



**ESCOLA DE APERFEIÇOAMENTO DE OFICIAIS**

**CAP INT EMORY ELEMEN OLIVEIRA**

**O EMPREGO DO SEGURO GARANTIA DO EXECUTANTE (PERFORMANCE BOND) NAS LICITAÇÕES DO EXÉRCITO BRASILEIRO**

**Rio de Janeiro  
2019**



**ESCOLA DE APERFEIÇOAMENTO DE OFICIAIS**

**CAP INT EMORY ELEMEN OLIVEIRA**

**O EMPREGO DO SEGURO GARANTIA DO EXECUTANTE (PERFORMANCE BOND) NAS LICITAÇÕES DO EXÉRCITO BRASILEIRO**

Trabalho acadêmico apresentado à Escola de Aperfeiçoamento de Oficiais, como requisito para a especialização em Ciências Militares com ênfase em Gestão Operacional.

**Rio de Janeiro  
2019**



**MINISTÉRIO DA DEFESA  
EXÉRCITO BRASILEIRO  
DECEX - DESMIL  
ESCOLA DE APERFEIÇOAMENTO DE OFICIAIS  
(EsAO/1919)**

**DIVISÃO DE ENSINO / SEÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO**

**FOLHA DE APROVAÇÃO**

Autor: **Cap INT EMORY ELEAMEN OLIVEIRA**

Título: **O EMPREGO DO SEGURO GARANTIA DO EXECUTANTE (PERFORMANCE BOND) NAS LICITAÇÕES DO EXÉRCITO BRASILEIRO**

Trabalho Acadêmico, apresentado à Escola de Aperfeiçoamento de Oficiais, como requisito parcial para a obtenção da especialização em Ciências Militares, com ênfase em Gestão Operacional, pós-graduação universitária lato sensu.

APROVADO EM \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ CONCEITO: \_\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

<b>Membro</b>	<b>Menção Atribuída</b>
<b>CHARLES DAVIDSON SOARES BITENCOURT - Maj</b> Cmt Curso e Presidente da Comissão	
<b>WAGNER SANTANA DA COSTA - Maj</b> 1º Membro	
<b>LEONARDO DA SILVA LIMA - Cap</b> 2º Membro e Orientador	

\_\_\_\_\_  
**EMORY ELEAMEN OLIVEIRA – Cap**  
Aluno

# O EMPREGO DO SEGURO GARANTIA DO EXECUTANTE (PERFORMANCE BOND) NAS LICITAÇÕES DO EXÉRCITO BRASILEIRO

Emory Eleamen Oliveira  
LEONARDO DA SILVA LIMA

## RESUMO

Este trabalho tem por objetivo mostrar a importância do aumento do limite do seguro-garantia de execução de contrato (*performance bond*). Promover a eficiência da Administração Pública e conseqüentemente das licitações públicas é o maior desafio da atualidade brasileira. Para se alcançar estes objetivos, buscaram-se dados em legislações estrangeiras e nacionais, projetos de lei, na doutrina, na internet e pesquisa no que havia de mais atual neste assunto. Após abordagem histórica e conceitual do tema, abordou-se sobre seu uso em outras nações, suas críticas, comparativo com as outras formas de garantia previsto no ordenamento pátrio e sua viabilidade, podendo ao final inferir da eficácia do uso do seguro-garantia de execução de contrato no Brasil. Ferramenta *sine qua non* no cumprimento dos prazos licitatórios e no combate aos desvios, aumentos e irregularidades nas licitações. Utilizando-se da iniciativa privada através das seguradoras gera-se um verdadeiro sistema de freios e contrapesos, no qual a atual fiscalização das licitações e contratos da administração pública que se encontram unicamente no setor público seria dividido com o privado. Fórmula que permitirá ao mesmo tempo um combate tanto ao despreparo e ineficiência percebido no setor público quanto à corrupção que assola a atual sociedade brasileira.

**Palavras-chave:** Seguro-garantia. *Performance bond*. Eficiência. Licitação.

## **ABSTRACT**

This work aims to show the importance of increasing the contract execution insurance guarantee limit (performance bond). Promote the efficiency of Public Administration and consequently of public bidding is the biggest challenge that Brazil faces nowadays. To achieve these objectives, we sought data on foreign and national laws, bills, doctrine, on the Internet and research on what was most recent in this subject. After historical and conceptual presentation of the theme, we focus on its use in other nations, their criticism, comparison with other forms of security provided for national law and its viability, and in the end we will be able to infer the effectiveness of use the execution performance bond in Brazil. *Sine qua non* tool in meeting the bidding deadlines and in combat of found deviations, increases and irregularities in public bidding. Based in the private initiative, through the insurance companies, it generates a real system of checks and balances, in which the current oversight of bids and contracts of public administration who are only in the public sector would be shared with the private sector. This formula will allow at the same time, a combat against the unpreparedness and inefficiency observed in the public sector and against the corruption that ravaging the current Brazilian society.

**Keywords:** Insurance guarantee. Performance bond. Efficiency. Bidding.

## 1 INTRODUÇÃO

O projeto de Conclusão de Curso que ora é apresentado visa discutir a utilização do seguro garantia nas aquisições do Exército Brasileiro, buscando dar maior eficiência e licitude nas licitações.

O seguro garantia surgiu no século XIX nos Estados Unidos da América devido à percepção da necessidade de se diminuir a inadimplência das construtoras em obras públicas. Diante deste anseio em 1883 foi aprovada a lei “Heard Act” que autoriza o uso do “surety bond” (seguro garantia). Através dessa lei, os danos causados pelo inadimplemento dos contratos que eram suportados pela administração pública passam para as seguradoras.

Com o decorrer dos anos, a lei “Heard Act” foi sendo aperfeiçoada até que em 1935 surge o “Miller Act”. Uma lei mais moderna e aperfeiçoada que permitiu maior proteção para a reconstrução do país pós crise de 1929 e que trouxe em seu bojo pelo menos três espécies diferentes de garantias: a garantia de concorrência (*bid Bond*), de cumprimento de obra (*performance Bond*) e de pagamento de obrigações com a mão-de-obra, com os fornecedores e com os subempreiteiros (*labor and material Bond*).

