

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
FACULDADE PAULISTA DE DIREITO

JOAQUIM DE CARVALHO KOHN

SEGURO GARANTIA COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO PARA O
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO PAÍS.

BACHARELADO EM DIREITO

São Paulo/SP

2023

Joaquim de Carvalho Kohn

Seguro Garantia como instrumento de fomento para o desenvolvimento econômico e social do país.

Trabalho de conclusão de curso apresentado à banca examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência para obtenção do título de BACHAREL em DIREITO, sob a orientação da prof.^a Maite Cecília Fabbri Moro

São Paulo/SP

2023

Banca Examinadora

À comunidade da Pontifícia Universidade
Católica de São Paulo pelo apoio
permanente.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de valer deste espaço para expressar minha profunda gratidão à minha família por seu apoio inestimável durante minha jornada acadêmica. Sem o carinho, incentivo e compreensão deles, esta conquista não teria sido possível.

Aos meus pais, Ana Maria e Fábio, quero expressar minha sincera gratidão por serem meus pilares de força. Obrigado por sempre acreditarem em mim, por me orientarem com seus conselhos e por nunca duvidarem da minha capacidade. Seu apoio financeiro e emocional foram fundamentais para que eu pudesse me dedicar aos estudos de forma plena.

Ao meu irmão, João Pedro, sou grato por poder compartilhar contigo os desafios e triunfos desta jornada. Sua presença constante foi um lembrete de que nunca estive sozinho.

Às minhas avós, Mirian e Maria Nesília, agradeço por serem uma fonte constante de amor e inspiração. A sabedoria e torcida enriqueceram minha jornada e moldaram minha visão de mundo.

Aos meus saudosos avôs, José e Durval, desejo expressar o mais genuíno agradecimento por terem me transmitido a importância do conhecimento e o significado da perseverança. Este trabalho constitui uma reverente homenagem ao legado que generosamente agregaram à minha trajetória.

Tudo que acontece no universo tem uma razão de ser; um objetivo. Nós como seres humanos, temos uma só lição na vida: seguir em frente e ter a certeza de que apesar de as vezes estar no escuro, o sol vai voltar a brilhar.

(Santa Dulce dos Pobres)

RESUMO

KOHN, Joaquim de Carvalho. **Seguro Garantia como instrumento de fomento para o desenvolvimento econômico e social do país.**

O objetivo deste trabalho é analisar a natureza jurídica do seguro garantia e seus impactos econômicos e sociais, com foco no contexto brasileiro. A metodologia envolveu a revisão da literatura existente sobre o tema, que revelou interpretações divergentes quanto à natureza jurídica desse instrumento. Quanto aos impactos econômicos, o seguro garantia desempenha um papel crucial na mitigação de riscos em projetos e contratos diversos, promovendo a competição e a eficiência nos mercados, mas também apresenta desafios em termos de custos e complexidade técnica. No âmbito social, o seguro garantia pode influenciar o acesso a serviços públicos e privados, a transparência e a equidade na execução de contratos e até mesmo contribuir para um ambiente de negócios mais saudável. As perspectivas futuras incluem pesquisas mais aprofundadas sobre a natureza jurídica do seguro garantia e seus impactos em setores específicos, bem como a superação das limitações, como a falta de dados consistentes. Em suma, este trabalho busca contribuir para a compreensão abrangente do seguro garantia, destacando sua importância e desafios no cenário brasileiro, com o objetivo de promover sua utilização responsável e eficaz.

Palavras-chave: seguro garantia; natureza jurídica; impactos econômicos; impactos sociais e Brasil.

ABSTRACT

KOHN, Joaquim de Carvalho. **Guarantee Insurance as an Instrument for Fostering the Economic and Social Development of the Country.**

The aim of this work is to analyze the legal nature of guarantee insurance and its economic and social impacts, with a focus on the Brazilian context. The methodology involved a review of the existing literature on the subject, which revealed divergent interpretations regarding the legal nature of this instrument. Concerning economic impacts, guarantee insurance plays a crucial role in risk mitigation in various projects and contracts, promoting competition and efficiency in markets, but also presenting challenges in terms of costs and technical complexity. On the social front, guarantee insurance can influence access to public and private services, transparency, and equity in contract execution, and even contribute to a healthier business environment. Future perspectives include further research on the legal nature of guarantee insurance and its impacts in specific sectors, as well as overcoming limitations such as the lack of consistent data. In summary, this work aims to contribute to a comprehensive understanding of guarantee insurance, highlighting its importance and challenges in the Brazilian scenario, with the goal of promoting its responsible and effective use.

Keywords: guarantee insurance, legal nature, economic impacts, social impacts, Brazil.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	15
1. A RELAÇÃO ENTRE O CONTRATO DE SEGURO E O SISTEMA JURÍDICO ..	17
1.1. A origem histórica e evolução do conceito de seguro	20
1.2. A importância do seguro na sociedade contemporânea	25
2. DAS FORMAS TRADICIONAIS DE GARANTIA.....	27
2.1. Caução	27
2.2. Fiança bancária.....	28
3. O SEGURO GARANTIA	29
3.1. O instituto do seguro garantia no contexto brasileiro	34
3.2. Definição e componentes	36
3.3. Modalidades de seguro garantia	38
4. ACEITAÇÃO NO JUDICIÁRIO	40
4.1. Impactos econômicos.....	41
4.2. Impactos sociais.....	43
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49

INTRODUÇÃO

A discussão em torno do seguro-garantia, um instrumento financeiro que tem se destacado como alternativa aos tradicionais depósitos judiciais e fianças bancárias em processos judiciais e contratos comerciais, ganha relevância incontestável quando consideramos seu potencial impacto no desenvolvimento econômico e social do país. Este trabalho se propõe a explorar esse tema, delineando suas implicações, desafios e benefícios, com o intuito de lançar luz sobre a importância do seguro-garantia como instrumento de fomento para o desenvolvimento do Brasil.

O seguro-garantia é uma modalidade que se insere no contexto das garantias contratuais e judiciais, apresentando vantagens substanciais sobre as opções tradicionais. No entanto, seu uso ainda é restrito em diversos setores, especialmente no público, onde as fianças bancárias e depósitos judiciais prevalecem. Neste trabalho, nos concentraremos na análise do seguro-garantia, identificando os obstáculos que limitam sua ampla adoção e destacando os cenários em que ele pode contribuir efetivamente para o desenvolvimento econômico e social do país.

O uso limitado do seguro-garantia em algumas áreas, aliado à persistente morosidade do sistema judiciário, traz à tona uma série de desafios. Diante desse contexto, a pergunta central que norteia esta pesquisa é: Como o seguro-garantia pode ser efetivamente utilizado como instrumento de fomento para o desenvolvimento econômico e social do Brasil?

O objetivo principal deste trabalho é caracterizar e compreender os benefícios que o seguro-garantia pode proporcionar ao país, bem como sua capacidade de fomentar o desenvolvimento econômico e social. Objetivos Específicos: Investigar a história do seguro no Brasil e seu desenvolvimento ao longo do tempo. Avaliar os impactos econômicos e sociais da adoção generalizada do seguro-garantia. Analisar o cenário jurídico e a aceitação do seguro-garantia nos tribunais brasileiros. Comparar o seguro-garantia com outras formas de garantia utilizadas no mercado, destacando suas vantagens e desvantagens.

A relevância deste estudo reside no potencial do seguro-garantia em alavancar o desenvolvimento econômico e social do Brasil. Compreender suas implicações, identificar as barreiras à sua adoção e evidenciar os cenários em que ele pode ser

mais benéfico pode ser crucial para subsidiar políticas públicas, decisões empresariais e aprimoramentos no sistema judicial. O seguro-garantia não apenas oferece soluções financeiras mais eficientes, mas também promove a competição e a diversidade de fornecedores, contribuindo para um ambiente econômico mais dinâmico. Além disso, ao reduzir a morosidade judicial, pode tornar o acesso à justiça mais eficaz e acessível.

Para alcançar os objetivos propostos, esta pesquisa adotará uma abordagem metodológica baseada na revisão bibliográfica, que engloba a análise de livros, artigos científicos e jurisprudência relevante. Também serão observadas as leis que regulamentam o sistema jurídico brasileiro, e estudos em bases de dados pertinentes serão conduzidos. Esta metodologia proporcionará uma base sólida para a análise e discussão dos tópicos relacionados ao seguro-garantia e seu papel no desenvolvimento econômico e social do país.

1. A RELAÇÃO ENTRE O CONTRATO DE SEGURO E O SISTEMA JURÍDICO

Os contratos já eram regulados por costumes estabelecidos em sociedades primitivas. Um acordo entre tribos ou clãs era celebrado a fim de fornecer um produto ou cessão de um direito. O nome de toda a tribo era pactuado por comissários nomeados pelos chefes das tribos ou até mesmo, pelos próprios chefes. Desse modo, se ocorresse o descumprimento do pacto, o seu cumprimento poderia ser exigido pela tribo-credora (NAVES, 2006).

No que se refere às leis escritas, os primórdios enunciados acerca de contratos de que se tem conhecimento são achados na antiga Mesopotâmia. As Leis de *Eshnunna*, possivelmente decretadas entre os anos de 1825 e 1787 a.C., já deliberavam acerca da compra e venda, empréstimo a juros e arrendamento. O código instaurado posteriormente no Império Babilônico, possivelmente em 1758 a.C., conhecido como Código de Hamurabi, (BOUZON, 2001), também dispunha mecanismos similares, regimentando certos contratos, a execução destes contratos, as taxas de juros cobradas, como também o valor a ser cobrado por certos serviços (NAVES, 2006).

Dessa maneira, dispõe o parágrafo 268 do Código de Hamurabi que: “*Se um homem alugou um boi para semear o grão, seu aluguel será de 2 sutu de cevada*”, o equivalente a 20 litros de cevada. Em outro trecho, é determinada a taxa máxima de juros. Caso o empréstimo seja de cevada, os juros serão de 33%, o equivalente a um terço do que foi emprestado. Caso se trate de um empréstimo de prata, a taxa máxima será de 20% (BOUZON, 2000).

Logo, se pode deduzir que o direito dos contratos perdura desde que as primeiras comunidades foram iniciadas pelo homem. Porém, o primeiro a organizar a regulamentação contratual foi o Direito Romano, instaurando algumas categorias de contratos. Isto quer dizer que em sociedades anteriores à romana, determinados contratos receberam tratamento regulamentar, porém a romana que instaurará os fundamentos para a teoria contratual, que será aplicável a todos os contratos, estabelecendo garantias, requisitos e classificações. É preciso ressaltar que o Direito Romano exhibe períodos bem diferentes, que acarretam diversas variações de regulamentação de época a época. Deste modo, o contrato do direito romano arcaico difere bastante do contrato do pós-clássico (NAVES, 2006).

No direito romano arcaico, o contrato baseava-se na ação que subjugava o que devia ao poder do credor. Devido à presença intensa de crenças religiosas, principalmente de deuses domésticos, tratava-se de uma questão de honra o cumprimento de um contrato e o elo jurídico era pessoal, fazendo com que, em caso de inadimplência, o credor, atingisse atingir o corpo do que devia. No entanto, pode-se notar no Direito Romano clássico, o uso de termos para intitular fenômenos similares: contrato e pacto (NAVES, 2006).

A convenção era a categoria e as espécies eram o contrato e o pacto. Contratos se tratavam de convenções regulamentadas, e por esse motivo, resguardadas pela via da *actio* (NAVES, 2006). As espécies contratuais eram três (NAVES, 2006):

- *Litteris*, que demandava registro no livro do credor (chamada de CODEX);
- *Re*, que era feita por meio da tradição concreta da coisa; e,
- *Verbis*, que era promovida pela troca de expressões orais, como em um ritual religioso.

Tais contratos tinham proteção judicial antevista pelo *ius civile*, tornando possível que o credor requeresse sua execução via *actio*. Porém, existia outra espécie de convenção, com propósitos similares – o pacto. O pacto se tratava de um acordo não antevisto em lei. Não demandava modo específico, nem era assegurado pela *actio*. No decorrer do período da República romana e do Alto Império Romano (direito romano clássico), fora constituída uma proteção judicial para os pactos mais recorrentes. Por meio de seus editos, os pretores passaram a oferecer proteção a pactos mais recorrentes, o que levou a promovê-los ao status de contratos. Então se instaurou os *contratus solo consensu*, uma nova espécie contratual que englobavam locação, venda, mandato e sociedade. Para tais contratos a emissão de vontade era suficiente, sem qualquer formalidade (NAVES, 2006).

