Nova lei de licitações abre espaço para o seguro garantia

Por Álvaro Igrejas (*)

As lições trazidas pelo ano de 2020 levaram muitas empresas a revisar e mitigar suas projeções de fluxo de caixa, obrigações de liquidez e despesas. Com a expectativa de retomada das obras públicas, algumas medidas já começam a ser formuladas para garantir a segurança dos investimentos.

Como novidade dentro deste tema, temos a aprovação da nova Lei de Licitações nª 14.133/21 que deu destaque, no Artº 96 – item II, à possibilidade de apresentar, no edital, o Seguro Garantia como um instrumento de conforto para as Administrações Públicas Diretas, Autárquicas e fundações da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios nas hipóteses previstas no Art. 2º da mencionada Lei. A contratação deste tipo de proteção é, em sua essência, uma forma de assegurar que um contrato seja executado integralmente, protegendo a instituição, ou empresa, de qualquer exposição financeira adicional em caso de inadimplência.

Para melhor entendimento, a contratação do Seguro Garantia envolve quatro partes: o tomador, contratado para cumprir uma obrigação de construir, fornecer ou executar um serviço; o segurado, contratante da obrigação e beneficiário da apólice; a seguradora, que garante o pagamento da indenização, em caso de descumprimento do contrato; e o corretor, que assessora as partes em relação à melhor contratação junto ao mercado, fazendo as avaliações técnica e financeira.

Apesar de alguns avanços desta modalidade, existem pontos que preocupam o mercado, como, por exemplo, o step-in. Quando o tomador do seguro se encontra inadimplente com as suas obrigações, o segurado pode acionar a seguradora, pedindo que ela assuma a conclusão do contrato. Além disso, o segurado também tem a alternativa de acionar a apólice com o objetivo de receber 100% do valor segurado.

Com o maior conhecimento da nova Lei de Licitações, as instituições governamentais acima listadas têm até dois anos para aplicá-la, e com isso ocorrerá uma maior demanda de garantia de Bid e Performance. O primeiro, também chamado de garantia do licitante, é muito utilizado em concorrências e licitações públicas, para assegurar a indenização por prejuízos causados pelo tomador na recusa em assinar o contrato adjudicado.

Já os contratos de performance bond, também chamados de Garantia do Executante, são usados para asseverar a indenização pelos prejuízos decorrentes da não entrega, não fornecimento ou não prestação de serviços assumidos em contrato pelo tomador.

Como reflexo da pandemia, o seguro garantia foi impactado pela menor demanda das apólices de garantia judicial, que tem representado, nos últimos anos, 90% do volume de prêmios do Garantia. Esse impacto é mais expressivo por conta da atual limitação de análise de processos por parte do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF), que demandava elevados valores de apólice de Garantia.

Diante da impossibilidade de as reuniões ocorrerem de forma presencial, o CARF limitou em 2020, a R$ 8 milhões a análise de processos virtuais. Em janeiro de 2021, esse limite foi ampliado para R$ 12 milhões e, de abril a 30 de junho de 2021, passou a ser de R$ 36 milhões. Nesses valores, estão cerca de 95% dos processos, ficando de fora as demandas de alto valor, algumas bilionárias, referentes à discussão de Ágio, PLR, Stock-Options, entre outros. Atualmente o CARF tem um volume de mais de R$ 700 bilhões em processos a serem analisados.

Uma outra modalidade que tem grandes possibilidades de crescimento no mercado é o seguro de Garantia Financeira. Hoje o mercado praticamente só trabalha com o pagamento de energia, mas há outras oportunidades para esse seguro, competindo com as fianças bancárias, depósito em dinheiro, entre outros, a exemplo do seguro de Garantia Judicial. Chamo atenção para o grande diferencial do seguro de Garantia Financeira ter uma data previamente definida para o encerramento da obrigação, diferentemente do Judicial, em que o tomador pode ter a sua apólice prorrogada até o término da ação judicial, como ocorre em muitas situações. Resta saber o que falta para as seguradoras e resseguradoras investirem em uma modalidade tão promissora.

(*) **Álvaro Igrejas** é Diretor de linhas financeiras da Willis Towers Watson.

07.06.2021