Já no Brasil, o seguro garantia só passa a figurar no cenário nacional através do Decreto-Lei 200, de 25 de fevereiro de 1967, sendo substituído pelo Decreto-Lei 2.300, de 21 de novembro de 1986. Atualmente, sobre o assunto vigora a lei de licitações e contratos de 21 de junho de 1993. Contudo estes limites até hoje são incipientes trazendo a atual lei 8.666 no seu artigo 56, § 2º:

A garantia a que se refere o caput deste artigo não excederá a cinco por cento do valor do contrato e terá seu valor atualizado nas mesmas condições daquele, ressalvado o previsto no parágrafo 3º deste artigo.

E no § 3º:

Para obras, serviços e fornecimentos de grande vulto envolvendo alta complexidade técnica e riscos financeiros consideráveis, demonstrados através de parecer tecnicamente aprovado pela autoridade competente, o limite de garantia previsto no parágrafo anterior poderá ser elevado para até dez por cento do valor do contrato.

Atualmente, tais percentuais são praticados de forma incipiente, pois muitas vezes são insuficientes para quitar até mesmo as multas provindas do inadimplemento.

## 1.1 PROBLEMA

A utilização do seguro garantia do executante (*performance bond*) nas licitações do Exército Brasileiro é viável e se aumentará a eficiência das obras públicas?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 – Objetivo Geral:

Demonstrar se o seguro garantia do executante (*performance bond*) é eficiente para assegurar a conclusão das obras nos prazos e valores estipulados.

### 1.2.2 – Objetivo Específico:

a) Analisar os resultados da aplicação do seguro garantia do executante em outros países.

b) Verificar a aplicabilidade do seguro garantia do executante na administração pública do Brasil.

c) Demonstrar a eficiência do seguro garantia do executante para proporcionar obras com conclusão nos prazos e valores estabelecidos

## 1.3 HIPÓTESE

Para nortear o escopo desta pesquisa, propõe-se a seguinte hipótese:

"A utilização do *PERFORMANCE BOND* é capaz de aumentar a eficiência e o poder fiscalizatório nas licitações públicas geridas pelo Exército Brasileiro."

## 1.4 JUSTIFICATIVAS E CONTRIBUIÇÕES

O país, atualmente, encontra-se cercado de obras inacabadas. A Copa do Mundo e as Olimpíadas vieram confirmar a ineficiência do sistema atual. Seus resultados são lastimáveis. Segundo reportagem do Globo Esporte (MARQUES, 2014) de quatro de março de 2014 "a 100 dias da Copa, só 18% das obras de infraestrutura foram entregues". "No final da Copa teve-se como resultado 23 obras

inacabadas” conforme reportagem Folha (MONTEIRO; GALLO, 2015) de 15 de julho de 2015. E não foram somente atrasos, no dia 10 de junho de 2015 o site da revista abril (BARROS, 2015) publicou reportagem informando que os “custos dos Estádios da Copa de 2014 ficaram 42% maior que o previsto”.

Segundo o site Folha em publicação de agosto de 2014 (AMORA, 2014), dos 101 projetos destacados pelo planalto em 2007 por ocasião do lançamento do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) 1, 10 anos depois 27 estavam em atraso e quatro foram abandonados. O PAC 3 foi lançado com 30% das grandes obras inacabadas. No Exército apesar de não existir um dado consolidado sobre este problema as obras inacabadas são um problema enfrentado diariamente nas mais diversas Organizações Militares, fato que ficará explicitado ao longo do trabalho.

Neste cenário, o uso do seguro garantia pós eleições, as quais tiveram como enfoque o combate a corrupção e a eficiência do Estado terá papel *sine qua non* para a conclusão das obras no tempo correto e nos custos previstos, permitindo a Administração pública uma fiscalização mais eficiente, ao somar esforços com as seguradoras que terão grande empenho em ver as obras concluídas pelos seus segurados. Evitando, assim, as custas da inexecução.

## 2. METODOLOGIA

Nesta seção, serão detalhadas as atividades com as quais se intenta solucionar o problema da pesquisa. Desta forma, serão mostrados aspectos da realização da pesquisa documental, critérios de escolha para composição da amostra de respondentes, a definição do instrumento de coleta de informações e os procedimentos para a análise de dados.

A pesquisa será de natureza aplicada, uma vez que “objetiva a construção de conhecimentos que tenham aplicação prática e dirigidos à solução de problemas reais específicos” (NEVES; DOMINGUES, 2007, p. 17), com abordagem predominantemente qualitativa descritiva por meio de um método de procedimento comparativo. Sua abordagem será indutiva, pois conforme ensina o professor Antônio Carlos Gil “parte do particular e coloca a generalização como um produto posterior do trabalho de coleta de dados particulares” (2008, p. 10).

### 2.1 REVISÃO DA LITERATURA

No período medieval, o mundo vivia sobre o domínio das monarquias absolutistas, nas quais o poder se concentrava nas mãos do soberano. A sua vontade era lei e todos deviam obedecer. Ensina Di Pietro (2013) que o direito público está baseado no único preceito do direito ilimitado do administrador, também chamado *quod regi placuit lex est*.

Os atos dos monarcas estavam acima de qualquer lei. Fato que gerou a teoria da irresponsabilidade do Estado, no qual não existiam tribunais independentes.

Desta forma, o direito administrativo, como ramo autônomo, só passa a existir com o fim da idade média e surgimento do Estado Moderno, fato que tem como marco a Revolução Francesa de 1789. Neste panorama cresce de importância entender o conceito de interesse público.