Enfim, certas constituições imperiais forneceram também proteção a determinadas formas de pacto. Sob influência do direito germânico, na Idade Média, habitualmente, o inadimplemento era submetido à escravidão ou ao cárcere. O direito feudal, constituído e implementado pelo senhor em seus feudos, presumia um contrato preambular oficializado entre o vassalo e o senhor feudal, pelo qual admitiam incumbências bilaterais. No que se referia ao vassalo, a ele era dada uma porção de

terra, que teria que ser cultivada por meio de um pagamento de uma parte da produção (NAVES, 2006).

Analogicamente, o vassalo devia a seu senhor a sua fidelidade, o que significava coibir-se de práticas adversas ou temerários contra o senhor. Ele devia também o *auxilium*, ou seja, auxílio material e militar, nem sempre de vertente monetária que, maioritariamente, exibia-se sob o âmbito de auxílio militar (de armamentos e homens) ou, bem como, com o *consilium*, incumbência de auxiliar ao senhor feudal por meio de conselhos toda vez que este solicitava (CASTRO, 2003)

O contrato feudo-vassálico era um ato simbólico e formal. Era fundamental a entrega de algo ou coisa que o retratasse a fim de se efetivar o contrato. Gradativamente, em função do progresso do direito canônico, a vontade foi sobreposta como proveniência do direito contratual. A palavra prometida fazia lei. O contrato não era apenas uma demanda jurídica, porém religiosa. Logo, era fundamental a boa-fé e o perjúrio era temido pelo povo, censurado pela Igreja. Daí a recorrência na formação contratual do uso de juramentos em nome de Deus (NAVES, 2006).

Concomitantemente ao processo de resgate do Direito Romano clássico, mediante o *Corpus Iuris Civilis*, que demandava a oficialização na elaboração do contrato, a Igreja instaurava: *ex nudo pacto, actio oritur* (do pacto nu pode se originar uma ação). Nas cidades da França, Itália e Países Baixos, os hábitos municipais dos séculos XIII e XIV (GILISSEN, 2001), adotaram o consensualismo no direito dos contratos, ainda que houvesse resistência de comentadores e glosadores. Para que o contrato existisse, o consenso e o acordo de vontades bastavam. O respeito à palavra emitida tornava contrato uma obrigação moral (NAVES, 2006).

Com o jusnaturalismo, a imperiosidade dos contratos é enfatizada como regra baseada na própria razão e que deve sobrepujar nos direitos nacionais, pois o homem é senhor de suas ações; sujeito autocrata, que não deve se subjugar a nenhuma autoridade exterior. Logo, o contrato seria a sujeição a leis constituídas pelo próprio sujeito, sendo, então, ratificada das partes, que pactuavam livremente (NAVES, 2006).

Estas são as concepções que serão incluídas nos modernos códigos pelos iluministas. Como modo de manter o estado longe de suas ações, a burguesia admite o jusnaturalismo racionalista como base do Direito e a vontade é designada como

base da sociedade moderna – da constituição do Estado ao embasamento do Direito. Então, tanto o Direito Privado quanto o Direito Público viram a gênese do axioma da vontade em sua base; o contrato como base da sociedade capitalista (NAVES, 2006).

No Direito Público, de acordo com Rousseau, a constituição do Estado estabeleceu-se no contrato social e almeja trazer alívio para o sujeito da infelicidade ocasionada pela transposição do estado natural para a comunidade política. O contrato social, formado pelo interesse global, era gênese oficial para estruturação social. Nos relacionamentos privativos, a vontade como base se reiterava. Em relacionamentos comerciais – principalmente depois do estímulo dado pelo Direito Canônico à boa-fé –, o princípio de justiça era resultante do interesse particular dos contratantes, porque, ao admitir um dever, o devedor limita sua liberdade, porém mediante seu próprio interesse (NAVES, 2006).

A concepção kantiana de que a formalidade do contrato, ou mesmo da legislação, reside na conjuntura do sujeito instituir regras si mesmo, baseou toda a lucubração da autarquia liberal. A instauração do direito subjetivo propiciou extenso fluxo de riquezas (NAVES, 2006).

O contrato asseguraria liberdade e igualdade jurídicas, porque tais procediam do próprio interesse dos contratantes. Liberdade mediante a autonormatização de vontades. Igualdade, puramente formal, pela finalidade de se constituir uma esfera de ação em que circunstâncias pessoais não influenciariam. Após o complemento do Estado Social, com a custódia à parte mais frágil nos contratos de massa e com o reflexo ao desrespeito aos direitos de personalidade, o interesse já não detém o mesmo padrão no ambiente jurídico. O Estado começou a interferir na economia do contrato, possibilitando a transformação de suas cláusulas, impelindo certos sujeitos a contratar ou instaurando cláusulas (NAVES, 2006).

O declínio do voluntarismo veio com a exegese inovadora, principalmente com os psicólogos e filósofos que exercem o entendimento e enxergam o interesse como manifestação tradicionalmente amestrada. *“Se as pessoas celebram contratos, não é simplesmente porque desejam, mas porque são movidas por necessidades, ainda que falsas, fantasiosas.”* (FIUZA, 2002).

A hipótese tradicional dos contratos não oferta retorno satisfatório para os contratos em geral. Não é possível discutir antecipadamente o conteúdo contratual e, maiormente, é instaurado por uma parte ou pela legislação, que estabelece um

conteúdo fundamental. Nesta perspectiva, a relevância dos fundamentos contratuais se sobressai. A boa-fé, a autarquia privativa e o papel social do contrato revelam a transformação aturada no decorrer do século XX. O contrato não se trata somente de uma ferramenta econômica, porém uma ferramenta que deve colaborar para a total evolução do sujeito (NAVES, 2006).

A origem etimológica do vocábulo contrato conduz ao vínculo jurídico das vontades com vistas a um objeto específico. O verbo *contrahere* conduz a *contractus*, que traz o sentido de ajuste, convenção ou pacto, sendo um acordo de vontades criador de direitos e obrigações. É o acordo entre duas ou mais pessoas Revista Virtual Direito Brasil – Volume 2 – nº 2 - 2008 2 para um fim qualquer. É o trato em que duas ou mais pessoas assumem certos compromissos ou obrigações, ou asseguram entre si algum direito (LARROUSE, 2004).

Contrato é o acordo de vontade entre duas ou mais pessoas com a finalidade de adquirir, resguardar, modificar, transferir ou extinguir direitos. Na definição de Ulpiano contrato “*est pactio duorum pluriumve in idem placitum consensus*”, que em vernáculo significa “*o mútuo consenso de duas ou mais pessoas sobre o mesmo objeto*”. Clóvis Beviláqua entende por contrato “o acordo de vontade de duas ou mais pessoas com a finalidade de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir direito” (MIRANDA, 2008).

Contrato é o acordo de duas ou mais vontades, na conformidade da ordem jurídica, destinado a estabelecer uma regulamentação de interesses entre as partes, com o escopo de adquirir, modificar ou extinguir relações jurídicas de natureza patrimonial (DINIZ, 2008). Nos ensinamentos de Orlando Gomes “contrato é, assim, o negócio jurídico bilateral, ou plurilateral, que sujeita as partes à observância de conduta idônea à satisfação dos interesses que regularam” (GOMES, 2007). Na concepção moderna contrato é negócio jurídico bilateral que gera obrigações para ambas as partes, que convencionam, por consentimento recíproco, a dar, fazer ou não fazer alguma coisa, verificando, assim, a constituição, modificação ou extinção do vínculo patrimonial (MIRANDA, 2008).

A relação entre o contrato de seguro e o sistema jurídico é um tema de relevância inegável no contexto do Direito Civil e do Direito do Consumidor. Neste contexto, diversos autores têm se debruçado sobre as implicações e desafios dessa interação complexa.

Sergio Cavalieri Filho, em sua obra "Programa de Responsabilidade Civil", destaca a relevância do contrato de seguro como um instrumento que visa proteger os interesses das partes envolvidas em diversas transações. Ele ressalta a importância do sistema jurídico na regulamentação desses contratos, estabelecendo as regras e diretrizes que governam as relações entre seguradora e segurado. A análise de Cavalieri Filho demonstra como o sistema jurídico desempenha um papel fundamental na criação e interpretação das cláusulas contratuais, garantindo a segurança e a justiça nas transações de seguros.

Silvio Rodrigues, em sua obra "Dos Contratos e das Declarações Unilaterais de Vontade", explora a natureza jurídica do contrato de seguro e sua relação com o sistema legal. Rodrigues discute a autonomia da vontade das partes na elaboração do contrato e como o sistema jurídico age como um balizador, estabelecendo limites para as cláusulas contratuais. Ele ressalta a importância de um sistema jurídico sólido e eficaz para assegurar que os contratos de seguro sejam justos e equilibrados.

Pedro Alvim, autor de "O Contrato de Seguro", aprofunda-se na análise das características específicas do contrato de seguro, destacando como ele difere de outros tipos de contratos. Alvim enfatiza a importância das normas legais que regem o contrato de seguro, garantindo a proteção dos interesses das partes envolvidas. Sua pesquisa evidencia a necessidade de uma harmonia entre o contrato de seguro e o sistema jurídico para que a segurança contratual seja assegurada.

Marcelo Teixeira Bittencourt, em "O Contrato de Seguros e o Código de Defesa do Consumidor", explora a relação entre o contrato de seguro e o direito do consumidor. Ele discute como o Código de Defesa do Consumidor impacta as relações contratuais de seguro, equilibrando o poder entre seguradoras e segurados. Bittencourt ressalta a importância do sistema jurídico na proteção dos direitos dos consumidores de seguros.

Maria Helena Diniz, autora de "Código Civil Anotado", aborda a relevância do sistema jurídico na criação e interpretação das cláusulas contratuais em contratos de seguro. Ela destaca como o sistema legal oferece diretrizes claras para a formação e execução desses contratos, garantindo a segurança jurídica para todas as partes envolvidas.

Ada Pellegrini Grinover, juntamente com outros autores, em "Código de Defesa do Consumidor Comentado", explora como o sistema jurídico protege os consumidores de seguros e regula as práticas das seguradoras. Grinover ressalta a importância das normas de defesa do consumidor na relação entre seguradoras e segurados, enfatizando a necessidade de um sistema jurídico robusto para garantir a justiça e a equidade nesses contratos.

Os estudos desses autores revelam que a relação entre o contrato de seguro e o sistema jurídico é intrínseca e complexa. O sistema jurídico desempenha um papel fundamental na regulamentação, interpretação e aplicação das normas que regem os contratos de seguro, garantindo a justiça e a equidade nessas relações. As obras desses autores evidenciam a importância de um sistema jurídico sólido e eficaz para proteger os interesses das partes envolvidas em contratos de seguro, contribuindo para a estabilidade e confiabilidade desse setor.

Sergio Cavalieri Filho, em sua obra "Programa de Responsabilidade Civil", aprofunda-se na questão da responsabilidade civil, que desempenha um papel fundamental nos contratos de seguro. Ele explora como o sistema jurídico estabelece as bases para a responsabilização em caso de descumprimento do contrato e como isso afeta o cálculo das indenizações. Essa análise é crucial, uma vez que a eficácia do contrato de seguro está intrinsecamente ligada à capacidade de cumprir as obrigações em caso de sinistro.

Silvio Rodrigues, por sua vez, lança luz sobre as declarações unilaterais de vontade e sua relação com o contrato de seguro. Ele explora como o sistema jurídico regula a formação dessas declarações, que frequentemente são usadas para estabelecer a cobertura e os termos dos contratos de seguro. A clareza e a validade dessas declarações são essenciais para a segurança jurídica dos contratos.

Pedro Alvim destaca o papel das seguradoras na elaboração das cláusulas contratuais e a importância do sistema jurídico na revisão dessas cláusulas para garantir que sejam justas e equilibradas. Ele enfatiza como o sistema legal atua como um contrapeso, impedindo que as seguradoras imponham condições unilaterais desfavoráveis aos segurados. Essa análise é relevante para proteger os interesses dos segurados, especialmente os consumidores.

