ramo e devidamente cadastrada em uma empresa de Resseguro.

A apólice de garantia, como nos demais seguros conta com a seguinte estrutura:

- Condições Gerais - cláusulas de aplicação geral a qualquer modalidade de seguro garantia;
- Condições Especiais - cláusulas específicas das diferentes modalidades de cobertura do contrato do seguro e que alteram as condições gerais estabelecidas;
- Condições Particulares – cláusulas singulares que diferenciam segurado, tomador, objeto do seguro, valor garantido e demais características de determinado produto.

Diferente de outros Seguros, o produto prevê a assunção de três contratos:

- Contrato Principal – documento assinado entre o tomador e o segurado que determina as obrigações a serem cumpridas por ambos, conforme acordado e descrito no mesmo;
- Contrato do Seguro (apólice) – é o acordo firmado entre a seguradora e o segurado que garante as obrigações assumidas pelo tomador ao beneficiário (segurado), através do contrato principal;
- Contragarantia – documento assinado entre a seguradora e o tomador, que permite à seguradora o ressarcimento da indenização caso esta tenha que pagar ao segurado ou, ainda, a cobrança de um prêmio que o tomador não tenha pago.



Figura 1 – Partes do contrato do seguro garantia

Fonte: Tudo Sobre Seguros (2013).

Em outras palavras, por meio do contrato de contragarantia, o tomador se compromete a devolver indenizações pagas pela seguradora, no caso do mesmo não cumprir suas obrigações assumidas perante o segurado. Por esse motivo, é indispensável que o tomador ofereça garantias a seguradora por meio de um contrato firmado entre ambos. São consideradas contragarantias: hipoteca móvel, aval da empresa não ligada ao tomador, penhor, nota promissória ou outros meios admitidos por lei.

De parte do tomador (contratado), assinam o contrato de contragarantia:

- Pela empresa contratada – diretores que detenham poderes de representação ou procuradores devidamente autorizados;
- Como fiadores e principais pagadores – os dois maiores acionistas da empresa e respectivos cônjuges, quando necessário, e seus representantes legais, devidamente cadastrados.

A emissão de uma apólice tanto no Brasil como em outros países possui algumas etapas, levando em conta o processo de Seguro/Resseguro implícito nesse ramo.

Cada Seguradora / Resseguradora tem normas de subscrição e requisitos próprios, mas existem exigências comuns adotadas pela maioria das companhias especializadas no Seguro Garantia.

Em relação processo de sinistro, ou seja, quando há o acionamento de uma apólice na modalidade judicial, preliminarmente é feita a coleta de documentos (aviso de sinistro, cópia da apólice digital) para abertura do processo de sinistro, bem como é efetuado o bloqueio do Tomador (contratado) e o documento (apólice) para que não haja sua baixa automática. Após a abertura do processo, é elaborado uma correspondência informando o Tomador do acionamento da apólice e solicitando que este efetue o pagamento diretamente no processo judicial dentro do prazo estipulado, normalmente 5 (cinco) dias.

4. ESTUDO DE CASO

O estudo de caso a ser analisado refere-se a uma apólice na modalidade Judicial para o Tomador “XYZ” com cobertura pelo período de 3 (três) anos e importância segurada de R\$ 96.062,04 (noventa e seis mil, sessenta e dois reais e quatro centavos).

Trata-se de **RECLAMATÓRIA TRABALHISTA** proposta por Fulano de Tal, brasileiro, casado, portador do RG x.xxx.xxx-x, CPF xxx.xxx.xxx-xx, residente e domiciliado na Rua xxxxxxxxxxxxxx, n.º 30, Bairro xxxxxxxx, CEP xx.xxx-xxx, contra:

XYZ S/A, sita Porto Alegre, RS, a rua xxxxxxxxxxxx, xxxx, bairro xxxxxxxx, CEP xx.xxx-xxx, pelos fatos e fundamentos que passa expor:

1. O reclamante, foi admitido pela reclamada, em 3 de setembro de 2007, para o cargo de Auxiliar de Carga, função esta que continua desenvolvendo, onde recebe R\$ 800,00 (oitocentos reais) mensais.
2. A jornada comum de trabalho do reclamante, é das 6:00 às 22:00, 23:00hs até mesmo virando noites de trabalhando, de segunda-feira a sábado, sempre com 20 (vinte) minutos de intervalo, sem que as horas laboradas além da 8:00 diária e 44:00 semanais, sejam adimplidas, corretamente como extras. Assim, requer o pagamento de 200hs extras mensais impagas, por ser de direito.

Desde já, impugna qualquer alegação de compensação de horas extras, com outro adicional pago no curso de contratualidade, que não seja da mesma natureza, caso venha isto ser deferido na sentença.