O doutrinador Bandeira de Mello (2014) ensina que apesar do senso comum levar à conclusão de que o interesse público é o inverso do interesse privado, este antagonismo é deveras descabido. O interesse público é o interesse de todos, logo é função qualificada dos interesses particulares, sendo, em verdade, uma dimensão de sua manifestação. Desta forma, pode-se inferir que é inconcebível

que o interesse público seja divergente do interesse de cada um dos particulares que o compõe, embora seja possível que se contraponha a um interesse individual.

Diante dessas percepções, pode-se chegar ao conceito de interesse público, sendo este brilhantemente apresentado por Bandeira de Mello (2014, p. 62) como "o interesse resultante do conjunto dos interesses que os indivíduos pessoalmente têm quando considerados em sua qualidade de membros da sociedade e pelo simples fato de o serem".

E visando o interesse público, existem atualmente as licitações públicas. Atualmente a Lei 8.666, de 1993, traz as normas gerais sobre as licitações e prescreve em seu artigo 3º que:

A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.

Com base com o que transcreve a lei, traz-se o conceito de três doutrinadores que, com seu entendimento, elucidam de forma objetiva o tema e fornecem uma base doutrinária robusta para as propostas deste trabalho. Inicialmente, tem-se o doutrinador Bandeira de Mello (2014, p. 534) que conceitua licitação como:

É o procedimento administrativo pelo qual uma pessoa governamental, pretendendo alienar, adquirir ou locar bens, realizar obras ou serviços, outorgar concessões, permissões de obra, serviço ou de uso exclusivo de bem público, segundo condições por ela estipuladas previamente, convoca interessados na apresentação de propostas, a fim de selecionar a que se revele mais conveniente em função de parâmetros antecipadamente estabelecidos e divulgados.

Di Pietro (2013, p. 371), por sua vez, conceitua licitação como:

Procedimento administrativo pelo qual um ente público, no exercício da função administrativa, abre a todos os interessados, que se sujeitem às condições fixadas no instrumento convocatório, a possibilidade de formularem propostas dentre as quais selecionará e aceitará a mais conveniente para a celebração de contrato.

Por fim o professor Meirelles (2013, p. 290) assim escreve:

Licitação é o procedimento administrativo mediante o qual a Administração Pública seleciona a proposta mais vantajosa para o contrato de seu interesse, inclusive o da promoção do desenvolvimento econômico sustentável e fortalecimento de cadeias produtivas de bens e serviços domésticos. Como procedimento, desenvolve-se através de uma sucessão ordenada de atos vinculantes para a Administração e para os licitantes, o que propicia igual oportunidade a todos os interessados e atua como fator de eficiência e moralidade nos negócios administrativos. Tem como pressuposto a competição.

E dentro deste cenário em que se busca o interesse público, são necessárias garantias contratuais para assegurar que este interesse se sobressaia sobre o interesse de particulares. Sobre as garantias contratuais, afirma Meirelles (2013, p. 236) que "as leis brasileiras facultam à administração a exigência de garantia a fim de assegurar a execução do contrato.[...] Quando pretendida pela administração, deverá constar do edital ou convite e ser liberada após a execução integral do contrato [..]."

Estando suas modalidades previstas no art. 56, da Lei nº 8.666/93:

Art. 56. A critério da autoridade competente, em cada caso, e desde que prevista no instrumento convocatório, poderá ser exigida prestação de garantia nas contratações de obras, serviços e compras.

§ 1º Caberá ao contratado optar por uma das seguintes modalidades de garantia:

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

II - seguro-garantia;

III - fiança bancária.

§ 2º A garantia a que se refere o caput deste artigo não excederá a cinco por cento do valor do contrato e terá seu valor atualizado nas mesmas condições daquele, ressalvado o previsto no parágrafo 3º deste artigo.

§ 3º Para obras, serviços e fornecimentos de grande vulto envolvendo alta complexidade técnica e riscos financeiros consideráveis, demonstrados através de parecer tecnicamente aprovado pela autoridade competente, o limite de garantia previsto no parágrafo anterior poderá ser elevado para até dez por cento do valor do contrato. § 4º A garantia prestada pelo contratado será liberada ou restituída após a execução do contrato e, quando em dinheiro, atualizada monetariamente.

§ 5º Nos casos de contratos que importem na entrega de bens pela Administração, dos quais o contratado ficará depositário, ao valor da garantia deverá ser acrescido o valor desses bens.

O seguro garantia do executante se apresenta exatamente com base nesses preceitos. Sua origem remonta aos Estados Unidos do século XIX, onde a percepção de uma grande perda dos recursos públicos, em decorrência do

inadimplemento dos construtores em obras públicas, levou à criação em 1883 do *Heard Act*. Esta lei autorizava o uso do seguro-garantia, para que desta forma os prejuízos causados fossem suportados pelas seguradoras. Com esta solução astuta, o Estado transfere para o setor privado o risco de inadimplemento.

No seguro-garantia, percebem-se três pessoas: a **seguradora**, o **licitante** e a **Administração Pública**. A **seguradora** garante ao **licitante** (segurado) que o contrato com a **Administração Pública** (tomador) será adimplido. A seguradora se compromete a arcar com as despesas resultantes da inexecução ou atraso por parte do contratado, completando o valor do objeto contratado ou pagando para a administração o valor necessário para tanto.

A ideia que envolve o seguro-garantia de execução de contrato é que, uma vez adjudicado o contrato, as empresas necessitam garantir que executarão o acordado. É notório que quando o licitante contrai a obrigação, gera-se um risco de descumprimento, risco que a administração deve buscar reduzir ao máximo. E é exatamente nesta circunstância que o *performance bond* se apresenta satisfatoriamente para atender ambas as partes. Ao contratante, tem-se assegurado o cumprimento das obrigações ou o ressarcimento dos prejuízos com o inadimplemento. E ao contratato, impõe-se um método de menor custo que o seguro tradicional, aumentando, desta forma, sua margem de lucro.