Marcelo Teixeira Bittencourt direciona sua atenção para o contrato de seguro à luz do Código de Defesa do Consumidor (CDC). Ele demonstra como o sistema jurídico, por meio do CDC, confere proteção adicional aos consumidores de seguros, equilibrando a relação entre seguradoras e segurados. Isso inclui a discussão sobre cláusulas abusivas e práticas comerciais enganosas, que podem afetar negativamente os consumidores.

Maria Helena Diniz contribui para a discussão ao abordar o Código Civil e sua influência sobre o contrato de seguro. Ela destaca como o sistema jurídico, por meio do Código Civil, fornece os alicerces para a estruturação dos contratos de seguro, definindo princípios fundamentais que orientam as relações contratuais.

Ada Pellegrini Grinover e seus coautores, em "Código de Defesa do Consumidor Comentado", contextualizam a relação entre o contrato de seguro e o sistema jurídico dentro do âmbito da proteção ao consumidor. Eles ressaltam como o CDC serve como um escudo legal para os segurados, garantindo que eles não sejam prejudicados por cláusulas contratuais injustas ou práticas abusivas.

Os estudos desses autores, no contexto da relação entre o contrato de seguro e o sistema jurídico, evidenciam a complexidade e a importância dessa interação. O sistema jurídico desempenha um papel crítico na regulamentação, interpretação e aplicação das normas que regem os contratos de seguro, protegendo os interesses das partes envolvidas e contribuindo para a justiça e a equidade nessas relações. Portanto, a compreensão dessas dinâmicas é fundamental para aprimorar a segurança e a eficácia dos contratos de seguro.

1.1. A ORIGEM HISTÓRICA E EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE SEGURO

Nos primórdios da humanidade, quando os ancestrais enfrentavam os desafios inerentes à sobrevivência em um ambiente hostil, o instinto de conservação começou a ser desenvolvido. Esse instinto, que garantia a sobrevivência do indivíduo, coexistia com o instinto sexual, responsável por preservar a espécie. À medida que os primeiros seres humanos adquiriam conhecimento sobre os perigos que os cercavam, eles começaram a adotar medidas para garantir sua segurança.

Essas medidas incluíam a busca por abrigo em cavernas quando ameaças como avalanches se aproximavam e acender fogueiras à noite para afastar animais selvagens. Essas precauções eram tomadas com a visão de um futuro em mente, pois o risco de sinistros estava sempre presente. Hoje em dia, essa mesma noção de risco continua a afetar nossas vidas, e os descendentes desses primeiros seres humanos precisam se precaver contra sinistros, muitos dos quais são agora resultantes das tecnologias que eles mesmos liberaram.

A previdência, portanto, pode ser considerada a base das medidas de segurança, que se manifestam de várias formas, incluindo o seguro. Quando buscamos melhorar nossa posição financeira através do estudo, trabalho e aprimoramento de nossos conhecimentos, estamos, na verdade, procurando garantir uma situação financeira mais estável e livre de dificuldades. Ao mesmo tempo, quando nos protegemos contra possíveis perdas materiais, como a de nossa casa em um incêndio, a perda da capacidade de trabalho devido a doença ou até mesmo o falecimento, estamos fazendo uso do seguro.

A história mostra que, desde o momento em que a moeda foi introduzida como meio de troca, os bens adquiriram valores diferentes, dando origem ao que chamamos de "interesse segurável". Civilizações antigas, como os hebreus, árabes e fenícios, formavam grupos para proteger suas caravanas e embarcações de riscos como a perda de animais ou navios. Se ocorresse um sinistro, as perdas seriam compartilhadas pelos membros do grupo. Essa abordagem de compartilhamento de riscos, em que o coletivo suportava as consequências de eventos individuais, já estava presente há séculos.

Ao longo da história, foram surgindo várias formas de organizações mútuas e guildas, que ofereciam assistência mútua em casos de perdas. Os membros

contribuíam com recursos para ajudar aqueles que enfrentavam dificuldades, seja por doenças, incêndios ou outros sinistros. Essas práticas evoluíram e deram origem ao que hoje conhecemos como seguro.

Em resumo, a história do seguro está intrinsecamente ligada à evolução da sociedade e à necessidade de proteção contra riscos. Desde os tempos mais primitivos, os seres humanos buscavam maneiras de se precaver contra perdas e sinistros, e ao longo dos séculos, essas práticas se transformaram nas estruturas de seguro que conhecemos hoje.

A discussão sobre a origem do seguro é frequentemente associada a marcos históricos e eventos que remontam à Idade Média. Alguns estudiosos apontam para o Consulado do Mar, uma compilação de regulamentos em Barcelona no século XII, como um dos primeiros documentos relacionados aos seguros marítimos. Esse código foi complementado pelas Ordenanças de Barcelona em 1435. Outras teorias atribuem a criação do seguro aos judeus na Itália por volta de 1162.

Danjon, por sua vez, argumenta que o seguro surgiu como uma maneira de contornar um decreto do Papa Gregório IX, de 1234, que proibia o "empréstimo a risco marítimo" como usura. Assim, em vez de receberem um empréstimo sujeito a juros elevados, os proprietários de navios começaram a pagar uma quantia a comerciantes para que estes restituíssem o valor do navio, da carga ou ambos em caso de sinistro durante a viagem.

Outros autores sustentam que a prática do seguro mútuo teve início em Portugal, por volta de 1350, durante o reinado de Fernando I. Na Itália, entre 1318 e 1417, os registros comerciais de negociantes genoveses e florentinos fazem menção aos seguros marítimos. O termo "seguro" aparece pela primeira vez como título de um livro, "De assecurationibus" (Discurso sobre os seguros), publicado em 1417. O primeiro contrato de seguro foi firmado em Gênova, em 1347, e a primeira apólice conhecida foi emitida em Pisa, em 1385. O documento fundamental para os contratos de seguro marítimo, conhecido como "Guildon de la Mer," data do início do século XV e foi desenvolvido em Rouen, na França.

No que diz respeito à base matemática do seguro, até então, as práticas eram puramente empíricas. Os seguros eram realizados de forma mutualista e especulativa. No entanto, em 1662, Blaise Pascal desenvolveu a Teoria das Probabilidades,

oferecendo uma base científica para o cálculo dos seguros. A teoria define a probabilidade como a razão entre o número de casos favoráveis e o número total de casos possíveis.

Além disso, em 1653, surgiram as "tontinas," uma ideia concebida pelo banqueiro italiano Lorenzo Tonti. As tontinas eram empréstimos feitos ao Estado e agrupavam pessoas por sexo e idade. O Estado pagava juros anuais aos participantes. Embora inicialmente tenham sido rejeitadas, as tontinas foram estabelecidas em 1689 após modificações no projeto original. No entanto, essa empreitada não foi duradoura. Paralelamente, surgiu a renomada instituição Lloyd's de Londres, fundada por Edward Lloyd em 1688.

Inicialmente, Lloyd operava um café às margens do rio Tâmesa, onde frequentadores, principalmente marinheiros, faziam seguros marítimos. Em 1692, Lloyd mudou-se para Lombard Street, onde os negócios prosperaram e se transformaram em uma verdadeira Bolsa de Seguros. Os riscos, incluindo seguros marítimos, eram assumidos por grupos independentes de indivíduos, como banqueiros e comerciantes. Ao longo do tempo, essa atividade expandiu-se para seguros terrestres, contra incêndios e seguros de vida. Em 1871, Lloyd's tornou-se uma instituição de utilidade pública, e suas apólices passaram a ter o respaldo do Tesouro de Londres.

Essa trajetória histórica demonstra como o conceito de seguro evoluiu ao longo dos séculos, passando de práticas empíricas a uma base matemática sólida, com diversas formas de proteção e cobertura sendo desenvolvidas ao longo do tempo. Em 1786, três anos antes do início da Revolução Francesa, um cidadão genovês chamado Tienne Claviere, que havia trabalhado por um longo período em negócios de seguros em Londres, tomou a iniciativa de estabelecer a Companhia La Royale em Paris, voltada para cobertura de riscos de incêndio.

Ao mesmo tempo, a Companhia de Águas, liderada pelos engenheiros irmãos Perrier, também teve a mesma ideia, com a vantagem de possuírem um método de canalização das águas do Sena para combater incêndios usando bombas. No entanto, o projeto dos irmãos Perrier não teve sucesso, e Claviere acabou estabelecendo sua própria companhia, com a condição de que todos os edifícios segurados exibissem uma placa indicando que estavam protegidos pela La Royale. Isso também serviu

como uma estratégia de marketing inteligente para a empresa, que posteriormente expandiu suas operações para incluir seguros de vida.

O tribuno Mirabeau, que já havia sido amigo de Claviere, tornou-se seu adversário e fez esforços para impedir que ele obtivesse uma licença para operar com seguros de vida durante a Revolução Francesa. Em meio a esse contexto turbulento, Claviere acabou se tornando Ministro das Finanças em 1792. Uma anedota triste, associada a ele, ocorreu em 21 de janeiro de 1793, quando a carruagem que deveria transportar Luís XVI para a execução foi retida. Claviere ofereceu sua própria carruagem para garantir que a execução ocorresse sem atrasos. Assim, o veículo de alguém que aspirava introduzir o seguro de vida na França acabou levando o rei à sua execução.

No entanto, durante esses tempos conturbados, Claviere também enfrentou problemas pessoais. Ele foi acusado de desviar fundos das finanças da França, praticar agiotagem, enviar grandes quantias para o exterior e manter correspondência constante com os realistas. Claviere foi preso e posteriormente cometeu suicídio na prisão.

Durante o Império de Napoleão e o reinado subsequente de Luís XVIII, os seguros na França não progrediram significativamente, e o seguro de vida permaneceu proibido. Entre 1818 e 1819, surgiu a Assurances Générales sob a forma de sociedade anônima, que começou a oferecer seguros de incêndio, vida e seguros marítimos. A empresa foi dirigida pela mesma pessoa por mais de 40 anos e, após sua morte, seu filho assumiu o controle.

Nessa mesma época, surgiu outra empresa chamada Phoenix, que eventualmente se fundiu com a Assurances Générales cerca de 150 anos depois, dando origem à famosa AGF (Assurances Générales Françaises). Durante o reinado de Napoleão III, várias outras companhias de seguros começaram a operar na França, com o seguro de vida sendo gradualmente introduzido. Em 1840, o renomado escritor Victor Hugo fez um seguro de vida no valor de 20.000 francos na Companhia Real de Seguros, uma quantia significativa na época.

À medida que o tempo avançava, diversas outras companhias de seguros surgiram na França, abrangendo diferentes riscos, desde a proteção de vasos sagrados de igrejas até cobertura contra danos causados por insetos, chuvas de

granizo e geadas. Em 1864 e 1865, as empresas começaram a oferecer seguros contra acidentes de trabalho. Após 1870 e as vitórias militares da Alemanha, liderada pelo Príncipe Otto von Bismarck, a Alemanha passou por uma transformação significativa, adotando um sistema de seguro social que inspirou outros países europeus a seguir o exemplo.

Na França, o sistema de seguro mútuo foi adotado em 1898 e rapidamente ganhou popularidade entre os trabalhadores, com milhões de membros até a década de 1930. No entanto, a primeira lei de seguro social, que visava fornecer aposentadoria para operários e camponeses, teve dificuldades em ser aplicada devido a questões legais. Finalmente, em 1928, 1935 e 1941, leis mais abrangentes foram promulgadas, estabelecendo a base do seguro social na França.

No Brasil, o Código Comercial de 1850 foi um dos primeiros a oferecer alguma proteção para os empregados, garantindo que os prepostos comerciais recebessem seus salários por três meses em caso de acidente de trabalho. No entanto, foi a Lei de Acidentes do Trabalho de 1919 que marcou o início do seguro social no país, exigindo que os empregadores contratassem seguros para cobrir acidentes de trabalho. Esse sistema era típico de seguro privado.

Com a Lei Elói Chaves de 1923, surgiram as Caixas de Aposentadoria e Pensões, que se expandiram para incluir diversos grupos de trabalhadores, como ferroviários, marítimos e outros. Em 1931, houve uma reformulação significativa da legislação, e várias outras categorias de trabalhadores foram incluídas. As regras de contribuição e concessão de benefícios foram baseadas em princípios de capitalização, semelhantes ao seguro privado.

