

BOLETIM INFORMATIVO

SESI

*Sindicato das Empresas
de Seguros Privados e de Capitalização
no Estado de São Paulo*

ANO XVII

São Paulo, 15 de maio de 1984

BIBLIOTECA
Suplemento ao Nº 385



ASSOCIAÇÃO PAN-AMERICANA DE FIANÇAS E GARANTIAS VIII ASSEMBLÉIA GERAL - RIO DE JANEIRO - BRASIL

Realizou-se no Rio de Janeiro, no período de 6 a 9 de maio de 1984, a VIII Assembléia Geral da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias. A Sessão Solene de Abertura, dia 7 de maio, foi presidida pelo Dr. Ernesto Albrecht, representando o Ministro Ernane Galvêas. Neste supplemento do Boletim Informativo publicamos, na ordem em que foram feitos, os pronunciamentos do presidente do Comitê Organizador, Dêlio Ben-Sussan Dias, do presidente da VIII Assembléia Geral Dr. Victor Arthur Renault, e a conferência do Gen. José Costa Cavalcanti.

Durante o evento foram realizados dois Seminários e um Painel, nos quais participaram como expositores do Brasil os senhores Dr. Gilberto Formiga, Diretor do IRB, Dr. Octávio Cezar do Nascimento e João Gilberto Possiede, cujos trabalhos estão reproduzidos neste suplemento.

Na Sessão Plenária do dia 9-5-84, o Secretário Permanente da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias prestou homenagens às seguintes personalidades do setor de seguros: senhora Judith Monteiro da Silva Costanza, senhores Firmino Antonio Whitaker Junior e Antonio P. Lomonaco, pelo trabalho, dedicação, pioneirismo e pela orientação na implantação e desenvolvimento do seguro de fianças e garantias em nosso país. Em seguida, prestou informações sobre as atividades da Associação, que também fazem parte deste suplemento. As conclusões dos trabalhos técnicos foram transmitidas ao plenário pelo Dr. Octávio Cezar do Nascimento.

A Sessão Solene de Encerramento, dia 9 de maio, às 11:30 horas, foi presidida pelo presidente do IRB, Dr. Ernesto Albrecht, representante do Ministro da Fazenda, que leu o pronunciamento do Ministro Ernane Galvêas encerrando a VIII Assembléia Geral da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias. O texto desse discurso completa a matéria da VIII Assembléia reproduzida neste suplemento.

SUPLEMENTO ESPECIAL





SESSÃO SOLENE DE ABERTURA - 07-05-84
PRONUNCIAMENTO DO PRESIDENTE DO COMITÊ
ORGANIZADOR: DÉLIO BEN-SUSSAN DIAS

Com a instalação desta Assembléia, terminaram as tarefas e incumbências da sua Comissão Organizadora, que tive a honra de presidir, E, nessa condição, entrego a Assembléia a seus dirigentes e delegados, vindos de todo o Brasil e do exterior, aqui reunindo representantes de pouco mais de 40 países. A todos saúdo, agradecendo não só o prestígio que trazem a este encontro, mas também a contribuição dos conhecimentos, idéias e experiências que irão enriquecer os estudos e debates do temário de nossas reuniões.

Quero deixar expresso, nesta oportunidade, o reconhecimento da classe seguradora ao Excelentíssimo Senhor Presidente da República, João Baptista de Figueiredo, a S.Excia. o senhor Ministro da Fazenda, Ernane Galvêas, ao Presidente do Instituto de Resseguros do Brasil, Sr. Ernesto Albrecht, e ao Sr. Superintendente de Seguros Privados, Sr. Francisco de Assis Figueira, pelo valioso apoio que deram a esta Assembléia. E cumpro por igual o dever de registrar os agradecimentos da Comissão Organizadora a todos quantos, dentro e fora do mercado segurador, colaboraram para a realização deste evento.

No momento em que os saldos obtidos na balança comercial brasileira constituem em um dos aspectos mais positivos de nossa política econômica, é particularmente auspicioso o fato de expoentes do seguro internacional se reunirem em nosso País para debater, entre outros temas, as operações de "fronting", cuja importância para o desenvolvimento das exportações de serviços é desnecessário salientar.



O saldo que logramos acumular no primeiro trimestre deste ano foi de cerca de 2,5 bilhões de dólares, resultado dos mais expressivos em que se destaca a notável "performance" de nossos manufaturados, responsável por 70% do volume total das exportações do primeiro bimestre.

É nesse contexto que as empresas brasileiras de prestação de serviços, rotadamente as de engenharia, respondem por um segmento cada vez mais significativo de nossa pauta de exportações. Estou certo, portanto, de que será das mais importantes contribuições que esta Assembléia prestará à Economia Brasileira.

Cumpre-nos destacar nesta oportunidade a deliberação das empresas seguradoras brasileiras, associadas da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias, indicando o Dr. Victor Arthur Renault para presidir este importante acontecimento.

Merece registro especial o telex recebido do Chefe do Gabinete Civil da Presidência da República, Ministro Leitão de Abreu, informando que o Ministro Ernane Galveas representará o Presidente João Figueiredo na Sessão Solene de Encerramento que se realizará na quarta feira, dia 9, às 11:30 hs.

Ao passar a VIII Assembléia Geral da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias aos seus dirigentes e delegados, manifesto a certeza de que este encontro, graças ao espírito de cooperação internacional que sempre tem movido os seguradores, será mais um marco no processo de evolução do seguro, no hemisfério americano.

SESSÃO SOLENE DE ABERTURA - 07-05-84
DISCURSO DO PRESIDENTE DA VIII ASSEMBLÉIA
GERAL DR. VICTOR ARTHUR RENAULT

Agradeço à Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias a minha escolha para a Presidência desta Assembléia, que pessoalmente muito me honra, mas que simbolicamente entendo como homenagem aos seguradores, representados pelo Presidente da sua Federação.

O seguro é setor de atividade com intrínseca e pronunciada tendência para a internacionalização, quando mais não seja por via do resseguro, instrumento clássico da repartição externa de excedentes de mercados internos. Essa característica traz ao seu processo de evolução o subsídio frequente e valioso do debate de questões em foros também e necessariamente internacionais, onde se exercita de forma útil e eficiente o intercâmbio amplo de experiências, idéias e conhecimentos.

O Brasil tem sido, de longa data, sede de reuniões desse nível e natureza, congregando seguradores para o exame e equacionamento de problemas acima de limites geográficos. Entretanto, só agora acontece pela primeira vez, em nosso País, um encontro de seguradores para a abordagem de temas específicos e oportunos da modalidade que, no mercado brasileiro, tem a denominação de seguro de garantia de obrigações contratuais.

Esse é um seguro de prática ainda recente entre nós, pois apenas em 1974 adquiriu o status de ramo autônomo. Todavia, nesse breve período de tempo alcançou rápido e significativo crescimento, pois o volume de prêmios acusou, no final do ano passado, aumento real de 542% em relação a 1974. Isso atesta, não apenas que a atividade econômica nacional abriu espaço a um dinâmico mercado de garantias, mas também que o setor do seguro tem condições de superar seus competidores, na conquista de faixas cada vez maiores desse mercado. Entre outras vantagens que o favorecem nessa competição, o seguro inclui evidentemente a facilidade de alcançar escala internacional através do resseguro.

Sabemos todos que, no conjunto, a instituição do seguro vem sendo duramente afetada pelo recente agravamento da crise internacional. E vem sendo afetada sobretudo nas economias que, passando a amargar dificuldades de balanço-de-pagamentos e pressões de endividamento externo, foram levadas à adoção de fórmulas recessivas elaboradas com objetivos anti-inflacionários. Diminuir o ritmo da atividade econômica, deixando ociosa parte da estrutura produtiva, pode ser boa receita para provocar tensões sociais nos países endividados, mas não pa-

ra elevar-lhes os índices de solvência externa. Para esta última, o único e sólido lastro é o incremento da atividade exportadora, hoje exposta tanto aos percalços do comércio internacional como, também, à onda de perturbações de um neo-protecionismo a que aderem, paradoxalmente, tradicionais paladinos da liberdade de trocas entre as nações.

O fenômeno é certamente conjuntural, transitório. O comércio internacional vai decerto recuperar a normalidade, então voltando a seus índices anteriores de crescimento. E o seguro pode desde logo contribuir para isso. Na área da exportação de serviços, em que se tornaram competidores os países em desenvolvimento, tanto maior será a contribuição do seguro quanto mais campo abriremos nós, os seguradores, à prática do "fronting", em última análise um mecanismo de mudança na escala operacional do seguro de garantia de obrigações contratuais, aumentando-lhe a capacidade de penetração no contexto das relações internacionais de comércio, para a elas levar estímulos e meios de expansão.

Não é só na área internacional, todavia, que os mercados de seguros estão carecendo de ajustes a novas realidades econômicas. Em muitos casos, a necessidade de realinhamento ocorre até mesmo dentro dos mercados internos. Esse é entre outros o caso do Brasil, onde temos algumas etapas ainda a cumprir, a fim de que o seguro privado atinja a condição de um orgânico e pleno sistema de compensação de riscos, tal como aliás o concebeu a legislação vigente.

Essa plenitude funcional o sistema não alcançará enquanto houver procura de seguro suprida fora dele e enquanto, dentro dele, houver oferta escassa ou somente parcial para alguns segmentos de procura.

É inadmissível, por exemplo, que um sistema de seguros privados sofra a mutilação da perda de um dos ramos típicos. Mutilação dessa natureza ocorre no mercado brasileiro, onde há cerca de 15 anos o seguro de acidentes do trabalho foi transferido para a órbita estatal. Sua reprivatização é, assim, uma etapa a cumprir no processo de condução do sistema segurador do País à plenitude de suas funções institucionais.

É por igual inadmissível que o seguro social, apegado à utopia da assistência médico-hospitalar para tudo e para todos, incompatível com a limitação de horizontes que é inerente àquele regime de previdência, mesmo assim insista e persevere na criação de obstáculos à evolução do seguro-saúde na esfera da iniciativa privada. Este último, afinal de contas, é o que tem condições de manter o padrão de serviços reclamado por crescentes setores da sociedade, ávidos por se libertarem da medicina que lhes oferece o seguro estatal.

Para que o sistema segurador nacional assuma a plenitude de suas verdadeiras e próprias dimensões, torna-se também indispensável preencher lacunas nele ainda subsistentes. O seguro rural, confinado em algumas regiões e nelas praticado em reduzida escala, precisa estender-se a todo o território nacional e, em toda parte, estender seus benefícios a domínios cada vez mais amplos da economia e da produção rural.

O seguro de crédito, que no Sistema Financeiro da Habitação está substituído por forma sucedânea de auto-seguro, precisa retornar ao sistema segurador nacional.

Os riscos da atividade rural e dos financiamentos relativos aos programas sociais de redução do déficit habitacional, por suas características peculiares e excepcionais reclamam, no entanto, esquemas de cobertura que não dependem tão-somente da iniciativa privada, já que a eles sempre se incorpora um forte conteúdo social, de responsabilidade do Estado. E nisso reside boa parte dos problemas até agora enfrentados.

Os mercados seguradores, que sempre têm superado problemas e vicissitudes, assim abrindo o caminho da evolução que em todos eles registra a história do seguro mundial, agora e mais uma vez saberão vencer obstáculos, dentro e fora de suas fronteiras nacionais.

Não é outro propósito, senão o da remoção de obstáculos através da cooperação internacional, que dá conteúdo e motivo a mais esta assembléia da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias. E estou certo, de que o seguro de garantia de obrigações contratuais recolherá, deste encontro, novos subsídios para seu fortalecimento e para melhoria do desempenho do papel que lhe cabe, nas economias nacionais e no comércio internacional.