Sobre o seguro-garantia na Administração Pública, Meirelles (2013, p. 236-237) com grande precisão assim define:

Seguro-garantia: conhecido na linguagem empresarial por *performance bond*, é a garantia oferecida por uma companhia seguradora para assegurar a plena execução do contrato. Na apólice de seguro-garantia a seguradora obriga-se a completar à sua custa o objeto do contrato ou a pagar à Administração o necessário para que esta o transfira a terceiro ou o realize com diferentes denominações e variantes, mas já se difundiu na América do Sul com resultados satisfatórios, como nos informam os estudiosos do assunto[...].

Contudo, apesar de estar presente em muitos países e mostrar sua eficiência, no Brasil, o uso do *performance bond* na totalidade do valor do contrato ainda não apresenta uma grande quantidade de estudos e seu uso ainda é incipiente. Fato que o presente trabalho busca reduzir.

#### a. Critério de inclusão:

- Estudos publicados em português e inglês, relacionados à aquisições, licitações e *performance bond* na administração pública;

- Estudos e matérias jornalísticas que retratam sobre a situação das licitações e obras públicas;

b. Critério de exclusão:

- Estudos que abordam aquisições em instituições privadas;
- Estudos cujo foco seja a Administração Privada e Pública Indireta

## 2.2 COLETA DE DADOS

Para o aprofundamento teórico a respeito do assunto, o delineamento da pesquisa contemplou a coleta documental por meio de uma revisão de literatura e a análise de conteúdo por meio da apresentação de resultados e discussão para integrar um arcabouço de conhecimento em prol da solução do problema.

### 3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nesta seção, será analisada a aplicação do seguro-garantia em legislações estrangeiras. Seu comparativo com as demais formas de garantia previstas no artigo 56, da lei de licitações e contratos. Será feito em seguida um estudo das principais críticas ao seu emprego e sua viabilidade no atual cenário brasileiro e, por fim, abordar-se-á a necessidade de seu aumento percentual mostrando a ineficiência dos atuais valores e justificativas para seu incremento.

#### 3.1 SEGURO-GARANTIA NAS LEGISLAÇÕES ESTRANGEIRAS

O seguro-garantia, conforme exposto, surgiu nos EUA. No *40 U.S. Code § 3131 - Bonds of contractors of public buildings or works*, legisla-se sobre o seguro-garantia. Nele, tem-se em uma tradução livre que, obrigatoriamente antes de qualquer contrato de mais de 100.000,00 (cem mil) dólares concedido para a construção, alteração ou reparação de qualquer edifício público ou de obras públicas do Governo Federal, a pessoa deve fornecer ao Governo as seguintes obrigações, que tornam-se vinculadas quando o contrato é ganho:

1. *Performance bond* - é uma garantia satisfatória para que o licitador adjudique o contrato, e em um montante que o licitador considere adequado, para a proteção do governo.
2. *Payment bond* - é uma garantia satisfatória para que o licitador proteja todas as pessoas que prestem serviço e material para realização da obra prevista no contrato. O montante do *payment bond* será igual ao montante total nos termos do contrato, a menos que o licitador determine por escrito e baseado em dados específicos, que o montante do *payment bond* é impraticável. Neste caso, será o licitador que fixará o valor da caução do *payment bond*. O montante da caução do *payment bond* não deve ser inferior ao montante da *performance bond*.

Em seguida, trata da Cobertura dos impostos no *performance bond*, onde afirma que, em regra, cada *performance bond* requerido nestes termos deve fornecer cobertura para os impostos governamentais exigidos, os quais serão coletados, deduzidos, ou retidos dos recebimentos do contratado. Pagos na execução do contrato em relação ao qual o seguro é fornecido.

Ainda está prevista a autoridade para requerer seguros adicionais. Afirmando que a seção vista não limita a autoridade do contratante de requerer um *performance bond* ou outros seguros em adição à aqueles ou em casos outros que não estes especificados no presente termo.

Já no § 3132 trata dos valores entre 25.000,00 (vinte e cinco mil) e 100.000,00 (cem mil) dólares onde anota que, em regra, a regulamentação de aquisição federal deve prover alternativas para o *payment bond* como proteção para pagamento de fornecedores de mão de obra e materiais sob contrato referido na seção 3131, conforme visto anteriormente e que são maiores que 25.000,00 (vinte e cinco mil) e menores que 100.000,00 (cem mil) dólares.

Tratando como obrigações do licitante selecionar dentre as proteções de pagamento previstas no regulamento de aquisição, uma ou mais proteções de pagamento que o vencedor do contrato apresentará ao governo federal para proteção dos fornecedores de mão de obra e materiais do contrato, e especificar na solicitação de propostas para o contrato as proteções de pagamento selecionadas.

Conforme exposto, existem duas formas principais de seguro-garantia. O *performance bond* e *payment bond*.

O *payment bond* surge com a ideia de garantir as dívidas do contratado referente às obrigações contratuais inadimplidas e às decorrentes das relações trabalhistas. No Brasil, a garantia do pagamento das dívidas trabalhistas é realizada atualmente pelo próprio órgão licitador, devendo o fiscal do contrato verificar se não existe nenhuma pendência antes que autorize o pagamento. Comprovação que deve ser demonstrada pelo contratado.

Já o *performance bond*, por sua vez, visa garantir a realização da obra. Não se objetiva o pagamento simplesmente de uma multa como em outras modalidades de garantia de execução. Ele busca de forma pró-ativa a obtenção do interesse público que, no caso em tela, é a execução do contrato. Desta forma, a seguradora possui quatro opções:

- concluir a execução do contrato por conta própria;
- contratar um terceiro para terminar o contrato, ficando os riscos sob sua responsabilidade;
- indenizar o contratante de acordo com os danos causados;

- pagar ao contratante o valor faltante para que este conclua o projeto, podendo este se utilizar de terceiros para tanto.