Em 1967, várias instituições foram unificadas em um único instituto, mas em 1977, houve uma nova divisão, com um Instituto de Administração Financeira, outro para Assistência Médica e outro para a concessão e manutenção de prestações em dinheiro. No entanto, ao longo do tempo, o sistema deixou de se assemelhar ao seguro privado tradicional e passou a ser um sistema de repartição, onde os trabalhadores contribuem para apoiar aqueles que não podem mais trabalhar. Atualmente, o sistema é mais abrangente e é conhecido como seguridade social, incluindo diversos tipos de benefícios para diferentes grupos de pessoas, independentemente das contribuições individuais.

1.2. A IMPORTÂNCIA DO SEGURO NA SOCIEDADE CONTEMPORÂNEA

O papel do seguro na sociedade contemporânea é de extrema importância, e sua relevância é amplamente reconhecida por estudiosos e especialistas no campo do direito, economia e bem-estar social. O seguro desempenha um papel crucial na sociedade contemporânea, atuando como um mecanismo de proteção financeira contra riscos e incertezas que podem afetar indivíduos, empresas e até mesmo governos. Carlos Alberto Gonçalves, em seu livro "Direito Civil Brasileiro – Contrato e Atos Unilaterais," destaca que o seguro é um instrumento contratual fundamental que permite a transferência de riscos de uma parte (o segurado) para outra (a seguradora) em troca de um prêmio. Isso é especialmente importante em um mundo onde eventos imprevisíveis, como acidentes, doenças graves e desastres naturais, podem causar sérios danos financeiros.

Julio Cezar Pauzeiro, em sua obra "Seguro: Conceito," ressalta que o seguro proporciona segurança econômica aos indivíduos e empresas, permitindo que eles enfrentem desafios financeiros sem o risco de falência ou perda significativa de patrimônio. Isso é fundamental para a estabilidade econômica e social, pois evita que crises individuais se transformem em crises sistêmicas.

Além disso, o seguro desempenha um papel importante na promoção da previdência e do bem-estar social. Manuel Soares Póvoas, em "Na rota das instituições de bem-estar: seguro e previdência," argumenta que o seguro previdenciário é uma parte essencial dos sistemas de seguridade social em muitos países. Ele fornece uma rede de segurança financeira para pessoas que enfrentam aposentadoria, incapacidade ou a perda de um ente querido, garantindo que esses eventos não resultem em dificuldades financeiras insuperáveis.

Além disso, o seguro tem um impacto significativo na economia. Barry D. Smith, em "Como funciona o seguro," explica que o setor de seguros desempenha um papel vital no estímulo ao investimento e no crescimento econômico, uma vez que fornece um ambiente de negócios mais estável e previsível. As empresas podem se sentir mais seguras para expandir suas operações e investir em projetos de longo prazo, sabendo que têm proteção contra perdas inesperadas.

No entanto, é importante notar que o papel do seguro na sociedade contemporânea não se limita apenas à mitigação de riscos financeiros. Ele também

promove a responsabilidade individual, incentivando as pessoas a se protegerem contra riscos por meio da aquisição de seguros adequados. Isso reduz a carga sobre os sistemas de seguridade social e ajuda a manter a estabilidade financeira em níveis pessoais e coletivos.

Em resumo, o seguro desempenha um papel fundamental na sociedade contemporânea, proporcionando segurança financeira, promovendo o bem-estar social, estimulando o crescimento econômico e incentivando a responsabilidade individual. Ele é um componente essencial do sistema financeiro moderno e contribui para a estabilidade e a resiliência da sociedade em face de incertezas e adversidades.

2. DAS FORMAS TRADICIONAIS DE GARANTIA

A história da caução e da fiança bancária é rica e remonta a civilizações antigas. A caução, por exemplo, foi uma prática utilizada desde os tempos romanos, onde indivíduos depositavam valores em dinheiro ou ativos como garantia para o cumprimento de contratos. Essa prática evoluiu ao longo do tempo, sendo usada em diversas áreas, incluindo negociações imobiliárias, acordos comerciais e até mesmo em processos judiciais.

No caso da fiança bancária, sua formalização ganhou destaque no século XIX, à medida que o sistema bancário se desenvolveu. Os bancos começaram a emitir garantias financeiras em nome de seus clientes, assumindo a responsabilidade de cumprir obrigações contratuais em caso de inadimplência. Isso trouxe uma nova dimensão de segurança às transações comerciais, já que os bancos eram percebidos como instituições confiáveis para fornecer garantias financeiras.

Ambas as práticas, caução e fiança bancária, continuaram a evoluir ao longo dos anos para atender às necessidades em constante mudança das partes envolvidas em negócios e contratos. Elas se tornaram instrumentos fundamentais para garantir o cumprimento de obrigações e a segurança financeira nas transações modernas, desempenhando um papel crucial no mundo empresarial e legal.

2.1. CAUÇÃO

A caução é uma das formas mais antigas de garantia utilizadas no contexto contratual. Ela envolve o depósito de um valor monetário, ativo financeiro ou bens como forma de assegurar o cumprimento das obrigações contratuais entre as partes. Segundo Silva (2018), essa modalidade proporciona segurança aos contratantes, uma vez que o valor ou ativo depositado pode ser utilizado para cobrir prejuízos em caso de inadimplência. A caução assume diversas formas, incluindo dinheiro em espécie, títulos ou até mesmo bens imóveis.

2.2. FIANÇA BANCÁRIA

A fiança bancária, como abordada por Santos (2019), é uma alternativa em que uma instituição financeira se compromete a efetuar o pagamento de uma quantia específica em nome do devedor no caso de descumprimento contratual. Essa modalidade de garantia é amplamente utilizada em transações comerciais internacionais, visando oferecer segurança aos credores quando a confiança entre as partes é limitada. Santos ressalta que a fiança bancária é valiosa especialmente em cenários de negociações complexas e transações de grande porte.

3. O SEGURO GARANTIA

O seguro garantia, conforme Lima (2020), é uma forma de garantia mais moderna e flexível, que ganhou destaque nas últimas décadas. Nesse modelo, uma seguradora emite uma apólice que garante o cumprimento das obrigações contratuais, atuando como fiadora do devedor. Em caso de inadimplência, a seguradora assume a responsabilidade de compensar o credor pelos prejuízos. O seguro garantia é frequentemente utilizado em licitações públicas, contratos de construção civil e projetos de grande envergadura. Essa modalidade oferece agilidade e é uma alternativa eficaz para garantir a execução dos contratos.

O artigo 56 da Lei nº 8.666/93 estabelece três modalidades de garantias contratuais: caução, seguro garantia e fiança. Neste contexto, é essencial analisar qual desses métodos se mostra mais eficaz para o contratado. Primeiramente, é evidente que a caução, seja em dinheiro ou em títulos da dívida pública, apresenta uma limitação significativa. Ela compromete o capital de giro da empresa, mantendo uma parcela substancial de recursos paralisada. Esse cenário aumenta o risco de falência ou dificuldades financeiras, tornando-se impraticável para grandes valores.

Uma alternativa prevista pelo legislador é a fiança. Nesse caso, um banco atua como fiador das obrigações assumidas pelo contratado. Para liberar a fiança, o banco avalia apenas a capacidade econômico-financeira da empresa, ou seja, sua habilidade de reembolsar o banco em caso de inadimplência. Além disso, de acordo com o Acordo de Basiléia (1988), a fiança é considerada uma operação de crédito ativa, consumindo o limite operacional do banco e restringindo o crédito da empresa junto a ele. Vale ressaltar que o prazo da fiança não depende do prazo do contrato, tornando o banco responsável por todo o risco. Devido a esses fatores, a fiança acaba se mostrando dispendiosa.

Por fim, o seguro garantia incide sobre a garantia de que o contratado cumprirá o contrato conforme acordado. Sua vigência acompanha a do contrato, sem afetar a liquidez. A análise é mais detalhada, considerando não apenas a capacidade econômico-financeira, mas também a capacidade de execução do contrato. Além disso, a seguradora acompanha a execução do contrato, muitas vezes com o auxílio de técnicos especializados, pois tem um interesse significativo em garantir o

cumprimento. Isso resulta em uma supervisão dupla, contribuindo para evitar práticas corruptas, um problema frequente na administração pública atual.

De acordo com Eduardo Fiuza (2009), o seguro-garantia deveria ser a preferência do contratante, pois o acesso a essa forma de garantia é um indicador mais eficaz de solvência do contratado. Além disso, o maior custo do seguro-garantia para empresas menos solventes é repassado em seus lances, reduzindo suas chances de conquistar o contrato. Essa conclusão também é compartilhada pelo Grupo de Trabalho da UE sobre propostas anormalmente baixas.

Diante do exposto, fica claro que o seguro-garantia oferece diversas vantagens, como taxas menores, maior agilidade e independência em relação à linha de crédito bancário, sem impactar o capital de giro do contratado. Essa modalidade se destaca como uma opção mais eficiente e equitativa no contexto de garantias contratuais.

Comparando os resultados dos estudos, fica evidente que cada forma de garantia apresenta vantagens e desvantagens distintas. A caução, como garantia real, oferece segurança sólida, mas pode ser menos acessível devido à necessidade de mobilização de recursos financeiros substanciais. A fiança bancária, por sua vez, é amplamente aceita em transações internacionais e proporciona confiabilidade, embora envolva taxas e custos significativos. Por outro lado, o seguro garantia é uma opção flexível e de fácil obtenção, mas pode gerar custos contínuos na forma de prêmios de seguro.

Em suma, as formas tradicionais de garantia, incluindo caução, fiança bancária e seguro garantia, desempenham um papel fundamental nas transações comerciais e contratuais, oferecendo proteção tanto para devedores quanto para credores. A escolha da forma de garantia mais adequada depende da natureza do contrato, do grau de confiança entre as partes e das considerações financeiras. Cada modalidade possui características únicas e sua eficácia está diretamente relacionada ao contexto em que é aplicada.

O seguro garantia, também conhecido como garantia de execução, é um instrumento financeiro projetado para garantir que quaisquer reivindicações feitas por um contratante em relação ao seu fornecedor sejam atendidas no caso de um não cumprimento na entrega do item contratado. É comumente usado para garantir a execução ou construção de vários projetos, especialmente em grandes obras públicas

onde o governo local exige que o contratante forneça tal garantia como salvaguarda para o compromisso de entregar o item contratado ou no caso de falta de liquidez necessária para continuar o trabalho.

Essa forma de seguro, teve origem nos Estados Unidos devido ao não cumprimento de construtores em obras públicas. No século XIX, entre 1893 e 1894, o Congresso dos EUA estabeleceu a exigência de garantias para contratos privados com o governo federal por meio do Heard Act, posteriormente aprimorado pelo Miller Act, que determinou o uso de seguro de garantia de execução e pagamento para todos os contratos federais e serviços públicos com valor superior a cem mil dólares ou a proteção do seguro de garantia de pagamento para contratos com valor superior a vinte e cinco mil dólares, melhorando efetivamente a execução de obras públicas para o governo (Galiza, 2015, p. 16). Nos Estados Unidos, essa atividade de seguro é regulamentada pela National Association of Surety Bond Producers (NASBP, 2018).

No Brasil, o mecanismo tem como objetivo garantir o cumprimento fiel das obrigações assumidas pelo segurado (empresas de construção) para o segurado (administração pública) devido à licitação pública. Em outras palavras, garante que a empresa vencedora do processo de licitação assinará o contrato de execução mantendo o preço e as condições propostas. O seguro no qual a parte segurada é o setor público é regulamentado pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), por meio da recém-publicada Circular nº 662, de 11 de abril de 2022 (SUSEP, 2022). Esse documento tem como objetivo regulamentar o cumprimento fiel das obrigações assumidas pelo segurado junto ao segurado. Esse tipo de seguro de garantia é o equivalente brasileiro da tradicional fiança, que é usada em contratos de obras públicas desde o final do século XIX nos Estados Unidos (Galiza, 2015, p. 13).

Para sua implementação, é essencial realizar uma rigorosa avaliação prévia das empresas que se candidatam a participar do processo de licitação, especialmente em obras públicas de alto custo. Por meio dessa avaliação, torna-se possível a emissão de uma caução de licitação, que é outro instrumento opcional destinado a qualificar uma empresa a participar de um processo competitivo para o fornecimento de bens e/ou serviços e garantir que, se for premiada, a empresa assinará e cumprirá fielmente o contrato de execução; geralmente precede uma fiança de execução. Esses instrumentos reduzem os riscos associados aos processos de licitação, uma vez que uma terceira parte, uma instituição financeira ou seguradora, avaliará as

capacidades financeiras, fiscais, técnicas e de execução dos licitantes, coobrigando-se ao pleno cumprimento do instrumento contratual e de todos os requisitos nele contidos. Portanto, ajuda a mitigar os riscos de a Administração Pública sofrer perdas devido à má gestão do contrato.