O SETOR ELÉTRICO BRASILEIRO

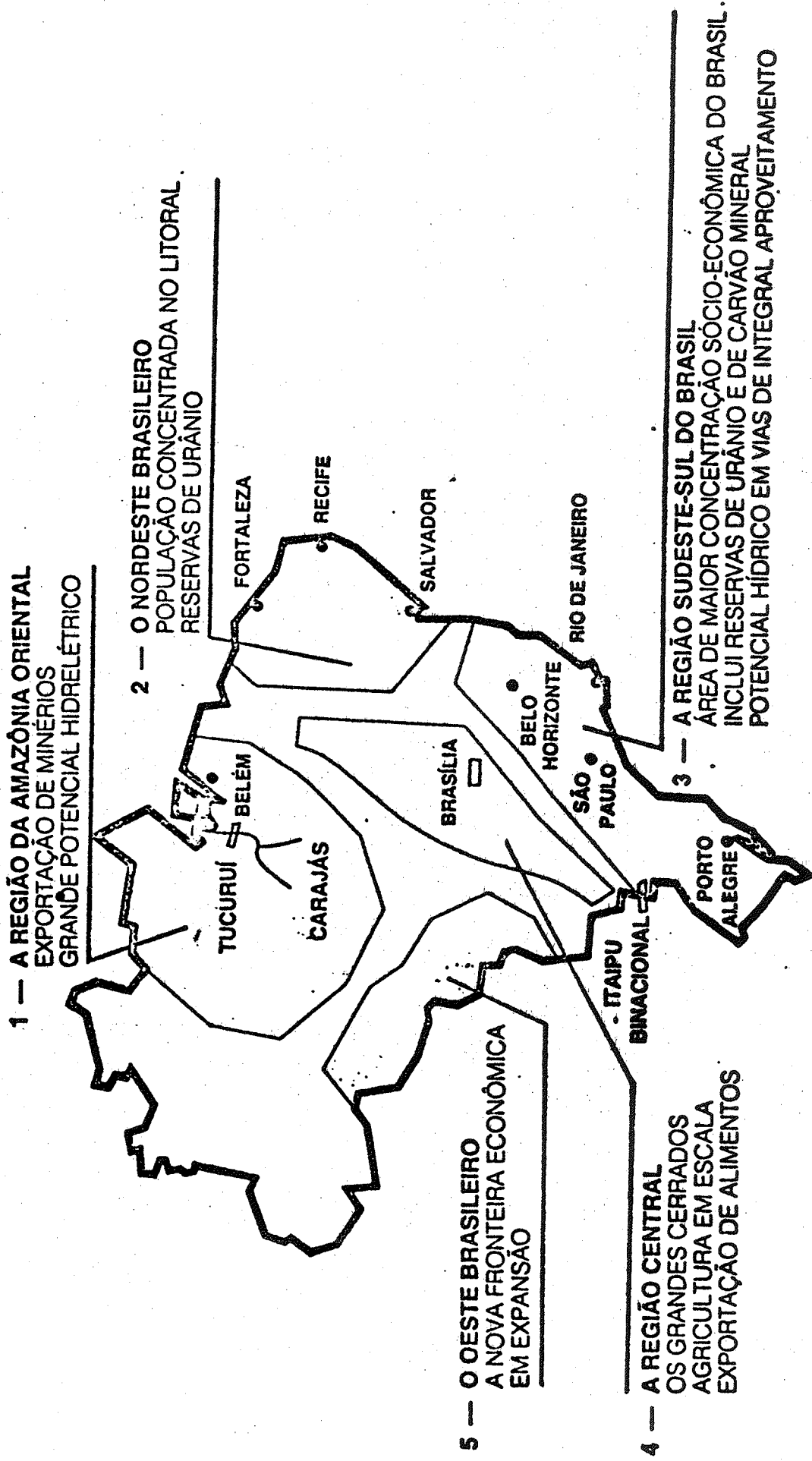
EXPOSIÇÃO DO PRESIDENTE DA ELETROBRÁS E
DIRETOR GERAL DA ITAIPU BINACIONAL,
JOSÉ COSTA CAVALCANTI, PARA A VIII ASSEMBLEIA
GERAL DA ASSOCIAÇÃO PAN-AMERICANA DE
FIANÇAS E GARANTIAS.

DIA: 07 DE MAIO DE 1984

HORA: 10:15

LOCAL: RIO DE JANEIRO

UMA VISÃO DA GEO-ECONOMIA BRASILEIRA



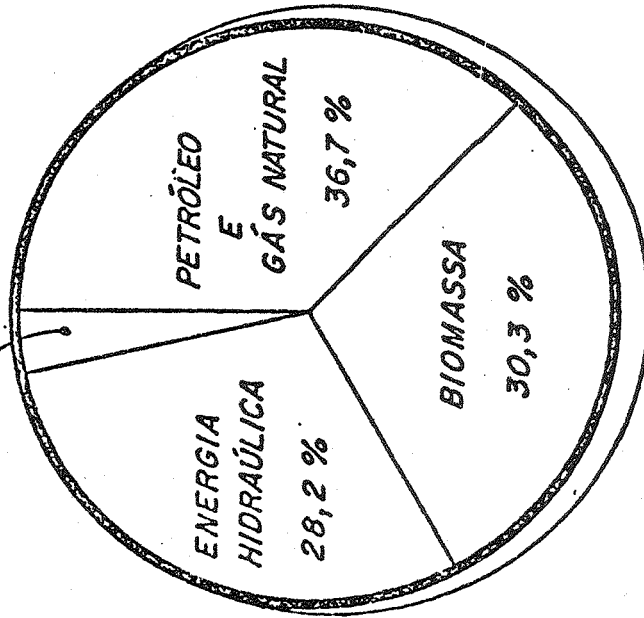
**IDÉIAS BÁSICAS QUANTO AO ELENCO DE MEDIDAS
QUE CONSUBSTANCIAM A RESPOSTA BRASILEIRA
AO DESAFIO ENERGÉTICO**

1. Lutar para diminuir a dependência em derivados de petróleo, sem obstaculizar o atendimento da demanda, inclusive seu incremento, nas áreas servidas por esta categoria de energia ou seus sucedâneos.
2. Assegurar a continuidade de oferta em energia elétrica para atender, com oportunidade, ao incremento dos requisitos de consumo, em termos de quantidade, qualidade e de preços.

BRASIL - CONSUMO ENERGÉTICO TOTAL DE FONTES PRIMÁRIAS

ANO - 1982

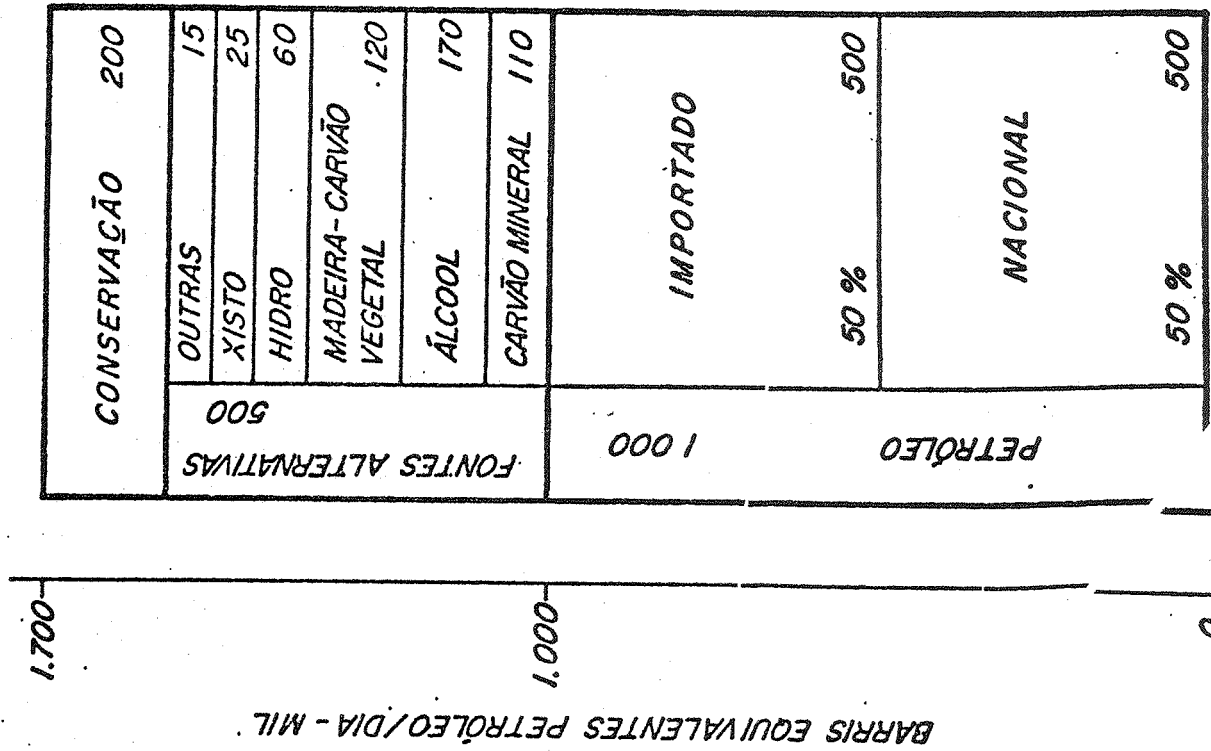
CARVÃO MINERAL E OUTROS - 4,8 %



BRASIL - PETRÓLEO - ANO 1985

EXPECTATIVA DE CONSUMO DE PETRÓLEO E DERIVADOS POR FONTE DE ENERGIA

(Consumo total previsto: 1.700 mil bEP/d)