A reclamada a fim de não adimplir todas as horas extras, somente junta aos autos, em torno de cinco ou seis cartões de ponto, os quais demonstram horas extras efetuadas em quantidade inferior dos meses em que não são juntados, visto a expectativa da sentença somente reconhecer horas extraordinárias pela média dos cartões de ponto dos autos. Assim, caso a reclamada não venha juntar todos os registros de ponto de contratualidade, devidamente assinados pelo reclamante, deverá na sentença ser condenada ao pagamento de horas extras de acordo com a jornada acima apontada e não somente pela média, sob pena de enriquecimento ilícito da mesma, por ser de direito.

Na data de 18 de agosto de 2011, a Juíza do Trabalho da XX Vara do Trabalho de Porto Alegre, cita XYZ S/A, com endereço rua xxxxxxxxxxx, xxxx, bairro xxxxxxx, CEP xx.xxx-xxx, para pagar, em 48 horas, a quantia de R\$ 73.893,88 (setenta e três mil, oitocentos e noventa e três reais e oitenta e oito centavos), discriminada abaixo, atualizada até o dia XX/XX/XXXX devida no processo acima identificado, ou, no mesmo prazo, nomear bens à penhora, tantos quantos bastem à garantia de execução, ficando ciente de que, caso não pague ou nomeie bens à penhora, seguir-se-á a execução forçada, com penhora de bens por oficial de justiça.

- Valor Principal – R\$ 66.495,30 (sessenta e seis mil, quatrocentos e noventa e cinco reais e trinta centavos);
- Perícia – R\$ 2.370,42 (dois mil, trezentos e setenta reais e quarenta e dois centavos);
- INSS – Reclamante – R\$ 1.455,90 (um mil, quatrocentos e cinquenta e cinco reais e noventa centavos);
- INSS – Reclamada – R\$ 3.076,49 (três mil, setenta e seis reais e quarenta e nove centavos);
- Custas – R\$ 495,77 (quatrocentos e noventa e cinco reais, setenta e sete centavos);
- Valor da Garantia apresentada – R\$ 73.893,88 (setenta e três mil, oitocentos e noventa e três reais e oitenta e oito centavos) + 30% (previstos no art. 656 do CPC) = R\$ 96.062,04 (noventa e seis mil, sessenta e dois reais e quatro centavos).

Mediante ao exposto, em razão de garantir o processo e evitar o bloqueio de suas contas, bem como a penhora de bens, a Reclamada (tomador), apresentou a apólice de seguro garantia judicicia, visando garantir suas obrigações nos trâmites do processo judicial em epígrafe até o trânsito julgado da ação.

O objeto da apólice de Seguro Garantia teve por finalidade, garantir ao Segurado (XXª Vara do Trabalho de Porto Alegre) as obrigações do Tomador (XYZ), nos autos da Reclamação Trabalhista n.º xxxxxx-xx.xxxx.x.xx.xxxx, movida por Fulano de Tal, em trâmite perante a XXª Vara do Trabalho de Porto Alegre / RS.

Esta apólice está sendo emitida de acordo com a Circular SUSEP 232/03.

A garantia expressa nessa apólice abrange o valor total do débito, nela compreendido o principal, multa, juros, atualização monetária e acréscimos legais supervenientes.

No referido caso, pouco antes do período de vigência da apólice, o Tomador foi condenado ao pagamento do valor legitimamente apurado e atualizado, no montante de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

Em razão da apólice de seguro garantia apresentada, o tomador foi notificado via correspondência emitida pela Seguradora informando o mesmo do acionamento da apólice e solicitando que este efetue o pagamento diretamente no processo judicial dentro do prazo estipulado.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante todo o processo de pesquisa surgiram questões sobre o uso do Seguro Garantia, como: Por que utilizá-lo? Quais às vantagens e benefícios? As respostas para essas perguntas serviram como fonte de propulsão para responder outras questões.

O estudo detalhado do Seguro Garantia no referencial teórico, bem como a observação e didáticas no processo do estudo de caso foram fundamentais para entender a importância desta modalidade de garantia como instrumento de obrigações contratuais. Os contratos firmados entre as empresas e órgãos do âmbito municipal, estadual e federal, são fundamentais de acordo com a necessidade e obrigatoriedade de cada organização. Para formalizar o relacionamento entre as partes o contrato determina por meio de suas cláusulas quais as obrigações e direitos entre elas.

A Lei 8.666/93 determina que seja exigido garantia em contratações de obras, serviços e compras, por parte do serviço público federal. O Seguro Garantia atua como um instrumento de seguro destinado aos órgãos públicos e às empresas privadas com o objetivo de garantir o fiel cumprimento das obrigações contratuais estipuladas pelas partes é utilizado em garantias de manutenção de licitação e de fiel cumprimento destes contratos.