É especialmente usado em contratos complexos e de alto custo, como serviços, obras e até para garantir obrigações decorrentes de concessões públicas (Nunes & Lehfeld, 2018, p. 139). Segundo Carvalhosa (2017), existem vários objetivos que o seguro de garantia, especialmente a fiança de execução, pode contribuir diretamente para alcançar:

- Garantir preço, qualidade e prazos contratuais.
- Possibilidade de retorno do investimento público: prazos estritamente observados.
- Exigência de um projeto técnico com detalhes adequados para a qualidade e os prazos necessários.
- Exigência de alocação orçamentária para a obra.
- Impedir interação direta entre a Autoridade Pública e empreiteiros e fornecedores.
- Quebrar o quadro sistêmico de corrupção.
- Facilitar a licença da obra em diferentes níveis federal, estadual e municipal (devido à garantia de qualidade assegurada).

Carvalhosa (2017) explica que, na fiança de execução, a seguradora assume a obrigação de responder perante a entidade pública contratante pelo não cumprimento da obrigação pelo contratante da obra contratada. Em outras palavras, depende exclusivamente do cumprimento do contrato perante as autoridades públicas, com o valor da indenização fixado na apólice. Segundo o jurista, a soma da indenização deve corresponder ao valor total da obra, incluindo todos os valores adicionais ou acessórios (Carvalhosa, 2016).

O mecanismo da "Fiança de Execução" é simples: se o contratante não concluir, atrasar ou executar indevidamente a obra encomendada, a seguradora garantirá a conclusão e/ou reparos necessários, seja contratando terceiros para esse

fim ou compensando a Autoridade Pública para contratar terceiros para esse fim. A obrigação de reparar danos incentiva a seguradora a monitorar de perto a obra, exigindo o cumprimento de cada prazo e obrigação contratual do contratante. Isso evita que a supervisão recaia sobre a Autoridade Pública, cujos agentes têm mostrado susceptibilidade a interesses privados (São Paulo, 2017).

Por sua vez, há equilíbrio contratual quando é estabelecido o seguro de garantia total da obra. Para executar a apólice, a entidade pública deve cumprir rigorosamente suas obrigações com o contratante, nos estritos termos presentes na fiança de execução. Além disso, deve notificar tanto o inadimplente quanto a seguradora, especialmente quando o contrato de serviço é rescindido, com o objetivo de selecionar outra empresa de construção ou assumir a execução do contrato original remanescente (Carvalhosa, 2017).

Para Carvalhosa (2017), o Brasil opera sob um sistema de capitalismo de compadrio, no qual o sucesso dos negócios depende das relações entre empresários e agentes públicos e do favoritismo resultante em grandes obras públicas para grandes construtoras. Isso leva a contratos manipulados, criação de sobrepreços, execuções incompletas e defeituosas causadas por fraudes e outros subterfúgios, etc. Para combater isso, o jurista incentiva o rompimento desses laços e das interações promíscuas entre agentes públicos e empresas de construção por meio da instituição de seguro de garantia seguindo os modelos estabelecidos em outros países.

Finalmente, existem outros benefícios decorrentes do uso de seguro de garantia em contratos públicos com fornecedores: em comparação com outras garantias, como depósitos em dinheiro ou garantias bancárias, há menos retenção de fluxo financeiro para o segurado ou garantidor. Por exemplo, em conformidade com o Acordo de Basileia, muitos bancos restringiram a emissão de novas cartas de garantia, pois comprometem as linhas de crédito bancário e concentram o risco na instituição financeira. No entanto, enquanto em uma garantia bancária, a instituição financeira se beneficia de um direito prioritário de responder ao contrato, no seguro de garantia, seja a seguradora ou a companhia de seguros coobriga-se, mas com o risco de ser compartilhado por meio de resseguro.

3.1. O INSTITUTO DO SEGURO GARANTIA NO CONTEXTO BRASILEIRO

O Seguro Garantia, também conhecido globalmente como Surety Bond ou Performance Bond, é um tipo de seguro voltado tanto para órgãos públicos quanto para empresas privadas. Seu propósito principal é assegurar o fiel cumprimento das obrigações contratuais estabelecidas entre as partes, conforme especificado na apólice. No âmbito público, esse seguro é empregado para garantir licitações em curso e a execução fiel dos contratos resultantes dessas licitações. No setor privado, é utilizado em acordos contratuais firmados com terceiros, permitindo a mitigação ou eliminação do risco de descumprimento por parte de fornecedores ou prestadores de serviços, entre outros.

A introdução do Seguro Garantia no Brasil ocorreu por meio do Decreto Lei nº 200/67, porém, seu crescimento foi relativamente lento. Isso se deve não apenas à sua complexidade técnica, mas também à preferência das empresas por outras formas de garantia, como a caução em dinheiro, títulos da dívida pública ou fiança bancária oferecida por instituições financeiras a preços vantajosos.

Com a recente adesão do Brasil ao Acordo de Basiléia, os bancos limitaram a emissão de cartas de fiança, o que abriu espaço para que outras seguradoras se especializassem nessa 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 públicos. Por diversas razões, o Seguro Garantia passou a ser mais amplamente utilizado, embora sua divulgação seja relativamente recente, principalmente devido à sua natureza técnica diferenciada e à sua especificidade de mercado.

Os principais participantes envolvidos em um contrato de Seguro Garantia são: o Tomador, o Segurado e o Garantidor. O Tomador é a empresa contratada para executar uma obra, fornecer serviços ou produtos. É responsável pelo pagamento do prêmio da apólice (custo do seguro) e contrata o seguro para assegurar ao Segurado o cumprimento das obrigações assumidas. O Segurado é o beneficiário do seguro, representando a empresa ou órgão público que contratou o Tomador. Por fim, o Garantidor é a Seguradora, uma empresa autorizada a emitir apólices para garantir as obrigações do Tomador conforme o contrato estabelecido.

Em relação às suas vantagens em comparação com outras formas de garantia, é importante destacar que o Seguro Garantia possui custos inferiores em relação à

Fiança Bancária. Além disso, não afeta a linha de crédito da empresa junto a bancos e instituições financeiras, apresenta prazos de emissão mais ágeis em comparação com a fiança bancária, não tem impacto negativo no balanço da empresa e a seguradora assume um papel de mediadora em possíveis sinistros decorrentes do contrato. Adicionalmente, é uma forma de caução mais acessível e de obtenção mais simples em comparação com a Fiança Bancária.

No contexto brasileiro, o Seguro Garantia, conhecido internacionalmente como Surety Bond ou Performance Bond, teve sua fundação influenciada, principalmente, pelas experiências norte-americanas. A partir de 1964, quando o Brasil iniciou um programa abrangente de desenvolvimento econômico em todas as áreas, o Estado, com o objetivo de salvaguardar seus contratos, determinou que o mercado segurador estabelecesse um sistema de garantia semelhante ao Surety Bond dos Estados Unidos. Nessa época, o Seguro Garantia ainda não era uma modalidade de seguro aprovada para operação no Brasil.

A história desse seguro no Brasil revela claramente os motivos que levaram tanto tempo para sua consolidação. Embora tenha sido mencionado em várias ocasiões, faltava-lhe a regulamentação necessária para efetiva consolidação. Além disso, enfrentou a concorrência da fiança bancária, que era uma forma de garantia mais fácil de contratar. As fianças bancárias podiam ser emitidas em um curto espaço de tempo, com o texto exigido pelo contratante, conferindo aos bancos uma vantagem considerável sobre as seguradoras.

Embora tenha sido considerada uma opção de caução em determinado período, o Seguro Garantia não atingiu níveis desejáveis de utilização em comparação com outros países. Isso ocorreu devido à complexidade do conceito, à falta de interesse das seguradoras e à disponibilidade de garantias tradicionais, como a fiança bancária, penhor mercantil e caução de títulos da dívida pública, que colaboraram para a não expansão desse instrumento de garantia 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 Paulo. Nesse mesmo período, o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), que era o órgão regulador do mercado segurador na época, desenvolveu normas operacionais para operar efetivamente nessa modalidade de seguro.

Um marco importante no crescimento das apólices de Seguro Garantia ocorreu com a construção da Usina Hidrelétrica de Itaipu no final dos anos 70 e início dos anos 80. Em 1978, surgiu uma oportunidade significativa para o Seguro Garantia, devido aos altos valores envolvidos e à necessidade de coordenar todos os aspectos com o Paraguai. Ficou estabelecido que as garantias seriam feitas por meio de seguro, não mais por fiança.

A grande mudança para o Seguro Garantia aconteceu em agosto de 1994, quando o Brasil aderiu ao Acordo de Basiléia. Esse acordo determinou os limites de atuação dos bancos e considerou a carta de fiança como uma operação de crédito, utilizando os limites bancários. Os bancos passaram a direcionar seus limites para operações mais rentáveis, em detrimento das cartas de fiança, abrindo espaço para o Seguro Garantia. Concomitantemente, em 1994, com a atualização da Lei de Licitações (Lei 8666/93), o Seguro Garantia passou a ser considerado uma das opções de caução, o que impulsionou seu crescimento.

A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) reconhecendo a evolução do produto, em 1997, emitiu as circulares 004 e 005, estabelecendo todas as regras e modelos necessários para a operação desse ramo. Em resposta às inúmeras circulares e leis que mencionavam o Seguro Garantia, a SUSEP, em 2003, publicou a Circular 232, conferindo ao Seguro Garantia regras e regulamentações específicas, definindo o conceito corretamente e estabelecendo diretrizes. Atualmente, além da Circular 232, o Seguro Garantia é regulamentado pela Circular SUSEP 256, que trata da estruturação mínima das Condições Contratuais e das Notas Técnicas Atuariais dos Contratos de Seguros de Danos. O mercado também discute a atualização das condições da Circular SUSEP 232.

3.2. DEFINIÇÃO E COMPONENTES

O seguro garantia é um instrumento financeiro que desempenha um papel fundamental em contratos públicos e privados, oferecendo garantias para as partes envolvidas. Sua definição e componentes são essenciais para compreender seu funcionamento e impacto nas relações contratuais. Vários autores têm contribuído para esclarecer esses aspectos e enriquecer o entendimento sobre o seguro garantia.

De acordo com Fiuza (2009), o seguro garantia é uma modalidade de seguro que visa garantir o cumprimento de obrigações contratuais assumidas por empresas em contratos de diversos tipos, incluindo obras, serviços, fornecimento de bens, entre outros. Ele atua como uma garantia substituta para as tradicionais cauções em dinheiro ou fianças bancárias, proporcionando maior flexibilidade e eficiência nas relações contratuais.

Nesse contexto, Póvoas (2000) destaca que o seguro garantia é um importante instrumento para a gestão de riscos em contratos, especialmente em contratos públicos, onde a Administração Pública exige garantias para assegurar o cumprimento das obrigações. Ele ressalta que o seguro garantia é uma alternativa que não compromete o capital de giro das empresas, ao contrário da caução em dinheiro, e evita os custos elevados associados às fianças bancárias.

Smith (1999) aborda os componentes essenciais do seguro garantia. Ele destaca que o seguro garantia é composto por três partes principais: o tomador, que é a empresa contratada para executar as obrigações contratuais; o segurado, que é a parte beneficiária da apólice, geralmente o contratante; e o garantidor, que é a seguradora que emite a apólice e assume o risco de garantia.

Comparando as perspectivas desses autores, observa-se que todos concordam sobre a natureza do seguro garantia como uma ferramenta valiosa para a gestão de riscos contratuais. Além disso, destacam sua utilidade tanto no setor público quanto no privado, ressaltando seus benefícios em relação às formas tradicionais de garantia, como a caução em dinheiro e a fiança bancária.

É importante ressaltar que, de acordo com Gonçalves (2004), o seguro garantia não apenas protege o segurado em caso de inadimplência do tomador, mas também promove a fiscalização e o acompanhamento da execução do contrato por parte da seguradora. Isso contribui para a transparência e a integridade nas relações contratuais, reduzindo os riscos de corrupção e má administração.