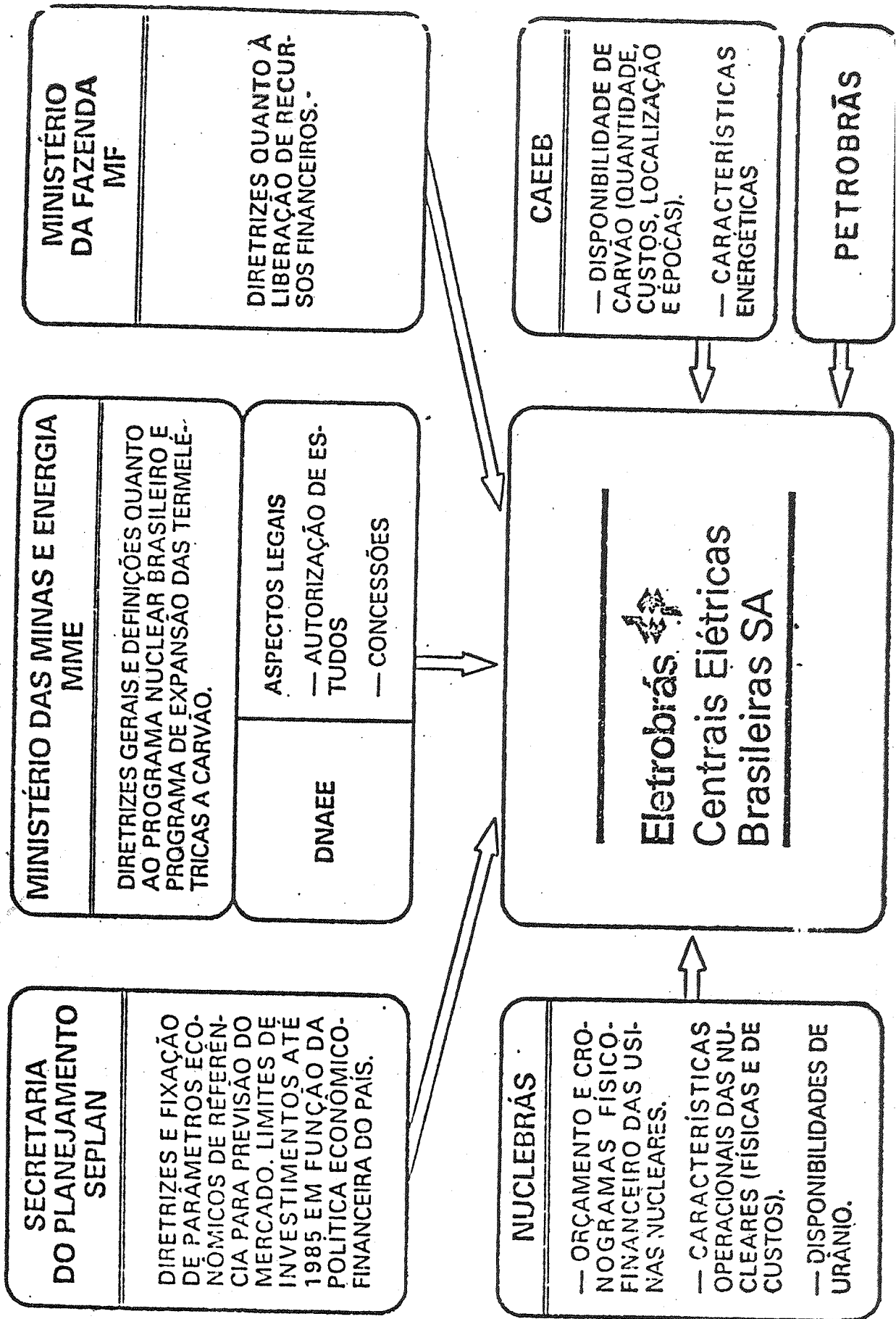
BARRIS EQUIVALENTES PETRÓLEO/DIA - MIL

**DEMONSTRATIVO DO PROGRAMA DE ELETROTHERMIA
EM ALGUNS DOS ESTADOS
SÃO PAULO, MINAS GERAIS E PARANÁ**

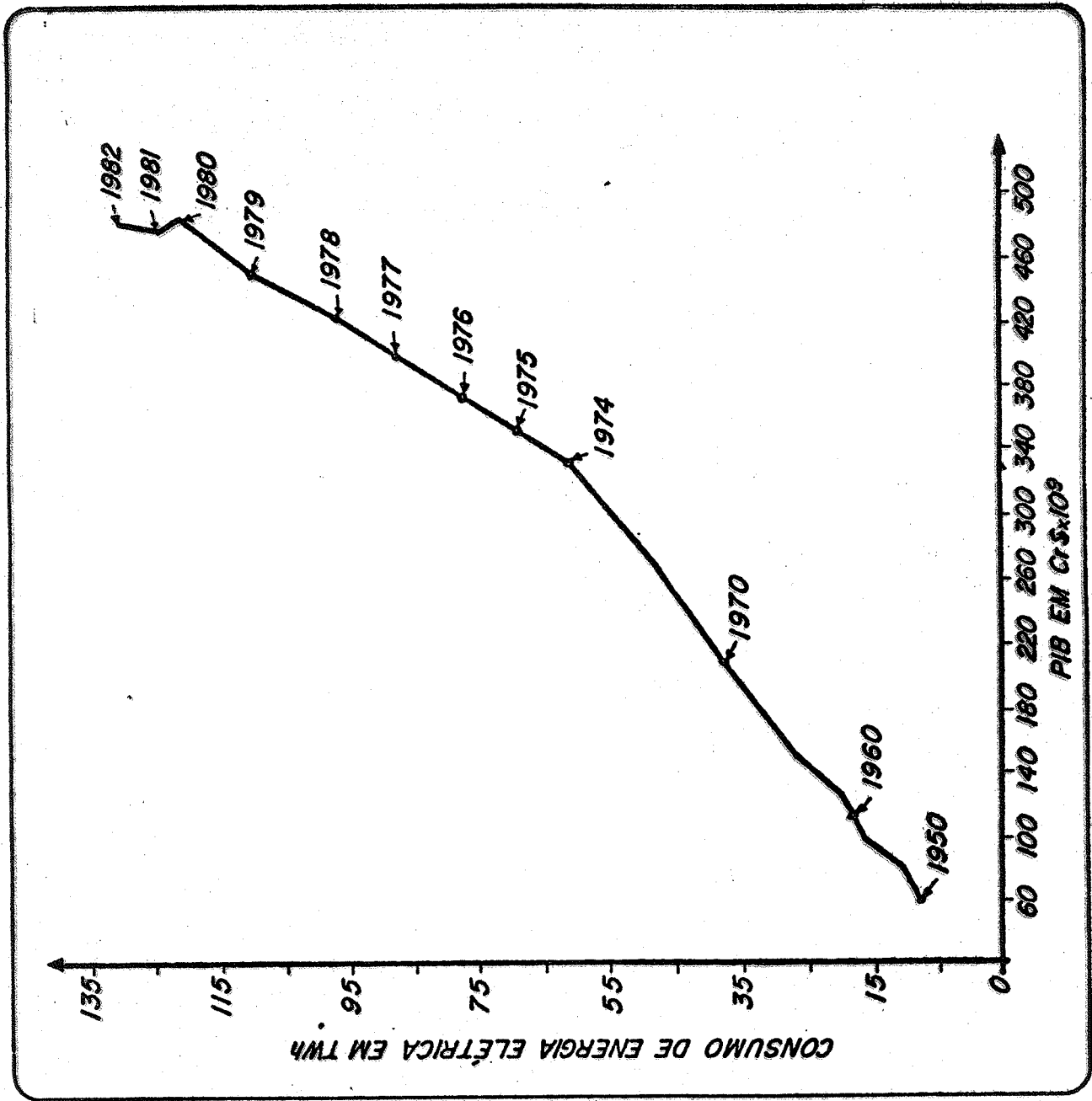
ESTADOS DEMONSTRATIVO	SÃO PAULO	MINAS GERAIS	PARANÁ	TOTAL
Número de contratos assinados, em negociação ou estudos	1.360 Contratos	213 Contratos	86 Contratos	1.659 Contratos
Equivalente em potência (kW)	2.984.000 kW	588.000 kW	243.000 kW	3.815.000 kW
Equivalente em barris de petróleo/dia	53.800 bep/d	10.600 bep/d	4.500 bep/d	68.900 bep/d

A ELETROBRÁS E O PLANEJAMENTO DO SETOR ELÉTRICO

ENTIDADES ENVOLVIDAS E RESPECTIVAS PARTICIPAÇÕES



BRASIL : 1950-1982 - CONSUMO DE ENERGIA ELÉTRICA x PIB



A ENERGIA ELÉTRICA

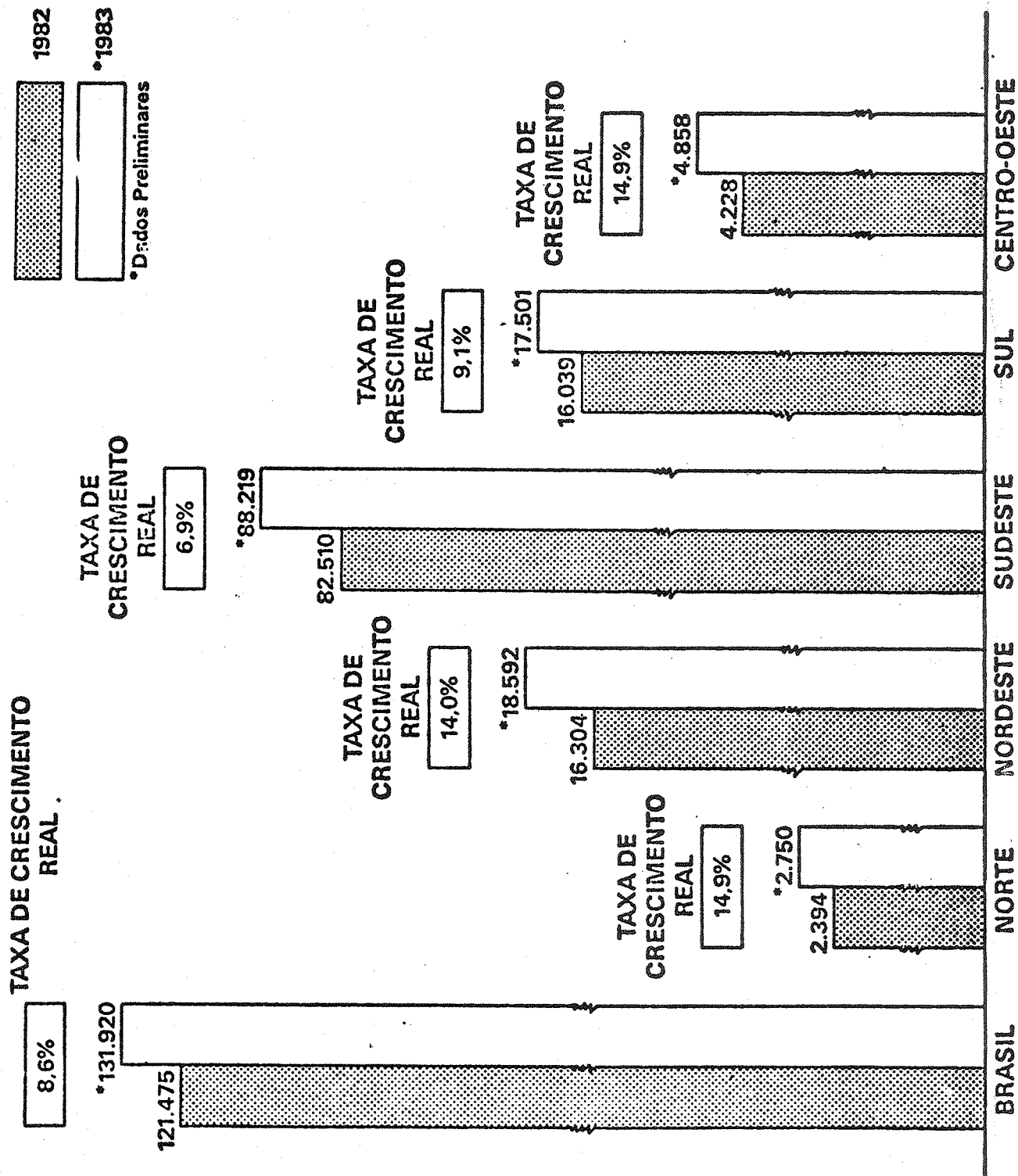
- SEU SIGNIFICADO NO CONTEXTO ENERGÉTICO BRASILEIRO -

- A ENERGIA ELÉTRICA REPRESENTA CERCA DE 30% DO CONSUMO ENERGÉTICO GLOBAL DO PAÍS.
- O BRASIL CONSUME HOJE DA ORDEM DE 130 MILHÕES MW/H/ANO, EM ELETRICIDADE.
- A HIDRELETRICIDADE PARTICIPA COM CERCA DE 92% DA PRODUÇÃO TOTAL DE ELETRICIDADE E SERÁ PREDOMINANTE A LONGO PRAZO.
- A REGIÃO SUDESTE (RIO DE JANEIRO-SÃO PAULO-BELO HORIZONTE) CONSUME CERCA DE 68% DAQUELE TOTAL, A MÉDIO PRAZO PODERÁ TER EMPENHADO TODAS AS DISPONIBILIDADES HÍDRICAS, CASO NÃO SEJAM UTILIZADAS OUTRAS FONTES.
- A REGIÃO NORDESTE, A MÉDIO PRAZO, NÃO PODERÁ MAIS SUPRIR SEU CONSUMO, APENAS COM USINAS HIDRELETRICAS LOCAIS.



- NA REGIÃO NORTE DO PAÍS (AMAZÔNIA) CONCENTRA-SE A MAIOR RESERVA DE RECURSOS PARA HIDRELETRICIDADE - 46.200 MW ANO, OU SEJAM, 62% DO TOTAL DISPONÍVEL NO PAÍS.
- AS RESERVAS DE CARVÃO MINERAL LOCALIZAM-SE NA REGIÃO SUL, E PODEM SUSTENTAR UM PROGRAMA REGIONAL DE CERCA DE 20 USINAS, COM UMA POTÊNCIA NOMINAL DE 330 MW, CADA, DESENVOLVIDO A MÉDIO PRAZO.
- AS RESERVAS DE URÂNIO LOCALIZAM-SE NO PLANALTO CENTRAL DESDE O CEARÁ ATÉ MINAS GERAIS/GOIÁS E PODEM SUSTENTAR UM PROGRAMA DE CERCA DE 30 USINAS NUCLEARES, COM UMA POTÊNCIA NOMINAL DE 1.300 MW CADA.
- EM SUMA, NO CONCERNENTE À FONTES PRIMÁRIAS PARA PRODUZIR ENERGIA ELÉTRICA, SOMOS UM PAÍS MUITO BEM DOTADO.