Sobre o tema, Poletto (2003, p. 16) muito bem preleciona:

A intenção do legislador americano foi a de garantir que os projetos federais fossem executados na forma e no tempo previstos, evitando, assim, a possibilidade de inadimplência contratual. No entanto, se o contratado não cumprisse com as suas obrigações, as corporações de *sureties* o substituiriam e efetivariam o contrato para com o contratante, ou a este pagariam a importância decorrente do inadimplemento ocorrido.

Além do direito americano, pode-se citar o direito alemão, no qual o seguro-garantia responde pelo nome de *Kautionsversicherung*, sendo usado para seguros de grande risco. A atual lei de seguros alemã data de 2007, a *Versicherungsvertragsgesetz*, não disciplina o seguro-garantia, visando exatamente não restringir as suas diversas formas de aplicação. O seguro-garantia é amplamente utilizado e já foram realizados diversos estudos sobre o tema.

Outro país que adota o seguro-garantia é Portugal, que legisla sobre o tema em seu Decreto-Lei nº 183, de 24 de maio de 1988, reconhecido pelo nome de seguro de caução. O artigo 6º, da lei supracitada, afirma que "o seguro de caução cobre, directa ou indirectamente, o risco de incumprimento ou atraso no cumprimento das obrigações que, por lei ou convenção, sejam susceptíveis de caução, fiança ou aval".

O tema é abordado também pela Espanha, trazendo nome semelhante ao direito português, *seguro caución*, afirma em seu artigo 68, da *Ley de Contrato de Seguro* (Lei nº 50/80) que:

*"Por el seguro de caución el asegurador se obliga, en caso de incumplimiento por el tomador del seguro de sus obligaciones legales o contractuales, a indemnizar al asegurado a título de resarcimiento o penalidad los daños patrimoniales sufridos, dentro de los límites establecidos en la Ley o en el contrato. Todo pago hecho por el asegurador deberá serle reembolsado por el tomador del seguro".*

Percebe-se que o segurador se obriga a indenizar o segurado a título de ressarcimento ou de penalidade os danos patrimoniais sofridos em caso de inadimplemento pelo tomador do seguro. Ao tomador cabe reembolsar todo o pagamento feito pelo segurado.

Por fim, cita-se a União Européia que também preleciona o assunto em sua Diretiva 92/49/CEE.

Conforme apresentado, percebe-se que o tema é de grande importância em todo o mundo capitalista, apresentando grande utilidade e aplicabilidade. E o Brasil atualmente apresenta exíguos estudos sobre o tema, estando na contramão da evolução securitária nos serviços públicos. Com este enfoque, desenvolve-se o tema e se busca sua melhor aplicabilidade para as especificidades da administração pública brasileira.

### 3.2 SEGURO-GARANTIA VERSUS FIANÇA VERSUS CAUÇÃO

O artigo 56 da Lei nº 8.666/93 traz três formas de garantias contratuais: o caução, o seguro garantia e a fiança. Neste tópico, será analisado qual método é o mais eficaz para o contratado.

Em um primeiro momento, percebe-se claramente que o caução em dinheiro ou em títulos da dívida pública apresenta um grande problema. Pois compromete o capital de giro da empresa, deixando uma grande parcela do valor parado, elevando o risco de falência ou dificuldades financeiras, sendo praticamente inviável para grandes valores.

Outra opção apresentada pelo legislador é a fiança. Através dela, o Banco se torna fiador das responsabilidades assumidas pelo contratado. Para sua liberação, o banco analisa somente a capacidade econômico-financeira da empresa, ou seja, sua capacidade de ressarcir ao banco os gastos devido ao inadimplemento. Além disso, conforme prescreve o Acordo de Basiléia (1988), a fiança constitui uma operação ativa de crédito e, como tal, consome o limite operacional do banco e limita o crédito da empresa junto ao mesmo. E vale enfatizar que o prazo de vigência independe do prazo do contrato, sendo o banco responsável por todo o risco. Devido a todos esses fatores, seu custo acaba sendo alto.

Por fim, o seguro-garantia incide sobre a garantia de que o contratado realizará o contrato acordado. Sua vigência acompanha a do contrato. Sua emissão não atinge a liquidez. A análise é muito mais apurada, analisando além da capacidade econômico-financeira e a sua capacidade de execução do contrato.

Analisa o balanço da empresa, seu comportamento nas obras anteriores, o edital da licitação, enfim, constitui uma verdadeira pré-qualificação. Ressalte-se que a seguradora, desta forma, acompanha a execução do acordado, através até mesmo de técnicos especializados, pois é grande interessada em seu adimplemento. Obtêm-se, assim, uma dupla fiscalização, o que corrobora para evitar a corrupção, mal tão presente na atual administração pública.

Para Eduardo Fiuza (2009, p. 269), o contratante deveria dar preferência ao seguro-garantia pois o acesso do contratado a esta forma de garantia "é um sinalizador muito mais eficaz de sua solvência, e o custo maior do seguro-garantia para firmas menos solventes será transmitido a seus lances, reduzindo suas chances de ganhar o contrato. Esta é também a conclusão do Grupo de Trabalho da UE sobre propostas anormalmente baixas".

De acordo com o exposto, infere-se que o seguro-garantia apresenta inúmeras vantagens entre as quais pode-se destacar as menores taxas, maior rapidez e independência da linha de crédito bancário, não atingindo o capital de giro do contratado.

### 3.3 CRÍTICAS E VIABILIDADE DO SEGURO-GARANTIA DE EXECUÇÃO DE CONTRATO NAS LICITAÇÕES PÁTRIAS

Sobre o tema, o estudo realizado pela Confederação Nacional de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) (2012) aplica-se com grande utilidade. Nele, realizou-se um estudo baseado na proposta de Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011, que objetiva alterar os percentuais limites dos seguro-garantias da seguinte forma:

- de 1% (um por cento) para 5% (cinco por cento), no caso de recusa injustificada da empresa vencedora em assinar o contrato – inciso III, do artigo 31, visto art. 81;
- de 5% (cinco por cento) para 30% (trinta por cento), para seguro-garantia de obras, serviços e fornecimentos comuns, conforme previsto no § 2 , do art. 56;

- 10% (dez por cento) para 45% (quarenta e cinco por cento), para seguro-garantia de obras, serviços e fornecimentos de grande vulto envolvendo alta complexidade técnica e riscos financeiros consideráveis, conforme o § 3, do art. 56.