Em resumo, o seguro garantia é uma ferramenta crucial para mitigar riscos contratuais, fornecendo uma alternativa eficaz e flexível às garantias tradicionais. Sua definição e componentes envolvem o tomador, o segurado e o garantidor, e sua utilização tem impactos positivos na transparência e na integridade das relações contratuais, conforme destacado pelos autores mencionados.

3.3. MODALIDADES DE SEGURO GARANTIA

Atualmente, o Seguro Garantia oferece diversas modalidades que se adaptam a diferentes necessidades:

- Garantia do Concorrente/Licitante: Esta modalidade visa garantir a indenização, até o valor estipulado na apólice, caso o tomador, após vencer uma concorrência descrita no edital, deixe de assinar o contrato de execução ou fornecimento estipulado no edital ou convite. Por exemplo, em uma concorrência pública para construir um hospital, o edital pode exigir a apresentação de uma apólice de garantia para assegurar a assinatura do contrato.
- Garantia do Executante Construtor, Executante Fornecedor e Executante Prestador de Serviços: Essas modalidades têm como objetivo garantir a indenização, até o valor definido na apólice, por perdas decorrentes do inadimplemento do tomador em relação às obrigações assumidas em contratos de construção, fornecimento ou prestação de serviços firmados entre o tomador e o segurado. Por exemplo, quando um tomador vence uma concorrência para construir um hospital e apresenta uma garantia de execução para assegurar que o projeto seja concluído.
- Garantia de Adiantamento de Pagamento: Essa modalidade visa garantir a indenização, até o valor determinado na apólice, por prejuízos resultantes do não cumprimento pelo tomador dos adiantamentos de pagamento estabelecidos contratualmente pelo segurado. Por exemplo, em um contrato, o segurado pode concordar em adiantar uma quantia para a compra de materiais, e essa antecipação só ocorrerá mediante a apresentação de uma apólice de seguro garantia.
- Garantia de Perfeito Funcionamento: Esta modalidade busca garantir a indenização, até o valor fixado na apólice, por danos causados devido à falta de qualidade na construção, bens fornecidos ou serviços prestados, de acordo com o contrato assinado entre as partes. Por exemplo, se uma empresa adquire uma bomba hidráulica com determinadas especificações e descobre que o equipamento não atende aos padrões acordados.

- Garantia Imobiliária: Também conhecida como seguro-garantia de Conclusão de Obra, esta modalidade visa garantir que o construtor concluirá uma obra conforme as condições estabelecidas no memorial de incorporação, assegurando a entrega do imóvel nas condições acordadas ou, se necessário, a devolução dos valores recebidos. Essa modalidade é frequentemente usada em vendas de unidades na planta.
- Garantia Aduaneira: Essa modalidade tem o propósito de garantir a Receita Federal, nas diversas Secretarias, pelo pagamento de tributos suspensos de acordo com regulamentos aduaneiros específicos, nos casos em que o tomador não cumpra suas obrigações. Por exemplo, uma empresa que precisa trazer equipamentos para o Brasil com suspensão de tributos solicita um seguro aduaneiro para cumprir essa exigência.
- Garantia de Concessões: Este instrumento é usado pelo governo para transferir serviços ou bens públicos para a iniciativa privada por um período determinado, geralmente em torno de vinte anos. A iniciativa privada assume a responsabilidade pelos investimentos em manutenção e melhorias, financiando-se por meio da cobrança de tarifas. O seguro-garantia para concessões é emitido anualmente e visa indenizar o órgão do governo em caso de descumprimento das obrigações contratuais.
- Garantia Judicial: Esta modalidade tem como objetivo garantir o pagamento dos depósitos judiciais que o tomador precisa realizar durante processos judiciais.
- Garantia Administrativa: Refere-se à prestação de garantia pelo tomador para confirmar a veracidade dos créditos tributários e permitir a apresentação de recursos administrativos em processos nos âmbitos federal, estadual ou municipal, de acordo com a legislação vigente.

Essas modalidades de seguro garantia têm respaldo na legislação brasileira, que estabelece a necessidade de caução, fiança ou aval em licitações e contratos, conforme previsto nos artigos do Código Civil, Decretos Lei, Constituição e Leis aplicáveis. O Seguro Garantia pode ser aplicado tanto no setor público quanto no setor privado, dependendo das necessidades contratuais e regulatórias.

4. ACEITAÇÃO NO JUDICIÁRIO

A natureza jurídica do seguro garantia é um tema de grande relevância no contexto jurídico e tem sido objeto de discussão e análise por diversos autores ao longo dos anos. O seguro garantia é um instrumento que tem como finalidade principal garantir o cumprimento de obrigações contratuais assumidas por uma das partes em um contrato. Este seguro é especialmente utilizado em contratos de obras públicas e privadas, licitações, contratos administrativos, entre outros, como forma de assegurar o cumprimento das obrigações estipuladas.

Autores como Fiuza (2009) afirmam que o seguro garantia possui uma natureza jurídica híbrida, visto que combina elementos do direito contratual e do direito securitário. Segundo Fiuza, o seguro garantia é um contrato que envolve três partes: o tomador, que é aquele que assume as obrigações contratuais; o segurado, que é o beneficiário da apólice e a seguradora, que emite o seguro. Nesse sentido, ele argumenta que o seguro garantia possui características de um contrato de seguro, uma vez que a seguradora assume o risco de inadimplemento por parte do tomador, e também características de um contrato de garantia, já que tem como finalidade garantir o cumprimento das obrigações contratuais.

Outros autores, como Smith (1999), sustentam que o seguro garantia é, essencialmente, um contrato de seguro. Para Smith, o fato de a seguradora assumir o risco de inadimplemento do tomador e oferecer uma indenização ao segurado em caso de descumprimento das obrigações contratuais é o elemento central que caracteriza o seguro garantia como um contrato de seguro. Ele argumenta que, embora o seguro garantia possa ter características de um contrato de garantia, sua natureza fundamental é a de um contrato de seguro.

No entanto, Gonçalves (2004) adota uma perspectiva diferente e argumenta que o seguro garantia deve ser entendido como uma modalidade de fiança, sendo, portanto, um contrato acessório ao contrato principal. De acordo com Gonçalves, o seguro garantia é uma forma de garantia oferecida pelo tomador ao segurado, e a seguradora desempenha o papel de fiadora das obrigações do tomador. Nesse sentido, ele enfatiza que a natureza jurídica do seguro garantia está relacionada à sua função de garantia e que, portanto, deve ser tratado como um contrato de fiança.

A questão da aceitação do seguro garantia no judiciário também tem sido abordada pelos autores. Meirelles (1979) destaca que o seguro garantia tem sido amplamente aceito pelo judiciário brasileiro como uma forma válida de garantia em contratos administrativos e licitações. Ele argumenta que a legislação brasileira prevê a possibilidade de utilização do seguro garantia como uma das modalidades de garantia admitidas, e o judiciário tem reconhecido a validade e eficácia desse instrumento.

No entanto, Roque (2003) aponta que ainda existem controvérsias no judiciário em relação ao seguro garantia, especialmente no que diz respeito à sua natureza jurídica. Alguns tribunais têm questionado se o seguro garantia deve ser tratado como um contrato de seguro ou como um contrato de garantia. Essa divergência tem levado a interpretações distintas em casos judiciais, o que evidencia a necessidade de uma definição mais clara sobre a natureza jurídica desse instrumento.

Diante das diferentes perspectivas apresentadas pelos autores, é possível concluir que a natureza jurídica do seguro garantia ainda é um tema que gera debates e divergências. Enquanto alguns autores o enquadram como um contrato de seguro, outros o veem como uma forma de fiança. No entanto, é importante destacar que, independentemente da classificação, o seguro garantia tem sido amplamente aceito no judiciário brasileiro como uma modalidade válida de garantia em contratos e licitações.

4.1. IMPACTOS ECONÔMICOS

A natureza jurídica do seguro garantia é um tema que tem gerado discussões e reflexões, especialmente no que diz respeito aos impactos econômicos dessa modalidade de seguro. Diversos autores têm se debruçado sobre essa questão, oferecendo diferentes perspectivas sobre o assunto.

Para compreender a natureza jurídica do seguro garantia e seus impactos econômicos, é fundamental analisar as opiniões de estudiosos como Fiuza (2009), que argumenta que o seguro garantia possui uma natureza jurídica híbrida, combinando elementos do direito contratual e do direito securitário. Essa abordagem tem implicações econômicas significativas, uma vez que, ao considerar o seguro garantia como um contrato que envolve três partes (tomador, segurado e seguradora), é possível perceber a complexidade das relações econômicas estabelecidas.

De acordo com Smith (1999), que defende a ideia de que o seguro garantia é essencialmente um contrato de seguro, os impactos econômicos dessa modalidade estão relacionados à transferência do risco do tomador para a seguradora. Isso pode influenciar as decisões econômicas das empresas, uma vez que elas podem optar por utilizar o seguro garantia como forma de mitigar os riscos em contratos comerciais. Isso pode impactar, por exemplo, as taxas de juros que as empresas estão dispostas a pagar para financiar suas atividades, uma vez que a mitigação de riscos pode reduzir a percepção de risco por parte dos financiadores.

Gonçalves (2004), por outro lado, enxerga o seguro garantia como uma modalidade de fiança e destaca que essa perspectiva tem implicações econômicas específicas. Ele argumenta que o seguro garantia pode ser visto como uma alternativa à fiança bancária, o que pode influenciar os custos das empresas na obtenção de garantias para contratos. Se o seguro garantia for considerado mais vantajoso em termos econômicos, isso pode afetar as escolhas das empresas e, consequentemente, o mercado de garantias.

Em relação aos impactos econômicos, Meirelles (1979) destaca que o judiciário brasileiro tem reconhecido a validade do seguro garantia em contratos administrativos e licitações. Isso pode contribuir para a redução de litígios e disputas contratuais, o que, por sua vez, impacta positivamente a eficiência econômica, uma vez que reduz os custos associados a processos judiciais demorados e dispendiosos.

É importante ressaltar que o entendimento da natureza jurídica do seguro garantia e seus impactos econômicos podem variar de acordo com o contexto legal e econômico de cada país. No entanto, as análises dos autores mencionados fornecem insights valiosos para a compreensão desse tema complexo e multifacetado.

Em síntese, a natureza jurídica do seguro garantia envolve debates importantes que têm reflexos diretos no campo econômico. A percepção do seguro garantia como um contrato híbrido, de acordo com Fiuza (2009), ou como um contrato de seguro, conforme Smith (1999), e a visão de Gonçalves (2004) sobre o seguro garantia como uma forma de fiança, têm implicações econômicas distintas, afetando decisões empresariais, custos de financiamento e a eficiência do mercado. A jurisprudência favorável ao seguro garantia, como mencionado por Meirelles (1979), pode contribuir para a estabilidade econômica ao reduzir litígios contratuais.

4.2. IMPACTOS SOCIAIS

A natureza jurídica do seguro garantia é um tema de grande relevância, que envolve aspectos econômicos, jurídicos e sociais. Neste contexto, é essencial analisar os impactos sociais dessa modalidade de seguro, bem como as diferentes perspectivas de autores que se debruçaram sobre o assunto.

Autores como Fiuza (2009) destacam que o seguro garantia desempenha um papel social importante ao possibilitar a celebração de contratos e acordos com maior segurança, o que pode contribuir para o desenvolvimento de atividades econômicas e a geração de empregos. Essa visão está alinhada com a ideia de que o seguro garantia promove a estabilidade nas relações comerciais, evitando disputas judiciais prolongadas que prejudicam tanto as empresas quanto a sociedade em geral.

Por outro lado, autores como Gonçalves (2004) argumentam que o seguro garantia possui uma natureza predominantemente patrimonial, não se caracterizando como um contrato que envolve diretamente interesses sociais. No entanto, essa perspectiva pode ser contestada quando se consideram os impactos sociais indiretos dessa modalidade de seguro.

Para discutir os impactos sociais do seguro garantia, é importante observar as consequências de sua ampla utilização em contratos públicos. Meirelles (1979) destaca que o seguro garantia tem sido aceito nos contratos administrativos e licitações, o que pode promover a participação de um maior número de empresas, inclusive pequenas e médias, nas licitações públicas. Isso, por sua vez, pode estimular a concorrência e a oferta de serviços de melhor qualidade à sociedade.

Além disso, a aceitação do seguro garantia pelo judiciário, como mencionado por Meirelles (1979), também pode ter impactos sociais positivos ao reduzir a morosidade na resolução de disputas contratuais. A sociedade como um todo se beneficia quando os recursos que seriam gastos em litígios são direcionados para atividades produtivas e investimentos.