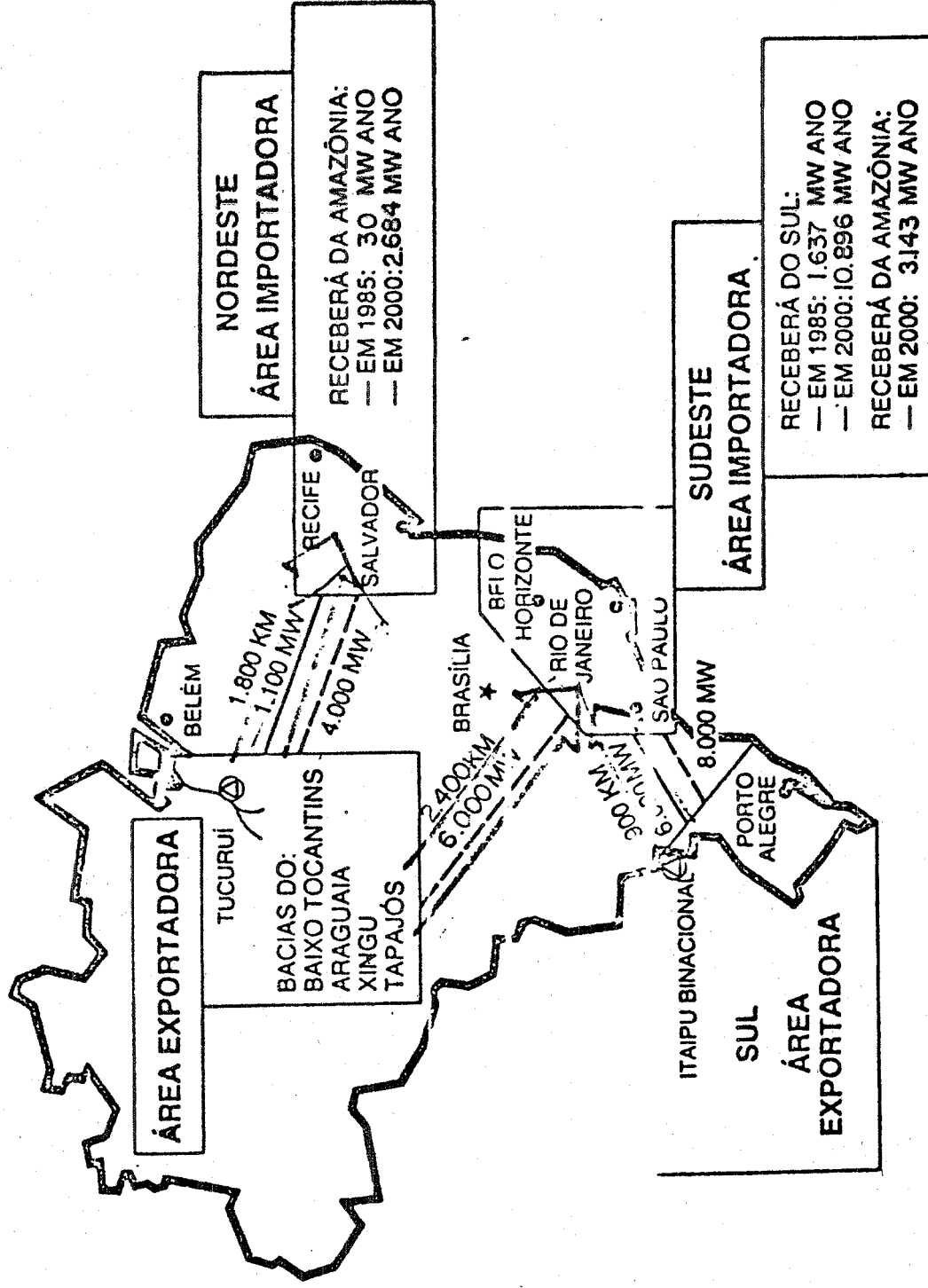
COMPORTAMENTO DO MERCADO DE ENERGIA ELÉTRICA MAR/83 A FEV/84 COMPARADO COM MAR/82 A FEV/83 (Em Gwh)



BRASIL

SISTEMA NACIONAL BÁSICO DE TRANSMISSÃO DE ELETRICIDADE PARA ATENDER A TRANSFERÊNCIA INTER-REGIONAL DE BLOCOS DE ENERGIA FIRME.

PERÍODO 1985 - 2000

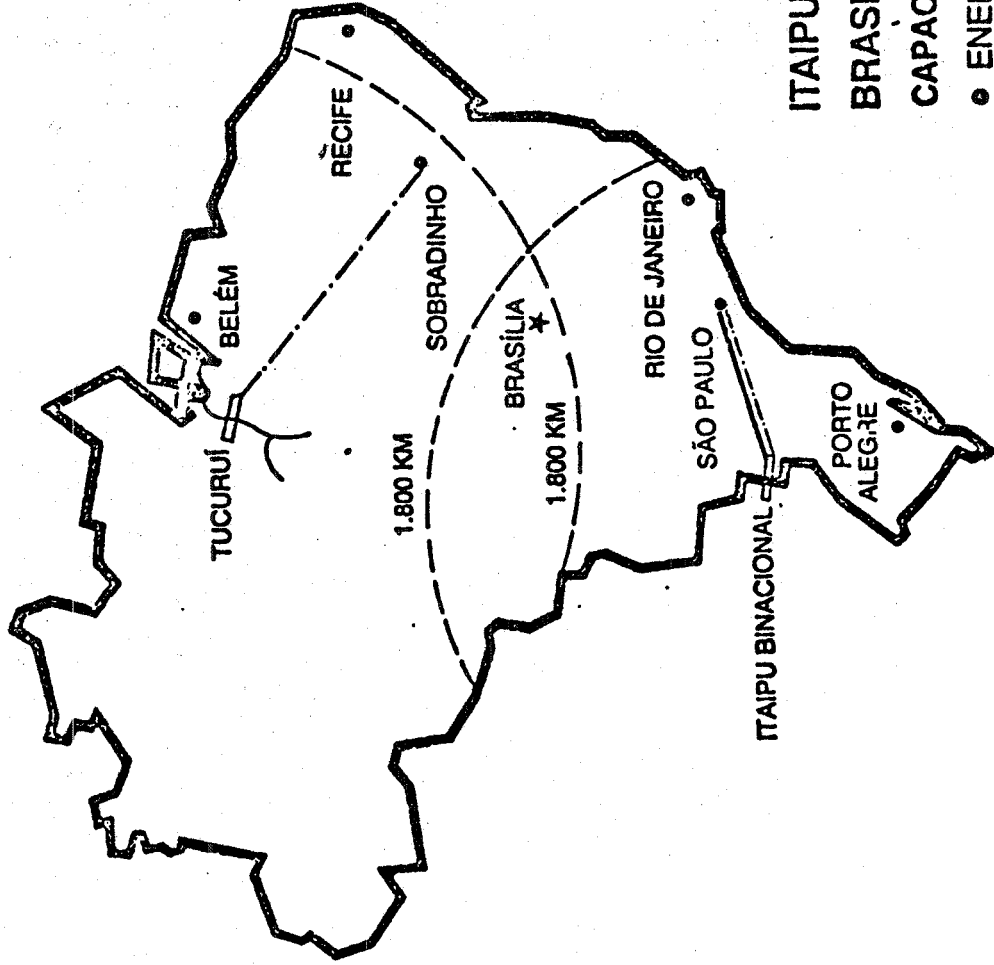


SETOR ELÉTRICO - 1984
PRIORIDADES DO GOVERNO PARA A ELETROBRÁS

- TUCURUÍ (INÍCIO OPERAÇÃO EM NOV/84)
- SISTEMA DE TRANSMISSÃO TUCURUÍ-SÃO LUIZ
- ITAIPU - OPERAÇÃO NO 2.º SEMESTRE/84
COM DUAS UNIDADES GERADORAS
- SISTEMA DE TRANSMISSÃO CORRENTE CONTÍNUA
(1.º BIPOLO), ITAIPU-SÃO PAULO

BRASIL

OS DOIS PRINCIPAIS EMPREENDIMENTOS EM CONSTRUÇÃO NO PAÍS



TUCURUI

- 1.º CASA DE FORÇA — 1984
CAPACIDADE INSTALADA: 3.960 MW
ENERGIA FIRME: 3.360 MW ANO OU 29 MILHÕES MWH POR ANO
- 2.º CASA DE FORÇA — 1991
CAPACIDADE INSTALADA: 3.300 MW

CAPACIDADE INSTALADA DA 1.º E 2.º CASAS DE FORÇA: 7.260 MW
ENERGIA FIRME: 4.150 MW ANO OU 36 MILHÕES MWH POR ANO
ENERGIA MÉDIA: 37 MILHÕES MWH POR ANO

1.º ESTÁGIO DO SISTEMA DE TRANSMISSÃO:

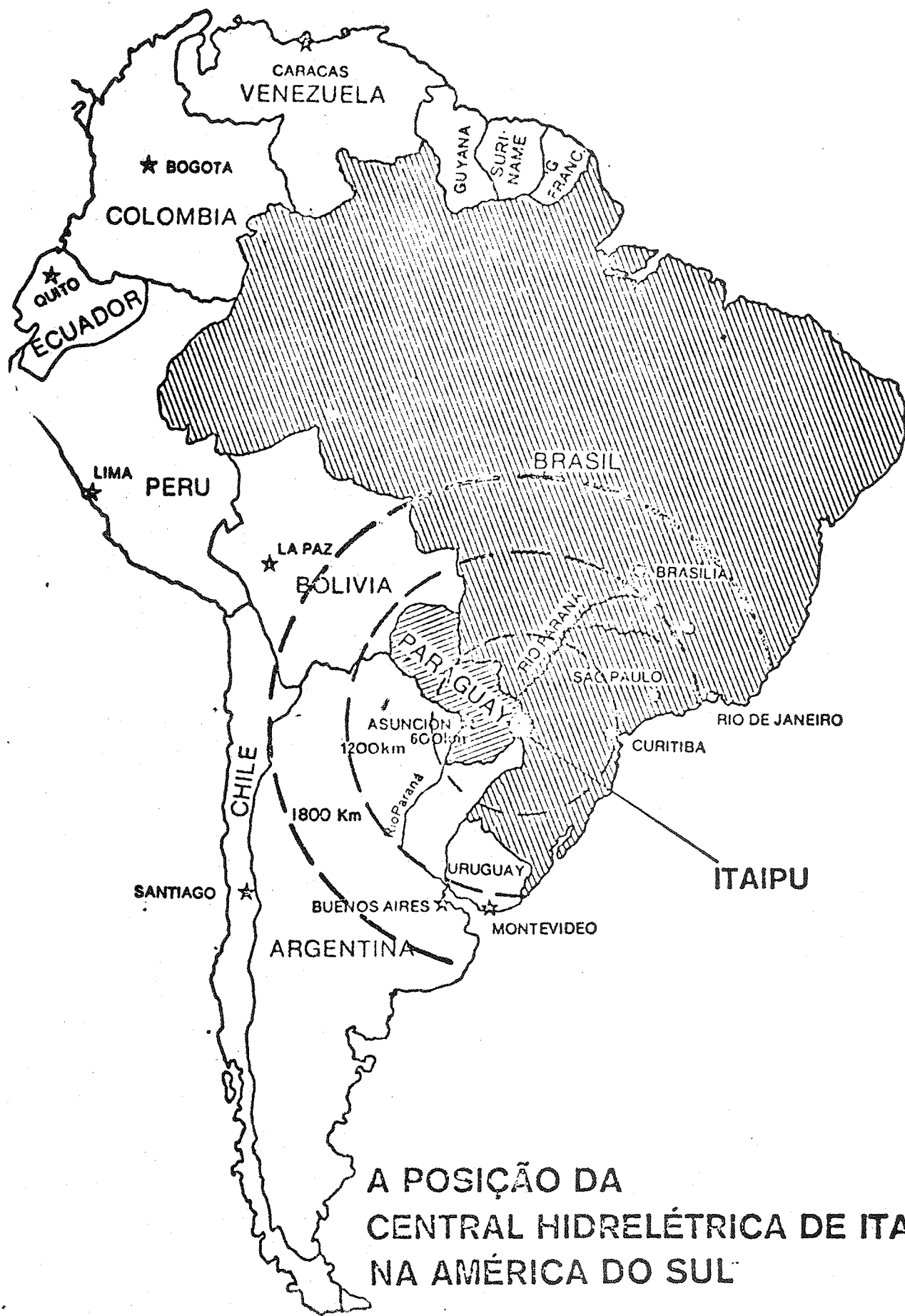
- UMA LT DE 500 KV COM 1.800 KM JÁ EM OPERAÇÃO, A SER REFORÇADA POR OUTRA EM 1986, CONSTITUINDO A INTERLIGAÇÃO NORTE-NORDESTE.
- OUTRAS LIGAÇÕES LOCAIS EM 500 KV NA REGIÃO NORTE.