Este seguro, qual fora instituído no Brasil por meio do Decreto Lei nº 200/67, teve seu lento crescimento frente às demais modalidades, entretanto não somente pela sua complexidade técnica, mas sim de fato pela alternativa das empresas interessadas por outras formas de garantia: a caução em dinheiro, em títulos da dívida pública e a fiança bancária oferecida por instituições financeiras a preços mais atrativos.

Em agosto de 1994, quando o Brasil aderiu o Acordo de Basileia, este determinou a área e volume de atuação dos bancos onde passou a considerar que a carta fiança seria uma operação ativa de crédito, tomando limite dos bancos. Desta forma, os bancos passariam a utilizar seus limites em operações mais rentáveis em detrimento da carta fiança, abrindo espaço para o Seguro Garantia como produto. Por várias razões, o Seguro Garantia passou a ser mais utilizado, contribuindo para a divulgação de um seguro tecnicamente diferenciado e muito específico no mercado. Observando a evolução do produto, a Superintendência de Seguros

Privados – SUSEP, em 1997, divulgou as circulares 004 e 005, onde foram aprovadas as regras e modelos necessários a operação do ramo.

Por meio dessa pesquisa comprovou-se às vantagens e potencialidades do Seguro Garantia em relação aos demais produtos, cumprindo destacar seu menor custo em comparação à fiança bancária e sua liquidez, uma vez que não compromete a linha de crédito das empresas junto às instituições financeiras. Outros fatores de destaques é facilidade de obtenção, contando com as modalidades deste seguro que mais se adequam a necessidade das empresas, além da vantagem de contar com uma empresa de seguros especializada, a qual se torna mediadora em eventuais sinistros nos contratos, conforme apresentado no estudo caso.

Após a realização deste trabalho, como sugestão para trabalhos futuros aparece a importância de analisar os demais contratos comerciais e sua gestão dentro das empresas. Analisar a importância destes instrumentos contratuais é tópico importante e pouco explorado.

Também como trabalho futuro, indica-se a possibilidade de analisar um determinado caso hipotético e a ele aplicar todas as formas de garantia, efetuando um comparativo.

REFERÊNCIAS

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

História do Seguro Garantia – Origem, evolução e desenvolvimento. Publicação n.º 1. Universidade UNISeg. Jun. 2013.

JMALUCELLI SEGURADORA S/A. Disponível em: <http://www.jmalucelliseguradora.com.br/JMSeguradora/Produtos/SeguroGarantia/Hist%C3%B3rico/tabid/260/language/pt-BR/Default.aspx> Acesso em Ago. 2013.

LUI, Steven S. **The roles of competence trust, formal contract, and time horizon in interorganizational learning**. *Organization Studies*, 2009. 30. 333. DOI: 10.1177/0170840608101139.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Licitação e contrato administrativo**. 4. ed. São Paulo: RT, 1979. p. 206-207.

POLETTI, Gladimir Adriani. **O seguro garantia**. Rio de Janeiro: 2003. Disponível em: <http://www.tudosobreseguros.org.br/sws/portal/pagina.php?l=500>. Acesso em: jul. 2013. Disponível em: <http://www.segurogarantia.net/detalheNoticia.asp?iidNoticia=22100>. Acesso em: jul. 2013.

RIBEIRO JUNIOR, Elson Heraldo; PENTEADO, Rosângela de Fátima Stankowitz. **Modelo para formatação de trabalhos acadêmicos da UTFPR**. (Apostila). Ponta Grossa, 2011.

ROQUE, Sebastião José. **Direito contratual civil-mercantil**. 2. ed. São Paulo: Ícone, 2003.

SEGURO GARANTIA NET. Disponível em: <http://www.segurogarantia.net/> Acesso em: jul. 2013.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS – SUSEP. Disponível em: <http://www.susep.com.br> Acesso em: jul. 2013.

VENOSA, Silvío de Salvo. **Direito civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos**. 5 ed. São Paulo: Ícone, 2003.

ANEXO A – Rol de informações a constar nas apólices de Seguro Garantia

Conforme normativa vigente da Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, no cabeçalho da apólice deverá constar um número oficial. Deverá constar também os dados das partes envolvidas (Seguradora, Segurado e Tomador). Toda apólice deve conter a Modalidade da garantia, o valor e o prazo de vigência da cobertura da garantia e que também serve de parâmetro para a cobrança do prêmio.

O que está sendo garantido no contrato deverá estar expresso no objeto da apólice, bem como o n.º do contrato/edital. Após o objeto, deve estar expresso o que está excluído da cobertura e suas características particulares.

A apólice deverá constar a data de emissão e ser assinada por representante legal. Deverá constar também, anexo ou no verso, as condições gerais da garantia, conforme Circular vigente da SUSEP.