Por outro lado, há autores que questionam a natureza social do seguro garantia. Smith (1999), por exemplo, argumenta que essa modalidade de seguro é essencialmente um contrato de seguro com fins lucrativos para as seguradoras. Nesse sentido, os impactos sociais podem ser mais indiretos, ligados à segurança e estabilidade das relações comerciais.

É importante salientar que a percepção dos impactos sociais do seguro garantia pode variar de acordo com o contexto e a perspectiva adotada. No entanto, a análise dos autores mencionados oferece uma visão abrangente sobre como essa modalidade de seguro pode afetar a sociedade em diferentes aspectos, desde a promoção da estabilidade nas relações comerciais até o estímulo à concorrência e à participação de empresas em contratos públicos.

Em síntese, a natureza jurídica do seguro garantia e seus impactos sociais são temas que suscitam debates relevantes. Autores como Fiuza (2009) argumentam que o seguro garantia desempenha um papel social importante ao promover a estabilidade nas relações comerciais. Por outro lado, Gonçalves (2004) questiona sua natureza social. No entanto, os impactos sociais indiretos, como a participação de empresas em licitações públicas e a redução da morosidade judicial, destacados por Meirelles (1979), são aspectos relevantes a serem considerados ao analisar essa modalidade de seguro.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, exploramos a natureza jurídica do seguro garantia, abordando diversos aspectos que envolvem essa modalidade de seguro, bem como seus impactos econômicos e sociais. Ao longo da análise, pudemos examinar diferentes perspectivas e opiniões de autores renomados no campo do direito e dos seguros, contribuindo para uma compreensão mais completa dessa temática complexa.

Inicialmente, discutimos a natureza jurídica do seguro garantia, analisando sua evolução histórica e destacando as características que o distinguem de outros instrumentos de garantia, como a fiança bancária e a caução em dinheiro. Ficou claro que o seguro garantia é um contrato de seguro que visa assegurar o cumprimento de obrigações contratuais, sendo regulado por normas específicas e desempenhando um papel fundamental em contratos públicos e privados.

Em seguida, exploramos os impactos econômicos do seguro garantia, observando como essa modalidade de seguro pode influenciar positivamente as relações comerciais, estimular a concorrência em licitações públicas e contribuir para a estabilidade financeira das empresas. Vimos que a aceitação do seguro garantia pelo judiciário também pode reduzir a morosidade na resolução de disputas contratuais, direcionando recursos para atividades produtivas.

Por fim, examinamos os impactos sociais do seguro garantia, considerando como sua ampla utilização em contratos públicos pode beneficiar a sociedade ao promover uma concorrência mais “permissiva” e a participação de empresas de diferentes portes em licitações. No entanto, também ponderamos sobre a visão de que o seguro garantia, em sua essência, é um contrato patrimonial, cujos impactos sociais são mais indiretos.

É importante destacar que, ao longo deste trabalho, foi possível perceber a complexidade do tema e a diversidade de perspectivas sobre a natureza jurídica e os impactos do seguro garantia. As considerações dos autores consultados oferecem um panorama abrangente e enriquecedor para a compreensão desse campo.

Em conclusão, o seguro garantia é uma modalidade de seguro que desempenha um papel crucial tanto no contexto econômico quanto social. Sua aceitação no judiciário e sua aplicação em contratos públicos e privados têm o

potencial de contribuir para relações comerciais mais estáveis, competitivas e eficientes, beneficiando, em última instância, a sociedade como um todo.

Futuras pesquisas podem se concentrar em analisar o impacto do seguro garantia em setores econômicos específicos, como construção civil, energia, ou infraestrutura. Essa abordagem permitiria uma compreensão mais aprofundada de como essa modalidade de seguro afeta diferentes indústrias e quais são os desafios e benefícios específicos enfrentados por cada uma delas.

Análise comparativa entre o uso do seguro garantia no Brasil e em outros países poderia destacar diferenças significativas nas regulamentações, práticas de mercado e resultados econômicos. Isso ajudaria a identificar lições que o Brasil poderia aprender de outras nações em relação ao desenvolvimento e utilização do seguro garantia.

Investigar como o seguro garantia impacta as pequenas e médias empresas (PMEs) no Brasil seria uma perspectiva relevante. Essas empresas muitas vezes têm recursos financeiros limitados e podem enfrentar desafios únicos ao lidar com garantias em contratos. Estudar como o seguro garantia pode facilitar o envolvimento das PMEs em contratos públicos e privados é uma área promissora. Uma pesquisa aprofundada sobre casos jurídicos relacionados ao seguro garantia e sua evolução na jurisprudência brasileira pode fornecer insights valiosos sobre como as cortes interpretam e aplicam as cláusulas desse tipo de seguro. Isso ajudaria a esclarecer questões legais em torno da natureza jurídica do seguro garantia.

Uma limitação comum em estudos relacionados ao seguro garantia é a disponibilidade de dados detalhados sobre a utilização e o desempenho desse tipo de seguro. Muitas informações podem ser confidenciais, o que limita a pesquisa em termos de acesso a dados específicos. A natureza jurídica complexa do seguro garantia e as regulamentações em constante evolução podem representar desafios para pesquisadores. Compreender plenamente todos os aspectos legais e regulatórios requer expertise específica.

Os impactos econômicos e sociais do seguro garantia podem variar significativamente dependendo do contexto e das circunstâncias específicas de cada contrato ou indústria. Portanto, generalizar os resultados de estudos pode ser difícil. Estudos futuros devem levar em consideração fatores externos que podem afetar os

resultados, como mudanças na economia global, políticas governamentais e eventos imprevisíveis, como pandemias.

Apesar dessas limitações, a pesquisa sobre a natureza jurídica e os impactos do seguro garantia continua sendo uma área valiosa e relevante, com o potencial de melhorar a compreensão dessa modalidade de seguro e suas implicações para as esferas econômica e social no Brasil.

Este trabalho abordou a questão da natureza jurídica do seguro garantia, apresentando diversas perspectivas de renomados autores. Isso contribui para uma compreensão mais completa e informada sobre como o sistema legal brasileiro percebe essa modalidade de seguro. Os estudos e análises apresentados fornecem insights valiosos para juristas, advogados e profissionais do setor. O trabalho discutiu em detalhes os impactos econômicos do seguro garantia, destacando seu papel na mitigação de riscos, na promoção da concorrência e na garantia de cumprimento de obrigações contratuais. As perspectivas econômicas apresentadas ajudam a contextualizar a importância desse seguro para o desenvolvimento de projetos e contratos no Brasil.

Neste trabalho, foi explorada a complexa e multifacetada natureza do seguro garantia no contexto brasileiro, abordando sua natureza jurídica, impactos econômicos e sociais. Através da análise de diversos autores e estudos, foi possível obter insights valiosos sobre esse importante instrumento financeiro.

Quanto à natureza jurídica, o debate persiste, com diferentes interpretações oferecidas por juristas e especialistas. Alguns o consideram como uma modalidade de seguro, enquanto outros o veem como uma garantia contratual. A falta de uma definição legal clara pode gerar incertezas, mas também abre espaço para flexibilidade na sua utilização.

Os impactos econômicos do seguro garantia são significativos. Ele desempenha um papel crucial na mitigação de riscos em projetos de construção e contratos diversos. Além disso, ao promover a competição e garantir o cumprimento de obrigações contratuais, contribui para a eficiência dos mercados. No entanto, seus custos e complexidade técnica podem representar desafios.

Já os impactos sociais são menos explorados, mas igualmente importantes. O seguro garantia pode afetar o acesso a serviços públicos e privados, influenciar a

transparência e a equidade na execução de contratos e projetos e até mesmo contribuir para um ambiente de negócios mais saudável. É crucial entender essas implicações para promover seu uso responsável.

Em relação às perspectivas futuras, há espaço para pesquisas mais aprofundadas sobre a natureza jurídica do seguro garantia, bem como seus impactos econômicos e sociais em setores específicos, como infraestrutura e licitações públicas. Além disso, as limitações identificadas, como a falta de dados consistentes, podem ser abordadas por meio de esforços colaborativos entre acadêmicos, reguladores e o setor de seguros.

Em síntese, o seguro garantia é uma ferramenta versátil e relevante em diversos contextos, mas sua compreensão completa requer uma análise abrangente de suas dimensões jurídicas, econômicas e sociais. Este trabalho buscou contribuir para essa compreensão, destacando sua importância e desafios no cenário brasileiro. À medida que o debate continua e novas pesquisas são conduzidas, espera-se que o seguro garantia desempenhe um papel cada vez mais significativo na promoção da segurança e da eficiência nas relações contratuais e comerciais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVARENGA, F. C. (2019). Análise das causas de aditivos de custo e de prazo em obras públicas de IFES. (Dissertação de Mestrado) Universidade Federal do Pará, Instituto de Tecnologia - Programa de Pós-Graduação em Engenharia Civil, Belém. Recuperado em 01/10/2010, de http://repositorio.ufpa.br/jspui/bitstream/2011/11129/1/Dissertacao_Analisecausasaditivos.pdf.

ALVARES, L. R. A Inconstitucionalidade do Decreto-Lei Nº 70/66. 2013. Disponível em: <<https://www.portaldori.com.br/2013/07/10/a-inconstitucionalidade-do-decreto-lei-no-7066/>>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

ALVIM, I. de A. A Inconstitucionalidade do Decreto-Lei Nº 70/66. 2013. Disponível em: <<https://www.portaldori.com.br/2013/07/10/a-inconstitucionalidade-do-decreto-lei-no-7066/>>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

AVEIRO, R. G. Término da Locação = Renovação Automática ou Prazo Indeterminado? 2017. Disponível em: <<https://gaveiroconsultoria.jusbrasil.com.br/artigos/533961400/termino-da-locacao-renovacao-automatica-ou-prazo-indeterminado>>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

BOUZON, E. O Código de Hammurabi. 8. ed. Petrópolis: Vozes, 2000.

BURTET, T. M. Noções Gerais de Direito Imobiliário. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2007, 184 p. ISBN: 978-85-7638-792-3

BRASIL. Projeto de Lei do Senado nº 274, de 2016. Dispõe sobre o seguro garantia de execução de contrato na modalidade seguro setor público, determinando sua obrigatoriedade em todos os contratos públicos de obras e de fornecimento de bens ou de serviços, de valor igual ou superior a R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais), alterando a Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993 para estabelecer o limite de cobertura do seguro garantia em 100% (cem por cento) do valor do contrato, além de prever outras providências. Recuperado em 08/09/2016, de <https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/126365>.

BRASIL. Lei nº 8.666, de 25 de setembro de 2016. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 22 jun. 1993. Recuperado em 08/02/2018, de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm.

BRASIL. Lei nº 12.462, de 04 de agosto de 2011. Institui o Regime Diferenciado de Contratações Públicas – RDC. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 04 ago. 2011. Recuperado em 10/02/2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/_.htm.

BRASIL. Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Recuperado em 07/09/2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8666cons.htm.

BRASIL (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília: Senado Federal.

BRASIL. Decreto nº 4.270, de 10 de dezembro de 1901. Regula o funcionamento das companhias de seguros de vida, marítimos e terrestres, nacionais e estrangeiras. Recuperado em 25/09/2018, de <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1900-1909/decreto-4270-10-dezembro-1901-523118-publicacaooriginal-108660-pe.html>.

BRASIL. Decreto nº 200 de 25 de fevereiro de 1967. Dispõe sobre a organização da Administração Federal, estabelece diretrizes para a Reforma Administrativa e dá outras providências. Recuperado em 27/09/2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del0200.htm.

BRASIL. Decreto nº 64.345, de 10 de abril de 1969. Institui normas para a contratação de serviços, objetivando o desenvolvimento da Engenharia nacional. Recuperado em 07/09/2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1950-1969/D64345.htm.

BRASIL. Decreto-lei nº 73, de 21 de novembro de 1966. Dispõe sobre o sistema nacional de Seguros Privados, regula as operações de seguros e resseguros e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 21 de Nov. 1966. Recuperado em 15/09/2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del0073.htm.

BRASIL (18 de Mai de 2018). Decreto 9.377, de 17 de maio de 2018. Recuperado em 10/10/2019, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Decreto/D9377.htm.

BRASIL. Novo Código Civil: exposição de motivos e texto sancionado. Brasília: Senado Federal, 2002.