ITAIPU BINACIONAL

BRASIL—PARAGUAI 1984-1989

CAPACIDADE INSTALADA: 12.600 MW

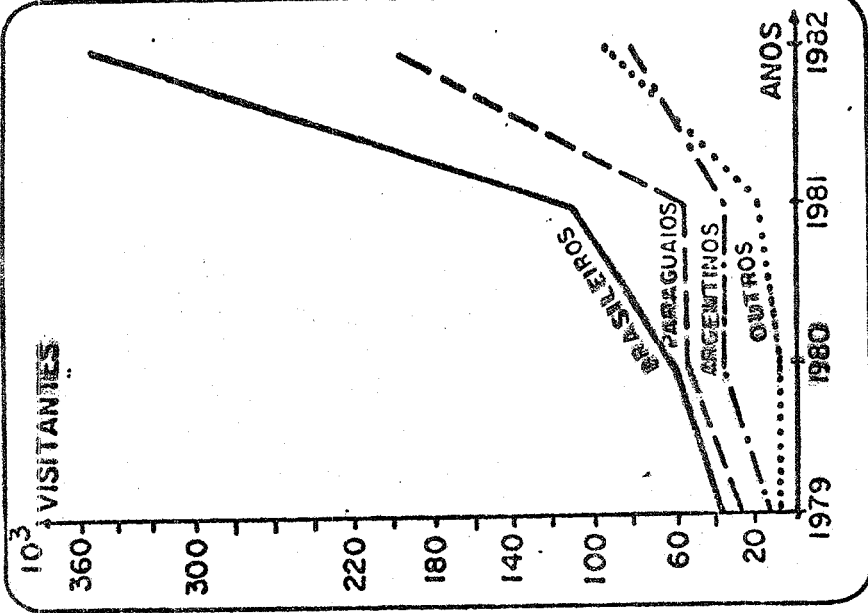
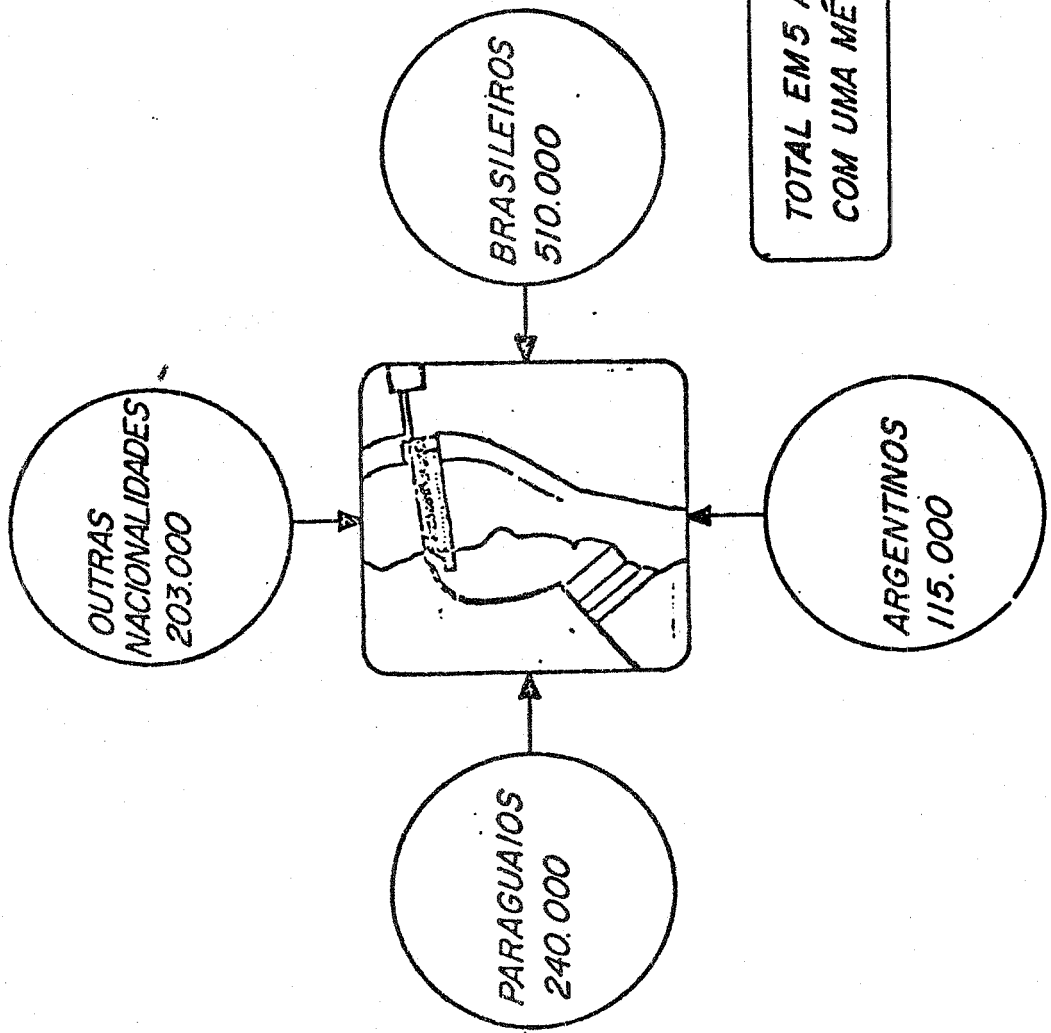
- ENERGIA FIRME: 7.800 MW ANO OU 68 MILHÕES MWH POR ANO
- ENERGIA MÉDIA: 75 MILHÕES MWH POR ANO
- DOIS SISTEMAS DE TRANSMISSÃO EM CONSTRUÇÃO (900 KM):
 - CORRENTE ALTERNADA (3 LINHAS 750 KV COM COMPENSAÇÃO SÉRIE)
 - CORRENTE CONTÍNUA (2 BIPOLOS ± 600 KV, 3.150 MW CADA) CONSTITUINDO O TRONCO DE UMA FORTE INTERLIGAÇÃO ENTRE AS REGIÕES SUDESTE E SUL.



**A POSIÇÃO DA
CENTRAL HIDRELÉTRICA DE ITAIPU
NA AMÉRICA DO SUL**

A ITAIPU - CENTRO CRESCENTE DE INTERESSE, DE BRASILEIROS, PARAGUAIOS E OUTRAS NAÇÕES

UM INDICADOR EM NÚMERO DE VISITANTES
À ÁREA DO PROJETO, NOS ANOS DE 1979 A 1983.



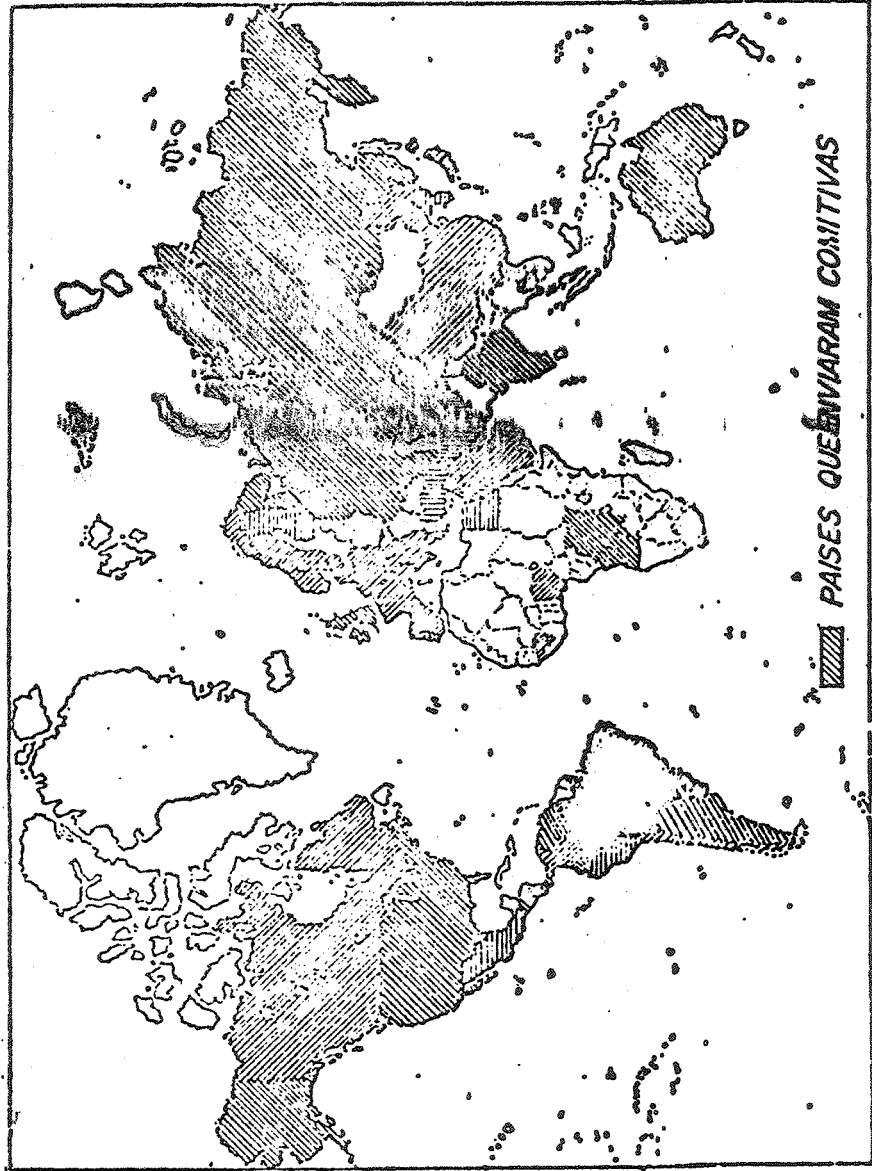
TOTAL EM 5 ANOS = 1.068.000
COM UMA MÉDIA DE 17.800 VISITANTES/MÊS

A ITAIPIU - INSTRUMENTO DE PROJEÇÃO INTERNACIONAL DO BRASIL E DO PARAGUAI

- UM INDICADOR DESTA CONSTATAÇÃO

VISITAS DE COMITIVAS À ÁREA DO PROJETO DE ITAIPIU, NOS ANOS DE 1979 A 1988

PAISES	COMITIVAS POR PAÍS
USA	121
ALEMANHA	92
ARGENTINA	54
JAPÃO	46
FRANÇA	43
INGLATERRA	34
SUIÇA	22
SUÉCIA	20
CHILE	20
ITÁLIA	20
ESPAÑA	12
CANADÁ	10
CHINA	10
BOLÍVIA	7
IRISQUE	6
42 PAISES	5815
	COMITIVAS/CADA
57 PAISES	MAIS DE 580 COMITIVAS