Além da correção dos percentuais, existe a possibilidade de passar para as empresas a responsabilidade de analisar a documentação do contrato; pré-qualificar o licitante e fiscalizar a execução do contratado. Fato com o qual se discorda. Inicialmente, porque o seguro-garantia pela sua natureza gera uma certa obrigatoriedade intrínseca das seguradoras verificarem as empresas, sendo a falta de tal fiscalização danosa principalmente para a empresa. E, também, porque é essencial a fiscalização pelo próprio órgão licitante, devendo o seguro-garantia dobrar o esforço fiscalizatório e não restringi-lo.

No estudo, utilizou-se como base o orçamento previsto para as obras do PAC 2, o qual estava orçado em 1.365 bilhões e se supôs que o padrão de contratação se mantivesse. Diante deste panorama, impôs-se um cenário extremo, em que se considerou um aumento de cobertura de 10% (dez por cento) para 45% (quarenta e cinco por cento) em todas as apólices, o que geraria um aumento de 3,6 bilhões, ou em valores percentuais, um aumento de 0,26% (zero virgula vinte e seis por cento).

Em seguida, foi analisada a viabilidade a partir da capacidade de absorção pelas seguradoras deste aumento do limite de garantia. Realizou-se então uma comparação entre a requisição de capital adicional, considerando o pior cenário possível de forma conservadora, com o patrimônio líquido ajustado (PLA) atual das empresas de seguro e resseguro. Ressalte-se que o PLA refere-se ao ajuste feito pela contabilidade ao patrimônio líquido (diferença entre o ativo e o passivo) de uma empresa levando em consideração a inflação do período.

Foram realizadas duas suposições. Primeiro com um nível de contratação de seguro-garantia de 50% (cinquenta por cento) das obras públicas previstas no PAC 2, com taxa cobrada de 1% (um por cento) em cima da importância segurada e com o cenário em que todas as obras utilizariam seu limite máximo de cobertura, verificou-se, então, um aumento médio de cerca de R\$ 360 milhões de requerimento de capital, o que se verificou irrisório, pois o PLA em 2011 das seguradoras e resseguradoras locais deste ramo somam R\$ 30,6 bilhões. E na

segunda suposição aplicou-se a situação extrema de todas as obras sendo seguradas e sendo todas de alta complexidade e chegou-se ao valor de R\$ 1,15 bilhão, valor que representa somente 3,8% (três virgula oito por cento) do PLA das seguradoras e resseguradoras locais.

Ainda cabe ressaltar que este aumento dos limites de garantia geraria uma atração de novas empresas para este ramo que conta com cerca de apenas vinte empresas atualmente no Brasil, aumentando ainda mais a capacidade do mercado e a concorrência. Isso pode até mesmo baixar os valores das taxas cobradas neste segmento.

Outro fator que se apresenta é a alegação de limitação da competição. Mas uma competição ineficiente, feita com competidores incapazes de atingir os objetivos pretendidos, revela-se infrutífera. Como se pode buscar atingir a eficiência, princípio constitucional da administração pública, tendo como base contratos de empresas ineficientes. Já se pode verificar que o seguro-garantia não recai sobre o capital de giro da empresa e que o seu valor sobre o total contratado é baixo. Não havendo razões que justifiquem a restrição da empresa concorrer, a não ser que a seguradora, ciente de sua incapacidade de cumprir com o contrato se negue a segurá-la, fato que se mostra positivo, uma vez que eliminará uma má empresa do certame licitatório.

Destarte, apesar de se discordar da limitação ao percentual imposto, acreditando poder ser este até o valor total do contrato, o atual estudo mostra com grande eficiência a falta de fundamentos das críticas apresentadas sobre o tema. Primeiramente, com relação ao custo verificou-se que este representaria um percentual baixo e proporcionaria maior segurança jurídica e maior fiscalização dos recursos que numa via de mão-dupla poderia trazer uma economia muito maior. Além disso, em relação à viabilidade a partir da capacidade de absorção pelas seguradoras, esta se mostrou plena, tendo o atual mercado recursos mais que suficientes para atender a demanda. E, por fim, a limitação de competitividade se mostra sem bases, uma vez que o seguro não atinge o capital de giro da empresa e a sua taxa básica varia de 0,3% (zero virgula três por cento) à 1,5% (um virgula cinco por cento) do valor segurado de acordo com o a Circular SUSEP nº 04 (1997), utilizando-se como critérios para sua definição "a análise de indicadores econômico-financeiros, expressos nos três últimos Balanços e Demonstrativos de Resultados, capacidade técnica e demais fatores com influência na avaliação final

do Tomador, e será baseada nos critérios DUN/SERASA".

### 3.4 AUMENTO DO PERCENTUAL DO SEGURO-GARANTIA ATÉ O LIMITE DO CONTRATO

Conforme já abordado anteriormente, os atuais limites impostos ao seguro-garantia se mostram defasados. Delimitar um percentual diante do espectro de possibilidades e dificuldades contratuais que se apresentam é na prática inviável. Desta forma, somente no caso concreto poderá o órgão licitante, verificar o percentual que se adequa ao caso concreto. Não se busca neste trabalho que todos os contratos tenham seguro-garantia de 100% (cem por cento), pois em alguns casos é totalmente desnecessário. Contudo, limitar a, 5% (cinco por cento) o seu valor é totalmente descabido. Raros não são os casos que esse valor não consegue nem sequer cobrir as multas do inadimplemento.