_____. Lei nº 8.245 de 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos pertinentes. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8245.htm>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

BUCKHAM, D., WAHL, J., & ROSE, S. (2010). Executive's Guide to Solvency II. Hoboken/NJ: Wiley.

CAHEN, B. M. Y.; NUNES, M. F. Renovação automática em contrato de locação traz riscos. Consultório Jurídico, 2013. Disponível em: <<https://www.con-jur.com.br/2013-mai-09/renovacao-automatica-contratos-locacao-nao-residenciais-traz-riscos>>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

CARVALHO, M. M., PAULA, J. P., & GONÇALVES, P. H. (2018). Gerenciamento de obras públicas e as políticas de infraestrutura do Brasil Contemporâneo. In: GOMIDE, A. Á., & PEREIRA, A. K. Governança da Política de Infraestrutura: Condicionantes institucionais ao investimento. Rio de Janeiro: IPEA. Recuperado de http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/180705_livro_gover_politica_infra_condic_inst_invest.pdf.

CARVALHOSA, M. (2017, novembro 30). Um plano real de combate à corrupção. São Paulo, SP. Folha de São Paulo. Recuperado em 23/05/2018, de

<http://www1.folha.uol.com.br/opiniaio/2017/11/1939347-um-plano-real-de-combate-a-corrupcao.shtml>.

CARVALHOSA, M. (2016). Combate efetivo à corrupção depende da quebra do capitalismo de laços. Revista dos Tribunais, 967 (Caderno Especial Corrupção).

CASTRO, F. L. de. História do direito: geral e Brasil. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003.

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

COLPO, I., WEISE, A. D., MEDEIROS, F. S., & LOBLER, M. L. (2018). Atrasos na execução das obras públicas: Estudo em uma IFES. Produção Online, 18, 1322-1343. Recuperado em 01/10/2019, de <https://producaoonline.org.br/rpo/article/view/2941/1738>.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS GERAIS. (2019). História do Seguro no Brasil. Recuperado em 02/10/2018, de <http://cnseg.org.br/cnseg/mercado/historia-do-seguro/no-brasil.html>.

COMITEE OF SPONSORING ORGANIZATIONS OF THE TREADWAY COMMISSION (COSO). Gerenciamento de riscos corporativos: estrutura integrada. Sumário executivo e estrutura. São Paulo: IIA Brasil/PwC, 2007.

DINIZ, M. H. Curso de Direito Civil: Teoria das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 17. ed. São Paulo: Saraiva, vol. 3, 2002.

_____. Tratado teórico e prático dos contratos. 6 ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

DI PIETRO, M. S. Z. (2008). Direito Administrativo. 27ª Edição. Belo Horizonte.

FENSG. Federação Nacional de Seguros Gerais (2015). Guia FenSeg de Produtos: Seguro Garantia. Rio de Janeiro. Recuperado em 01/07/2018, de <http://midias.cnseg.org.br/data/files/80/10/E1/B8/ECAFC4101F2AFBC4A88AA8A8/Guia%20de%20Produto%20-%20Seguro%20Garantia.pdf>.

FIUZA, C. Para uma releitura da principiologia contratual. 2002. Disponível em: <http://www.fmd.pucminas.br/Virtuajus/ano2_2/Para%20uma%20releitura%20da%20principiologia%20contratual.pdf>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

FIUZA, E. Seguro Garantia - Aspectos Gerais. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2009.

FLEURY, D. de S. A Inconstitucionalidade da Execução Extrajudicial do Decreto-Lei nº 70/1966. Artigo Científico, Faculdade Cândido Mendes, Rio de Janeiro, 2011.

G1 (2018, maio 23). Quatro anos depois, ainda há obras prometidas para Copa no Brasil inacabadas em 11 das 12 cidades-sede. Recuperado em 10/05/2019, de <https://g1.globo.com/economia/noticia/quatro-anos-depois-ainda-ha-obras-prometidas-para-copa-no-brasil-inacabadas-em-11-das-12-cidades-sede.ghtml>.

GAGLIANO, P. S.; PAMPLONA FILHO, R. Novo curso de direito civil: contratos: teoria

geral. São Paulo: Saraiva, 2006.

GALIZA, F. (2015, novembro). Uma Análise Comparativa do Seguro Garantia de Obras Públicas. 29ª Ed. Rio de Janeiro: Escola Nacional de Seguros Gerais.

GENOVEZZI, C. T. O contrato de locação de imóveis urbanos regulados pela lei nº 8.245/91 e as alterações advindas pela lei nº 12.112/09. Monografia, Universidade do Vale do Itajaí, Santa Catarina, 2010.

GILISSEN, J. Introdução histórica ao direito. Trad. António Manuel Hespanha e Manuel Luís Macaísta Malheiros. 3. ed. Lisboa: Calouste Gulbenkian, 2001.

GONÇALVES, C. R. Direito Civil Brasileiro. 4. ed., São Paulo: Saraiva, 2007.

_____. Direito das Obrigações: Parte Especial, contratos. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2000.

GONÇALVES, C. A. Direito Civil Brasileiro – Contrato e Atos Unilaterais. Volume III. São Paulo: Saraiva, 2004.

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

HOWTOVIEWS. Irrevocable Letter Of Credit Vs Surety Bond. Recuperado em 10/05/2019, de <https://howtoviews.co/irrevocable-letter-of-credit-vs-surety-bond/>.

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

LANCEPRESS (2019, julho 17). Futebol Nacional. Recuperado em 29/09/2019, de <https://www.lance.com.br/futebol-nacional/oito-estadios-copa-mundo-2014-sao-investigados-por-suposto-cartel-licitacoes.html>.

LARROUSE. Grande enciclopédia Larousse cultural. São Paulo: Nova Cultural, 2004.

LENZA, P. (2012). Direito Constitucional Esquematizado. 12a. ed. São Paulo: Saraiva.

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.

MARCONI, M. de A., & LAKATOS, E. M. (2007). Fundamentos de Metodologia Científica. 6ª Edição – 5ª reimpressão. São Paulo: Atlas.

MARTINS, C. R. O princípio da relatividade dos contratos a responsabilidade do terceiro que contribui para o inadimplemento contratual. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

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

MEIRELES, H. L. (2011). Direito administrativo. 27ª Edição. São Paulo: Editora Malheiros.

MOLINA, M. H. de O.; MUNHOZ, I. M. Contrato de gaveta - uma realidade social. Revista Eletrônica Direito: Família e Sociedade, vol. 1, no. 1, 2011.

MIRANDA, M. B. Teoria geral dos contratos. Revista Virtual Direito Brasil, 2008.

MIRANDA, P. de. Tratado de direito privado. Revista dos Tribunais, 3ª edição, São Paulo, 1984, Parte Especial, p. 39.

MOREIRA, M. R. (2018). Causas de atrasos de obras do PAC: Um diagnóstico na carteira de projetos do Ministério do Turismo. (Trabalho de Conclusão de Curso) Escola Nacional de Administração Pública, Diretoria de Formação Profissional e Especialização, Brasília. Recuperado em 01/10/2019, de https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/3375/1/TCC_Marcelo_Moreira.pdf.

NASBP (2019). National Association of Surety Bond Producers. Home. Recuperado em 10/05/2019, de www.nasbp.org.

NIGRI, F. S. (2017). Mitigação dos riscos de cumprimento de projetos de construção civil no setor privado brasileiro à luz do Performance Bond. Rio de Janeiro: FGV. Recuperado em 31/07/2019, de <http://www.fgv.br/network/tcchandler.axd?TCCID=5631>.

NUNES, D. H., & LEHFELD, L. (2018, janeiro/abril). 'Performance bond' e 'surety bond' como instrumento de regulação e concreção de políticas públicas para o desenvolvimento nacional após a operação lava-jato. Revista do Direito, 1 (54).

NALIN, P. A força obrigatória dos contratos no Brasil: Uma visão contemporânea e aplicada à luz da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça em vista dos princípios sociais dos contratos. Revista Brasileira de Direito Civil, vol. 1, 2014.

NAVES, B. T. de O. Notas sobre a Função do Contrato na História. Belo Horizonte: Del Rey, 2006.

NOGUEIRA, L. Elementos dos Contratos e seus Requisitos de Validade. 2017. Disponível em: <<https://ledjanenogueira.jusbrasil.com.br/artigos/520405487/elementos-dos-contratos-e-seus-requisitos-de-validade>>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

PEREIRA, C. M. da S. Instituições de direito civil. 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

POLETTTO, 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.

RASMUSSEN, A. M. (2013). Gestão de obras públicas: um diagnóstico sobre aditivos de contratos. (Dissertação de Mestrado) Universidade de São Paulo, Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo. São Carlos. Recuperado em 02/10/2019, de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18141/tde-09052014-155230-publico/Dissertacaofinal.pdf>.

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

RIZZARDO, A. Contratos. 9. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

RODRIGUES, S. Direito Civil: dos contratos e das declarações unilaterais da vontade. 28. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

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

SALAMON, L. M. (2002). The tools of government: a guide to the new governance. Nova York: Oxford University Press.

SANTOS, A. dos. et al. Contrato de compra e venda. Trabalho de conclusão de curso, Univates, Lajeado, 2003. Disponível em: https://www.univates.br/media/graduacao/direito/CONTRATO_DE_COMPRA_VENDA.pdf. Acesso em 18 de setembro de 2023.

SÃO PAULO. Projeto de lei nº 2, de 2017. Recuperado em 10/05/2019, de https://www.al.sp.gov.br/spl/2017/02/.../1000025122_1000035814_Propositura.doc.

SECCHI, L. (2010). Políticas Públicas: conceitos, esquemas de análises, casos práticos. São Paulo: Cengage Learning Edições.

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

SILVA JÚNIOR, J. J. da. O Laudêmio e sua Juricidade, 2012. Disponível em: http://www.stf.jus.br/repositorio/cms/portaITvJustica/portaITvJusticaNoticia/anexo/Joao_Jose_da_Silva_Junior.pdf. Acesso em 18 de setembro de 2023..

SILVA, M. S. A. da. Do contrato de troca ou permuta. Revista Busca Legis, 2012.

SIMÃO, J. F.; BUNAZAR, M. B. Contratos e sua aplicação direito imobiliário. Curitiba, PR: IESDE Brasil, 2012.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS – SUSEP. Disponível em: <http://www.susep.com.br> Acesso em: set. 2023.

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS. Circular nº 662, de 11 de abril de 2022. Dispõe sobre o Seguro Garantia, divulga Condições Padronizadas e dá outras providências. Rio de Janeiro, RJ, <https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmap.exe?router=upload/25882>

TARTUCE, F. Função social dos contratos. São Paulo: Método, 2007.

TCU. (s.d.). O TCU e a Lava Jato. Brasília, DF: Tribunal de Contas da União. Recuperado em 30/09/2019, de <https://portal.tcu.gov.br/combate-a-corrupcao/tcu-e-a-lava-jato.htm>.

TISAKA, M. (2016, outubro/dezembro). Seguro performance bond para obras públicas. Revista Engenharia (São Paulo), nº 631, ano 74, 86-87.

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

VENOSA, S. de S. Direito Civil: Teoria Geral das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. Direito Civil: Contratos em Espécie. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. Lei do Inquilinato comentada: doutrina e prática: Lei 8.245, de 18-10- 1991. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VERDAN, T. L. Princípios Norteadores dos Contratos: A Valoração do Pós-Positivismo no Código Civil Brasileiro. Jurid Publicações Eletrônicas, Bauru, 25 mai. 2009. Disponível em: <<http://jornal.jurid.com.br/>>. Acesso em 18 de setembro de 2023.

VICENTE, D. M. A autonomia privada e os seus diferentes significados à luz do direito comparado. Revista de Direito Civil Contemporâneo, vol. 8, 2016.

VILLAÇA, A. O Novo Código Civil Brasileiro: Tramitação; Função Social Do Contrato; Boa-Fé Objetiva; Teoria Da Imprevisão; E, Em Especial, Onerosidade Excessiva (Laesio Enormis). Revista Jurídica NOTADEZ, 2003.

VIEIRA, J., & BARRETO, R. (2019). Governança, Gestão de Riscos e Integridade. Coletânea de Gestão Pública. Brasília: ENAP, 2019.

VOLLBRECHT, T., & LEWIS, J. (2009). The law of performance bonds. Editors Lawrence Moelmann et al. Chicago: ABA.