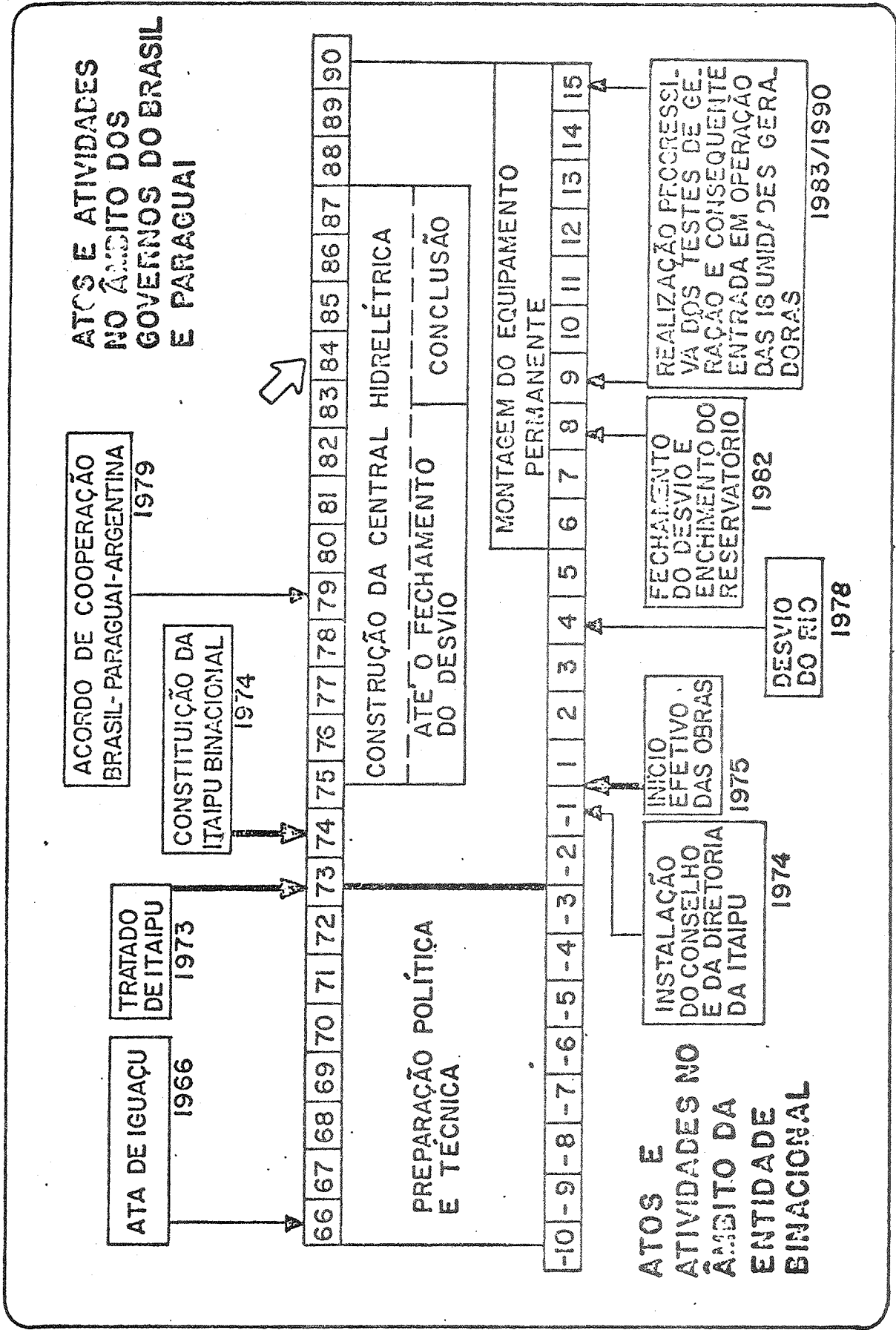
15 PAISES COM MAIS DE 6 COMITIVAS

A ITAIPU

MODELO AVANÇADO DE COOPERAÇÃO INTERNACIONAL OBRA POLÍTICA, DIPLOMÁTICA, JURÍDICA E TÉCNICA DO BRASIL E DO PARAGUAI

- É UMA OBRA POLÍTICA, POIS QUE SUA ORIGEM ALICERÇOU-SE EM MANIFESTAÇÃO DE ESTADISTAS DOS DOIS PAÍSES, E NA DETERMINAÇÃO DOS GOVERNOS DAS DUAS NAÇÕES EM LEVÁ-LA A EFEITO AO LONGO DESSES ÚLTIMOS 17 ANOS.
- É UMA OBRA DA DIPLOMACIA DOS DOIS PAÍSES PELA FORMA COM QUE FORAM CONDUZIDOS OS ENTENDIMENTOS QUE ESTRUTURARAM O TRATADO DE ITAIPU E ATOS COMPLEMENTARES, BEM COMO PELO COMPORTAMENTO, NO DIA-A-DIA, DE TODOS QUE MILITAM NA IMPLANTAÇÃO DO EMPREENDIMENTO, OS QUAIS SEMPRE ATUARAM E ATUAM MOVIDOS PELO ESPÍRITO DIPLOMÁTICO, NA ACEPÇÃO MAIS POSITIVA DA PALAVRA.
- É UMA OBRA DE JURISTAS, POIS SEM O LABOR DOS JURISTAS NÃO SE TERIA UM INSTRUMENTO COMO O TRATADO DE ITAIPU E LEIS PERTINENTES, O QUE TORNOU POSSÍVEL A CONCRETIZAÇÃO DA MENCIONADA INTENÇÃO POLÍTICA.
- É UMA OBRA QUE SE ALICERÇA NA CAPACIDADE TÉCNICA, TECNOLÓGICA, GERENCIAL, EMPRESARIAL, FINANCEIRA E ADMINISTRATIVA DO BRASIL E DO PARAGUAI.

ITAIPU BINACIONAL CRONOLOGIA DE EVENTOS FUNDAMENTAIS



**EQUIPAMENTOS UTILIZADOS
NA CENTRAL HIDRELÉTRICA DE ITAIPU
— ÍNDICE DE NACIONALIZAÇÃO —**

		NATUREZA	ÍNDICE DE NACIONALIZAÇÃO	
EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS DE PRODUÇÃO E LANÇAMENTO DE CONCRETO	CENTRAIS DE BRITAGEM E MOAGEM DE AGREGADO		98,4%	
	CENTRAIS DE REFRIGERAÇÃO		76 %	
	FABRICAS DE GELO		76 %	
	CENTRAIS DE CONCRETO		52,3%	
	CENTRAIS DE MOAGEM DE CLINQUER		79,7%	
	CABOS AÉREOS		56 %	
	GUINDASTES DE TORRE		62 %	
	MONOVIA			
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS E MECÂNICOS PERMANENTES	UNIDADES GERADORAS	TURBINAS: 18 GERADORES: 18	81 %	
	SUBESTAÇÃO ELEVADORA	TRANSFORMADORES PRINCIPAIS DISJUNTORES	85 %	
	COMPORTAS		88 %	
	CONDUTOS FORÇADOS		—	
	PONTES ROLANTES PRINCIPAIS	CASA DE FORÇA: 12		100 %
		OUTROS LOCAIS: 2		100 %
	PÓRTICOS DIVERSOS		5	100 %

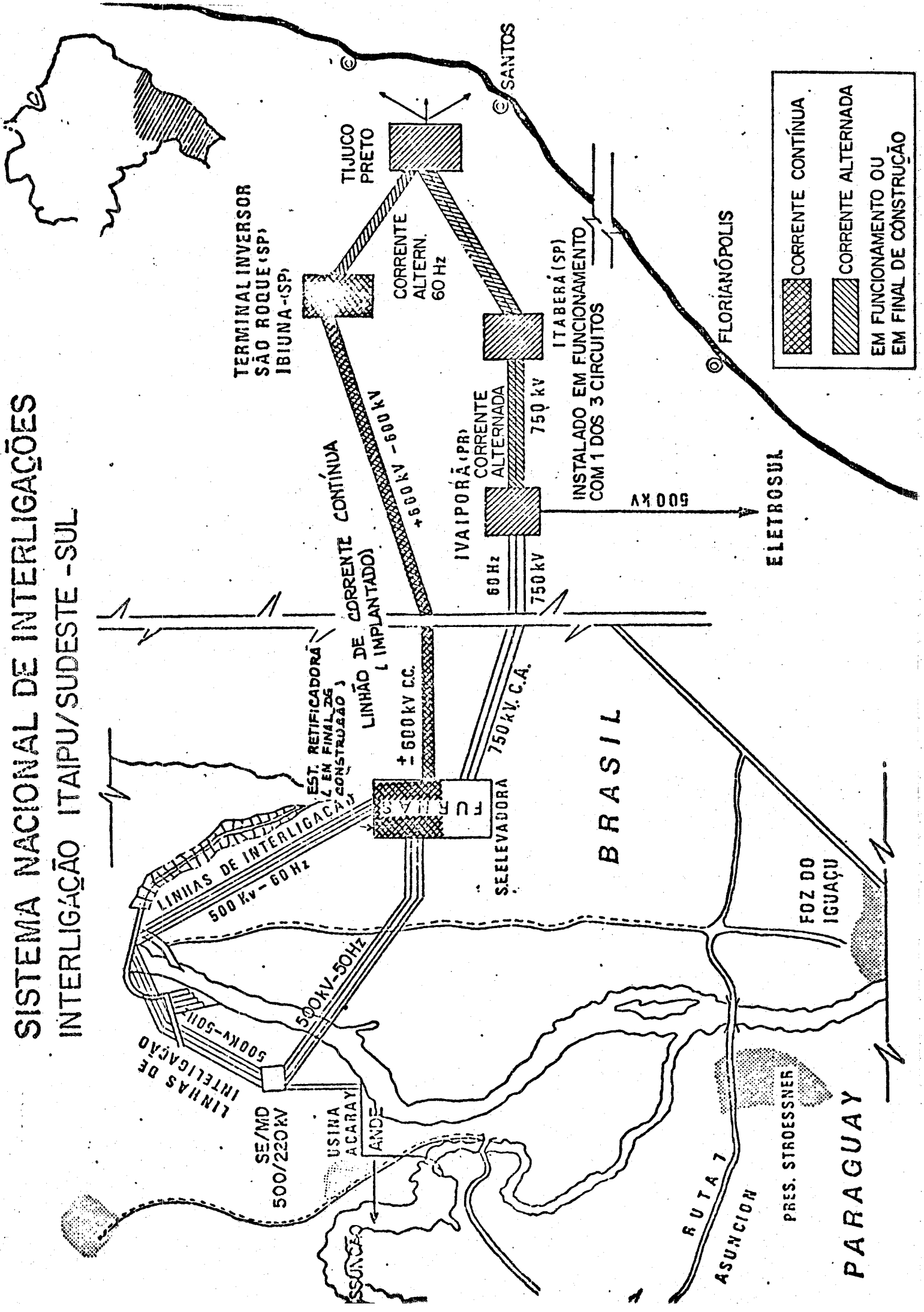
(*) UMA UNIDADE IMPORTADA.

**ESTÁGIO ATUAL, NOVE ANOS APÓS O INÍCIO
DA IMPLANTAÇÃO DO PROJETO ITAIPU**

- **CONSTRUÍDA A BARRAGEM**
- **FORMADO O RESERVATÓRIO**
- **O VERTEDOURO EM OPERAÇÃO REGULAR**
- **AS OBRAS CIVIS DA CASA DE FORÇA EM
PLENO DESENVOLVIMENTO**
- **EM PROCESSO DE MONTAGEM, NA CENTRAL, OS
EQUIPAMENTOS PERMANENTES DESTINADOS
À GERAÇÃO**
- **EM PROCESSO DE EXECUÇÃO OS TESTES DE
GERAÇÃO DA PRIMEIRA UNIDADE GERADORA**

SISTEMA NACIONAL DE INTERLIGAÇÕES

INTERLIGAÇÃO ITAIPU/SUDESTE -SUL

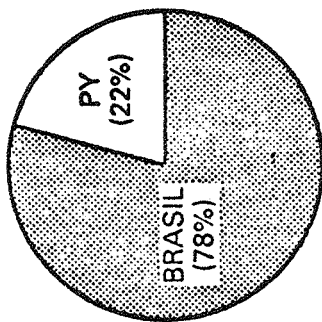


UMA VISÃO DIRETA QUANTO À CONTRATAÇÃO DAS OBRAS NO DECURSO DE SUA FASE DE IMPLANTAÇÃO (1975/1989), EM INVESTIMENTOS DIRETOS

(CERCA DE 70% DO VALOR TOTAL - EQ: US\$ 9,297 MILHÕES)
(A PREÇOS DE JAN/83)