Assim, um contrato de fornecimento de material feito com registro de preço não precisa ter seu valor total segurado, uma vez que o próprio pedido será, em regra, parcelado e muitas vezes não se atingirá nem a plenitude do licitado. Por outro lado, uma obra de grande vulto que apresente alta complexidade técnica e riscos financeiros, que seu atraso corresponda a danos irreversíveis ou de difícil reparação poderá exigir uma garantia plena do contrato.

Eduardo Fiuza (2009, p. 270) abordando muito acertadamente sobre a delimitação do percentual de garantia, assim afirma:

Como já mencionado, a lei brasileira estabelece porcentagens fixas de 5% a 10% sobre os custos estimados, de acordo com o risco, para garantir a execução. À luz de trabalhos sobre risco de projetos contratados por leilão, como Zheng (2001), Che e Gale (1998) e Rhodes-Kropf e Viswanathan (2005), não parece ser uma boa ideia delimitar a faixa de risco arbitrariamente em lei, pois os licitantes podem variar em estoque de caixa, volatilidade de custos e valor atribuído ao contrato, o que afeta os riscos exógenos e endógenos ao contrato. Se o objetivo é impedir que a margem de discricionariedade do comprador manipule o valor da garantia como barreira à entrada de novos concorrentes em favor dos *incumbents*, ao menos uma fórmula deveria ser fixada (e fórmulas normalmente são baixadas por portarias, resoluções ou instruções normativas) refletindo o

estado da arte da literatura econômica de finanças e seguros.

A ineficiência pode ser comprovada com a análise dos editais da administração pública. Como exemplo, foram tomados os dados do Processo Licitatório, modalidade pregão eletrônico, nº 01/2014, do 59º Batalhão de Infantaria Motorizada, localizado na cidade de Maceió, cujas informações foram obtidas pelo site [comprasgovernamentais.gov.br](http://comprasgovernamentais.gov.br). A licitação tratava sobre registro de preço para aquisição de combustíveis, quantitativo que não era de grande vulto nem envolvia alta complexidade técnica e riscos financeiros consideráveis. As sanções foram explicitadas na seção XXIV e trouxe duas possibilidades de multa.

O item 130.2 cita a multa por mora no valor de 0,3% (zero vírgula três por cento) sobre o valor do contrato até o limite de 30 (trinta) dias. Isto fornece um percentual total de até 9% (nove por cento). E no item 130.3, aplica-se multa compensatória de até 40% (quarenta por cento) sobre o valor do contrato. Ressalte-se que, apesar de exemplificativo, esses percentuais foram verificados em outras licitações, como a de nº 02/2014 e nº 03/2014, do mesmo órgão. A nº 03/2014, da Advocacia Geral da União de Brasília, a nº 03/2014, da Advocacia Geral da União de São Paulo e a nº 03/2014, do Tribunal de Contas da União de Brasília, mostrando-se todos os percentuais das sanções superiores ao máximo da garantia permitida de 5% (cinco por cento).

Percebe-se, com o exposto, que a atual garantia contratual do ordenamento pátrio é, de fato, incapaz de garantir até mesmo a multa prevista em edital, não se atingindo a finalidade específica da lei, comprometendo a segurança jurídica e a eficiência dos atos da administração.

Segurança jurídica comprometida, pois uma vez que o seguro que deveria garantir o contrato assim não o faz em sua plenitude, permite-se que valores não sejam pagos. O artigo 86, da Lei nº 8.666/93, afirma no §3º que:

Se a multa for de valor superior ao valor da garantia prestada, além da perda desta, responderá o contratado pela sua diferença, a qual será descontada dos pagamentos eventualmente devidos pela Administração ou ainda, quando for o caso, cobrada judicialmente". Contudo essa cobrança judicial se mostra na prática por demais lenta e cara e quando se consegue finalmente a decisão judicial não é raro os casos em que a empresa abra falência e resurja com outro Cadastro Nacional da Pessoa

Jurídica (CNPJ). Prática, aliás, costumeira entre empresas inidôneas que se utilizam de outras pessoas jurídicas para simular uma concorrência que na realidade não existe, brotando um sentimento de impunidade que estimula que mais práticas danosas à Administração ocorram e corroam a eficiência dos seus atos.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na busca por uma resposta ao problema que norteou este trabalho, iniciou-se com uma abordagem histórica do surgimento do direito administrativo e verificando-se a conceituação de termos importantes para a continuidade do trabalho, como a definição de interesse público que orienta toda a funcionalidade da máquina pública.

Após esta etapa, uma fundamentação principiológica se impôs e pôde-se concluir: sua legalidade por meio da lei de licitações e contratos; o atendimento da supremacia do interesse público sobre o privado, sendo o seguro-garantia ferramenta fundamental para garantir o interesse público; sua finalidade ao se destinar ao cumprimento do interesse público; sua proporcionalidade por ser ferramenta que, apesar de visar garantir o interesse público, não onera abusivamente o licitante; a segurança jurídica, uma vez que garante que os compromissos firmados sejam adimplidos; eficiente pois impõe uma qualificação por parte da empresa tomadora do seguro aumentando a fiscalização e conseqüentemente a eficiência dos contratos; e, por fim, por visar a conclusão da obra e não simplesmente o pagamento dos danos causados pelo inadimplemento atua para a continuidade do serviço público.

Com a abordagem internacional, verificou-se sua grande aplicação em outras nações, onde foram destacados os Estados Unidos da América, que o usaram para alavancar a economia após a grande crise de 1929.

Após isso, verificou-se a sua maior eficiência quando comparado com o caução e a fiança bancária e tratou-se das principais críticas. Constatando-se que o seguro-garantia de execução de contrato apresenta viabilidade no presente mercado, seu aumento nos valores contratuais é baixo com os benefícios propostos e a afirmativa de diminuição da concorrência se mostra infundada devido ao regramento do seguro-garantia.

Baseado em todas as conclusões agora postas, pode-se afirmar que o seguro-garantia de execução de contrato, com um percentual de até 100% (cem por cento), é totalmente viável e aplicável. Aumentará a eficiência das obras do Exército Brasileiro, dando maior segurança jurídica ao adimplemento dos contratos e autonomia as Organizações Militares licitantes. Permitirá diminuição da carga administrativa, aumentando a operacionalidade e o emprego dos recursos

humanos na atividade fim. Tornando-se ferramenta *sine qua non* no aumento da fiscalização dos contratos com a Administração Pública e no combate a corrupção.

## REFERÊNCIAS

- CNSeg. **Seguro Garantia. Obras do governo e aumento do limite da garantia** Disponível na internet. <<http://www.cnseg.org.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=485C88E73D5206C7013DCB6802901A9C>>. 15 mar. 2019
- MARQUES, Fabrício. **A 100 dias da Copa, só 18% das obras de infraestrutura foram entregues.** Disponível na internet. <<http://globoesporte.globo.com/futebol/copa-do-mundo/noticia/2014/03/100-dias-da-copa-so-18-das-obras-de-infraestrutura-foram-entregues.html>>. 15 mar. 2019.
- MONTEIRO, André e GALLO, Ricardo. **Copa do Mundo termina com 23 obras inacabadas.** Disponível na internet. <<http://www1.folha.uol.com.br/esporte/folhanacopa/2014/07/1486053-copa-do-mundo-termina-com-23-obras-inacabadas.shtml>>. 15 mar. 2019.
- DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 26. ed. São Paulo: Atlas, 2013
- BANDEIRA DE MELLO, Celso Antônio. **Curso de Direito Administrativo**. 31ª Ed. São Paulo: Malheiros, 2014
- BRASIL. **Lei 8.666**, de 21 de junho de 1993. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L8666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm)>. Acesso em: 16 mar. 2019
- MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 39ª Ed. São Paulo: Malheiros, 2013
- CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de direito administrativo**. 24ª Ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2011
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE SEGUROS GERAIS, PREVIDÊNCIA PRIVADA E VIDA, SAÚDE SUPLEMENTAR E CAPITALIZAÇÃO. **Seguro Garantia: Obras do governo e aumento do limite da garantia**. Disponível em: <<http://www.cnseg.org.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=485C88E73D5206C7013DCB6802901A9C>>. Acesso em: 11 mai. 2019.
- MARQUES, Fabrício. **A 100 dias da Copa, só 18% das obras de infraestrutura foram entregues.** Disponível em: <<http://globoesporte.globo.com/futebol/copa-do->

mun-do/noticia/2014/03/100-dias-da-copa-so-18-das-obras-de-infraestrutura-foram-entregues.html>. Acesso em: 12 abr. 2019.

NEVES, Eduardo Borba; DOMINGUES, Clayton Amaral (Org.). **Manual de Metodologia da Pesquisa Científica**. Rio de Janeiro: EB/CEP, 2007.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MONTEIRO, André e GALLO, Ricardo. **Copa do Mundo termina com 23 obras inacabadas**. Disponível em:

<<http://www1.folha.uol.com.br/esporte/folhanacopa/2014/07/1486053-copa-do-mundo-termina-com-23-obras-inacabadas.shtml>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

BARROS, Felipe. **Custo dos Estádios da Copa de 2014 ficou 42% maior que o previsto**. Disponível em: <<http://placar.abril.com.br/materia/custos-dos-estadios-da-copa-de-2014-ficaram-42-maiores-que-o-previsto/>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

MIZUTA, Paulo Eduardo Arabori. **O Seguro e a Arbitragem**. Disponível em: <<http://www.emap.com.br/conteudo/biblioteca/monografias/Paulo%20Mizuta%20-%20OK.pdf>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 39ª Ed. São Paulo: Malheiros, 2013

SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS. **CIRCULAR SUSEP Nº 004**. 1997. Disponível em:

<<http://www2.susep.gov.br/bibliotecaweb/docOriginal.aspx?tipo=1&codigo=4526>>. Acesso em: 10 mai. 2019.

BANDEIRA DE MELLO, Celso Antônio. **Curso de Direito Administrativo**. 31ª Ed. São Paulo: Malheiros, 2014

POLETTO, Gladimir adriano. **O Seguro-garantia: Em busca de sua natureza jurídica**. 1ª ed. Rio de Janeiro: FUNENSEG, 2003

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 26. ed. São Paulo: Atlas, 2013

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO. **Licitações e contratos** : orientações e jurisprudência do TCU. 4. ed. Brasília : TCU, Secretaria Geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010.

United States Code. **40 U.S. Code Chapter 31, Subchapter III - BONDS.** Disponível em: <<https://www.law.cornell.edu/uscode/text/40/subtitle-II/part-A/chapter-31/subchapter-III>>. Acesso em: 10 abr. 19.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília, DF: Senado, 1988.

BRASIL. **Código civil.** Vade Mecum Universitário de Direito Rideel. 15. Ed. São Paulo: Rideel, 2014

BRASIL. **Lei 8.666**, de 21 de junho de 1993. Institui normas para licitações e contratos da Administração Pública. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L8666cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm)>. Acesso em: 28 mar. 2019.

BRASIL. **Lei 10.520**, de 17 de julho de 2002. Institui a modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2002/L10520.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10520.htm)>. Acesso em: 31 mai. 2019.

BRASIL. **Decreto 5.450**, de 31 de maio de 2005. Regulamenta o pregão, na forma eletrônica, para aquisição de bens e serviços comuns. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5450.htm)> Acesso em: 31 mai. 2019.

BRASIL. **Lei 8.987/95.** Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L8987cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8987cons.htm)> Acesso em: 31 mai. 2019.

BRASIL. **Lei 11.079/2004.** Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/l11079.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l11079.htm)> Acesso em: 31 mai. 2019.

BRASIL. **Lei 12.232/2010.** Dispõe sobre as normas gerais sobre licitações e contratações de serviços de publicidade. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2010/Lei/L12232.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12232.htm)> Acesso em: 31 mai. 2019.