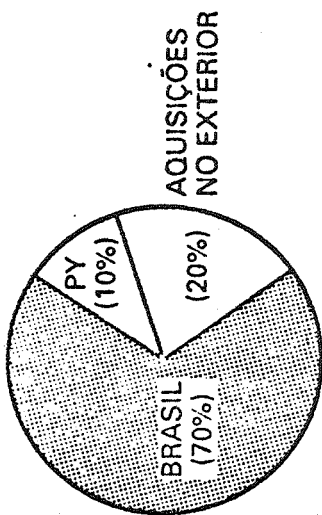
OBRAS CIVIS

MONTANTE TOTAL (75/89):
EQ. US\$ 4.540 MILHÕES



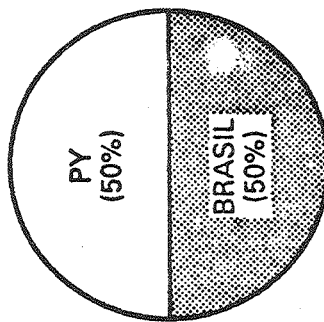
EQUIPAMENTOS PERMANENTES E MONTAGEM

MONTANTE TOTAL (79/89):
EQ. US\$ 2.223 MILHÕES



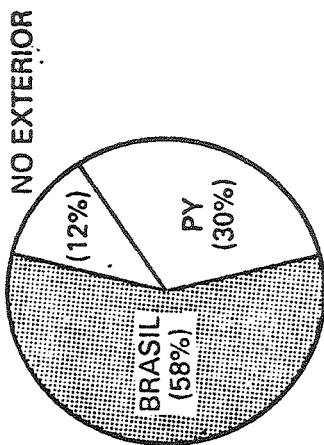
INFRA-ESTRUTURA, DESAPROPRIAÇÕES E OBRAS NO RESERVATÓRIO

MONTANTE TOTAL (75/89):
EQ. US\$ 902 MILHÕES





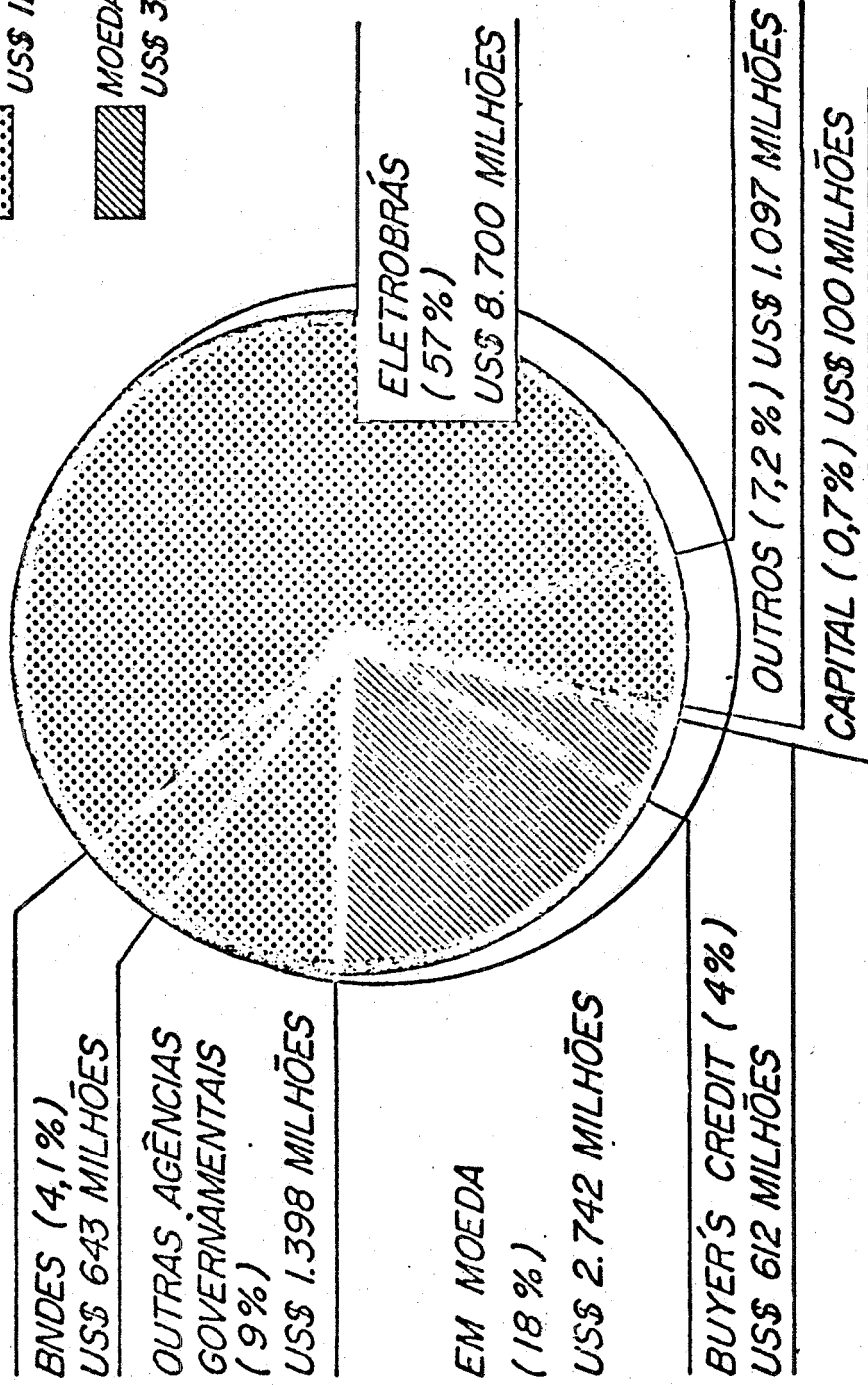
ENGENHARIA

MONTANTE TOTAL (75/89):
EQ. US\$ 734 MILHÕES



PROJETO ITAIPU - PLANO DE RECURSOS
ESTRUTURA DOS FINANCIAMENTOS PARA INVESTIMENTOS
DIRETOS E ENCARGOS FINANCEIROS DURANTE A CONSTRUÇÃO

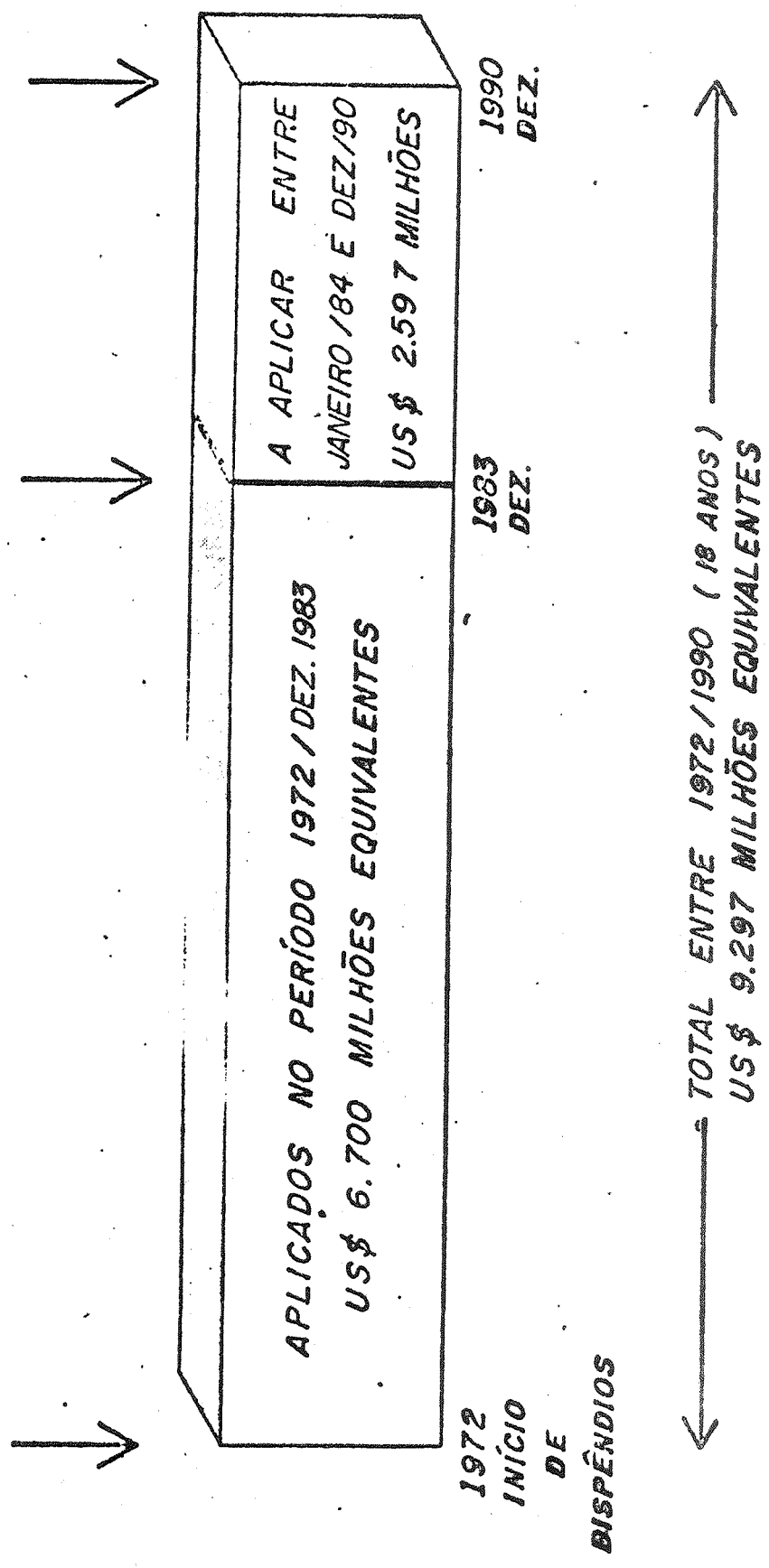
 **MOEDA LOCAL (78%)**
US\$ 11.938 MILHÕES
 **MOEDA EXTERNA (22%)**
US\$ 3.354 MILHÕES



CUSTO DIRETO	US\$ 9.297 MILHÕES
ENCARGOS FINANCEIROS	US\$ 5.995 MILHÕES

TOTAL EQ. US\$ 15.292 MILHÕES

**ITAIPU BINACIONAL
SITUAÇÃO DAS APLICAÇÕES DOS INVESTIMENTOS
(CUSTO DIRETO)**



Senhores,

A legislação brasileira admite, quanto às garantias exigíveis dos licitantes

ou contratados, as seguintes modalidades:

- caução em títulos ou dinheiro
- garantia fidejussória
- fiança bancária
- seguro-garantia.

A primeira modalidade, por implicar imobilização de capital, não conta, evidentemente, com a preferência de licitantes ou contratados. Entre as demais, a de prática mais vantajosa é a do seguro-garantia, notadamente em termos de custos financeiros.

No Brasil, o seguro tomou a denominação de Garantia de Obrigações Contratuais, abrangendo praticamente quase todo o universo dos contratos de produção de bens e serviços, sobretudo obras e serviços de engenharia.

As coberturas de tal seguro são bem mais apropriadas, mais amplas e mais específicas do que as compreendidas pela garantia fidejussória e pela fiança bancária.

Para a empresa contratada a fiança bancária, além das outras desvantagens comparativas que ostenta em relação à garantia do seguro, implica ainda duas outras:

- gera uma restrição cadastral de crédito, pelo passivo potencial inerente ao descumprimento das obrigações contratuais;
- provoca sacrifício de capital de giro, pela necessidade de manutenção de saldo médio de depósitos bancários.



A utilização do seguro, como vimos, sem qualquer dos inconvenientes que cercam e caracterizam as demais formas de garantia, torna-se instrumento mais apropriado e adequado ao atendimento das necessidades de proteção financeira dos contratos de obras e serviços, atendendo melhor aos interesses tanto de contratantes quanto de contratados.

Em consequência de sua própria extensão e, principalmente, do esfriamento da economia brasileira que acarretou a retratação de negócios no País, as empresas nacionais nos últimos anos vêm dirigindo seus esforços para empreendimentos no exterior.

Por serem operações de interesse do Governo, contam com financiamentos ou avales de órgãos oficiais que, em contrapartida, procuram garantir-se através do instrumento securitário. Assim é que o Instituto de Resseguros do Brasil concede, por conta do Tesouro Nacional, as diversas coberturas de "surety bonds" pretendidas pelos interessados, contragarantindo o Banco do Brasil - Carteira do Comércio Exterior (CACEX) pelos financiamentos deferidos e a Carteira de Câmbio pelos avales que concede.

Seria, pois, de implantar-se condições próprias para a cobertura desses tipos de operações, onde a participação substancial e expressiva das Sociedades Seguradoras do Mercado Brasileiro deve constituir-se em objetivo de médio prazo a ser alcançado.

Avultam, nesse contexto, as operações de "Fronting" que, bem instrumentalizadas, poderão eliminar a prática do uso inadequado de condições que vêm sendo aqui utilizadas.

Consiste o "Fronting" na cobertura securitária de contratos envolvendo empresas de nacionalidades diferentes. A Sociedade Seguradora sediada no país do Contratado emite apólice, cobra o prêmio respectivo e providencia as contragarantias para o seguro, enquanto que a Sociedade Seguradora sediada no país do Contratante, emite a apólice de "Fronting", representando sua congênere do exterior ao Contratante, recebendo, por esse

serviço, uma comissão que se denomina "Comissão de Fronting".

Duas são as situações:

1. Quando a obrigação a ser segurada for assumida por uma pessoa jurídica radicada no exterior, para ser cumprida em Território Brasileiro.

- a) - a Sociedade Seguradora brasileira, conforme os entendimentos mantidos com uma congênere do exterior, solicita autorização ao IRB para emissão de apólice sem movimento de prêmio.
- b) - à Sociedade Seguradora do exterior compete a fixação da taxa, a efetivação das contragarantias junto ao proponente, e a cobrança do prêmio respectivo.
- c) - o IRB, no ato da aprovação da operação de seguro, informará à Seguradora brasileira sua participação mínima no cosseguro e a quota a ser ressegurada (30%).
- d) - o cheque relativo à comissão de "fronting" e o prêmio do cosseguro deverá ser emitido em favor da Sociedade Seguradora brasileira, que o endossará para o IRB, a fim de que sejam providenciados o câmbio da moeda e a contabilização respectiva.
- e) - a comissão de "fronting" (10%) é devida integralmente à Sociedade Seguradora brasileira.

2. Quando a obrigação for assumida por pessoa jurídica radicada no Brasil, para ser cumprida em Território Estrangeiro.

- a) - a Sociedade Seguradora brasileira, após entendimentos com a congênere da localidade onde está sediado o Contratante (Segurado) solicitará ao IRB aprovação do seguro, enviando^a documentação necessária.



- b) - a Sociedade Seguradora brasileira, após a aprovação do IRB, emitirá a apólice, cobrará o prêmio devido e providenciará as contragarantias junto ao Garantido proponente.
- c) - a comissão de "fronting" (10%), integralmente de responsabilidade da Sociedade Seguradora brasileira, será enviada pelo IRB à Sociedade Seguradora estrangeira, na moeda convencionada, mediante sua autorização que deverá coincidir com o aviso da emissão da apólice de "fronting" no exterior.
- d) - havendo participação da Sociedade Seguradora estrangeira no seguro, o que configura uma operação de cosseguro, o prêmio correspondente será enviado juntamente com a comissão de "fronting", conforme a alínea anterior.
- e) - o débito da remessa mencionada nos itens anteriores, será levado à conta da Sociedade Seguradora brasileira em cruzeiros equivalentes na data da remessa.
3. Na modalidade de operação prevista no item 2 o resseguro deverá ser efetuado normalmente como nas demais operações do Mercado Interno.
4. A Sociedade Seguradora brasileira deverá informar sempre o nome e endereço da Sociedade Seguradora do exterior, interveniente na operação.
5. As regulações de sinistros, para ambas as modalidades desta operação, deverão ser realizadas pela Sociedade Seguradora domiciliada no País do Segurado, devendo a Sociedade Seguradora representada ou participante do cosseguro, seguir a sua sorte, tomando as providências cabíveis junto ao Garantido, no que concerne à execução das contragarantias.

h.

Em 1974, na II Assembléia Geral da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias, já se levantavam as diferenças técnicas do "Fronting" em alguns países.

Observava-se que o "Fronting" era tratado como operação de resseguro, ou de resseguro facultativo, ou de contrato geral de resseguro, diferente, portanto, do esquema brasileiro de hoje que o caracteriza como operação de cosseguro internacional.

No Brasil, o "Fronting" foi adotado, provisoriamente, em 1972, início de operação da modalidade, visando atender aos Garantidos do exterior que vinham para o nosso País executar serviços.

Assim, o esquema daquela época também se caracterizava como operação de resseguro, eis que a Seguradora brasileira: emitia a apólice e ressegurava a totalidade da responsabilidade na Seguradora do exterior, através do IRB, que também poderia reter, se o desejasse, pequena parte de responsabilidade; ou participaria de pequena parte das responsabilidades e resseguraria parte no IRB e o restante na Seguradora do exterior, através do IRB.

Por esse motivo, a operação de "Fronting" foi rotulada de especial, uma vez que não se utilizavam as faixas automáticas de distribuição de responsabilidades atribuídas ao Mercado Brasileiro, ou seja, assumíamos, no máximo, pequena parte do seguro pela Seguradora brasileira e o IRB exclusivamente.

Em decorrência do desenvolvimento e modificação de comportamento, também as empresas brasileiras se lançaram ao exterior, com necessidade, portanto, de um atendimento securitário às mesmas.

Assim, por essa exigência e pelos mecanismos operacionais desse seguro no Brasil, começou-se, paralelamente, a se empregar esquemas que, com o passar dos anos, foram se transformando naquele, que hoje, na prática, se adota, ou seja, em cosseguro

internacional.

A atividade de seguros no Brasil difere da de diversos países, já que aqui as Seguradoras operam, simultaneamente, com uma gama considerável de ramos, além da característica do monopólio estatal do resseguro.

Nesse sentido, o papel do IRB se apresenta como coordenador de toda a atividade securitária no País, no sentido de não permitir tratamentos diferenciados entre as Sociedades Seguradoras, saneando, portanto, as possíveis incorrências de interesses particulares e específicos que possam surgir em detrimento à expansão do nosso Mercado em sentido amplo e global.

Além disso, todas as aceitações de cobertura ficam restritas à prévia autorização do IRB e assim, no Seguro de Garantia de Obrigações Contratuais, o papel do Instituto de Resseguros do Brasil é ainda mais extenso eis que agrega, em última análise, o monopólio estatal do seguro como também do resseguro.

Nesse aspecto, a qualquer estudo a se desenvolver ~~na~~^{na} matéria, deve o IRB se apresentar com uma participação bastante ativa, inclusive avaliando os interesses que congreguem benefícios a todos os interessados, notadamente o Mercado Segurador.

O "Fronting" é negócio que envolve interesse nacional, considerando a natureza básica de captar divisas externas através da exportação de serviços pelas empresas brasileiras garantidas pelo seguro.

Se adotarmos a intenção em generalizar o esquema "Fronting", inclusive em termos de firmar acordos internacionais, obrigatoriamente recairemos na característica de enquadrá-lo em operação específica de resseguro e, logo, pressupomos que essa transação

Mr. 1


não pode ficar restrita a apenas alguns grupos de seguradoras nacionais (me refiro àquelas que têm aprovação de aceitar resseguro do exterior), sendo, portanto, necessário estender a todas as seguradoras brasileiras a realização do negócio, desde que habilitadas a operar no ramo.

Se considerado como conveniente, partiríamos para a continuação do estudo a nível interno no País, visando conseguir montar a síntese dos elementos para trabalhar na negociação de Acordos com os demais países, dentro dos seguintes princípios básicos:

- retornar ao início operacional do "Fronting" no País para os casos de Garantidos estrangeiros, embora desenvolvendo mais detalhadamente os aspectos técnicos necessários, tais como as questões de remessa de prêmios, dos valores das comissões a serem recebidas, o prazo para a transferência da indenização em caso de sinistro, etc.;
- criar a operacionalidade do "Fronting" como resseguro para os casos de Garantidos nacionais que vão prestar serviços no exterior, também especificando, detalhadamente, os aspectos técnicos envolvidos: as questões de transferências da indenização em casos de sinistro, que em moeda nacional ou estrangeira, dos valores das comissões a serem pagas, da contragarantia como documento de compromisso internacional, a estrutura da distribuição no Mercado nacional das responsabilidades assumidas, de maneira que, para todo seguro, seja possível a condição do retorno integral da responsabilidade para o País.

Como o "Fronting", na sua essência, representa acordos internacionais de mútuos interesses entre os participantes, poder-se-ia, uma vez que o prazo para entendimentos definitivos nesta Assembléia é pequeno em relação à complexidade do assunto, concordar em formar uma Comissão com os respectivos elementos já selecionados e delimitados por área geográfica para suas atuações, de maneira a analisar, detalhadamente

entre todos os membros da Associação, as possíveis condições em se estabelecer
homogeneidade de comportamento operacional, de modo a facilitar os "Acordos de Fronting
por Países".



Muito obrigado.

Sr. Gilberto Formiga

*

**ASSOCIAÇÃO PANAMERICANA DE FIANÇAS
E GARANTIAS**

VIII ASSEMBLÉIA GERAL

**MAIO 1984
RIO DE JANEIRO**

**CONDIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO
DE UM MERCADO AFIANÇADOR EFICIENTE**

País: Brasil

Idioma: Português

Referência: II SEMINÁRIO - 7/8-5-84

Expositor: Octávio Cezar do Nascimento

CONDIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO
DE UM MERCADO AFIANÇADOR EFICIENTE

Em sua obra "O Gerente Eficaz", ao se referir à maneira como um determinado trabalho pode ser tratado, Peter Druker conceituou distintamente as palavras Eficiência e Eficácia.

A eficiência é a melhor maneira de se realizar alguma coisa, como por exemplo, um trabalho manual, um projeto, um seguro.

Já a eficácia está em se conseguir com que as coisas efetivamente certas sejam aquelas efetivamente realizadas, com a obtenção do resultado desejado.

Poderemos, por exemplo, ser extremamente eficientes para a criação de coberturas com clausulado perfeito. Todavia, se por qualquer razão não houver consumidores para o nosso produto, seja pela simples ausência de divulgação junto aos consumidores em potencial, seja porque seu custo se tornou inadequado, não conseguiremos um resultado eficaz. O mesmo pode-se dizer a respeito do desenvolvimento de um mercado.

A noção do todo, do universo dentro do qual desenvolvemos uma atividade, deve estar sempre presente quando buscamos melhores condições para o crescimento de um mercado do qual somos parte.

É fundamental que os elementos que efetivamente são responsáveis pelo bom desempenho de um produto e que na prática compõem um mercado, executem cada um, de forma eficiente, a parte que lhes cabe. Se isto ocorrer, a somatória dos trabalhos executados tornar-se-á harmoniosa e seu resultado final certamente será eficaz.

Estes conceitos têm uma clara aplicação na administração em geral, esteja ela voltada para a área privada, ou para as atividades governamentais. Certamente, o mercado afiançador não é uma exceção.

Sem perder de vista a boa técnica de "underwriting", enfoques de caráter mercadológico se apresentarão necessariamente no desenvolvimento do presente tema.

Na palestra de apresentação deste painel, pelo coordenador dr. Agustín de Vedia, foram abordados, de forma brilhante, aspectos eminentemente técnicos, que podem ser aplicados no desenvolvimento de um mercado afiançador, em qualquer país de economia capitalista.

A nossa apresentação voltar-se-á particularmente ao mercado brasileiro, que ainda se encontra em estágio de desenvolvimento aquém do compatível com a nossa economia. Enfocaremos, de forma mais específica seus aspectos operacionais.

Ele é disputado por Bancos e Empresas de Seguros. Como esta concorrência será objeto de uma conferência específica nesta Assembléia, nos manteremos dentro da discussão de quais são as condições necessárias para o seu desenvolvimento eficaz através do mercado segurador.

No Brasil, as empresas que se dedicam à subscrição de seguros de fiança, o fazem através de um departamento dentro das próprias Seguradoras, não existindo quem se dedique exclusivamente aos seguros de crédito.

Inserido, portanto, na regulamentação geral dos demais ramos de seguros, o mercado brasileiro de seguros de fiança difere dos de outros países em alguns aspectos, como por exemplo:

- Tarifas mínimas definidas e válidas para todo o mercado, estabelecidas pelo Instituto de Resseguros do Brasil e pela Superintendência de Seguros Privados.
- Interveniência de um Corretor na angariação de negócios. Por lei, sua presença é indispensável.
- Prévia análise dos riscos e aprovação pelo Instituto de Resseguros do Brasil.
- Colocação de resseguro necessariamente em um ressegurador único, no caso o Instituto de Resseguros do Brasil.

Ao apontar estes aspectos como exemplo, não queremos dizer que sejam negativos ou positivos. São características do mercado brasileiro, assim como o é a cobrança de prêmio por via bancária.

Dando sequência ao tema, mostraremos a seguir quadro demonstrativo sobre os valores dos prêmios angariados, em consequência das fianças concedidas pelas Seguradoras nos últimos anos. (Anexo 1)

Constatamos que o crescimento não foi suficiente para ampliar o percentual de participação dos prêmios de fiança em relação ao total de prêmios gerados no país.

Mostraremos, igualmente, um quadro comparativo entre os prêmios gerados por esta atividade em vários países, onde se pode constatar que a participação do Brasil ainda é muito pequena, se comparada com a de outros de porte semelhante (Anexo 2)

O que fazer para promover o desenvolvimento do seguro de fianças no Brasil?

Colocaremos agora algumas perguntas que servirão para meditação, e pelas quais poderemos chegar às respostas que atendam ao objetivo almejado.

- O produto atende às necessidades do consumidor, ou seja, as condições que possuímos são satisfatórias para aqueles que

devem comprar estas coberturas?

- Seu preço é compatível com o de produtos sucedâneos?
- Qual a demora para a emissão de uma apólice após sua solicitação?
- É o seguro dinâmico? Ajusta-se a novas situações?
- Há certeza e tranquilidade de que a eventual indenização se fará de forma rápida?
- Há uma especialização adequada?
- A legislação brasileira favorece a utilização do seguro de fianças?
- Qual o seu real potencial?

Cada um dos senhores terá suas próprias respostas.

Procuraremos encontrar, dentro de nossa conceituação, algumas delas.

Vamos analisar o comportamento do mercado segurador como um todo, em relação aos quesitos aqui propostos.

- Na área de obras contratadas, originárias do poder público, de uma certa forma as condições existentes atendem as neces-

sidades, uma vez que a legislação específica estabelece todas as regras para a contratação desses seguros, fato que não ocorre nas contratações privadas.

- Quanto ao custo, ele é bastante compatível e até em melhores condições que os produtos sucedâneos.
- A colocação dos excedentes de responsabilidade exclusivamente no Instituto de Resseguros do Brasil, embora equalize as possibilidades de aceitação de grandes riscos pelas Seguradoras, independentemente de seu porte, traz uma demora para a emissão de uma apólice, por falta de um esquema de resseguro automático.

Para melhor visualizar, apresentamos um fluxograma da atual sistemática (Anexo 3).

- Quanto ao dinamismo do processo, mesmo na contratação de seguros de rotina, bem como nas necessárias adaptações para a aceitação de seguros com características novas, existem dificuldades a serem superadas, tendo em vista a excessiva centralização das decisões.
- É indiscutível que ainda carecemos de uma efetiva especialização por parte das próprias Seguradoras, na montagem de estruturas eficientes, atualizadas e dinâmicas para oferecer e desenvolver o seguro de fianças no Brasil. Embora a quase

totalidade das Seguradoras esteja autorizada a operar, na realidade muito poucas se adequaram para cumprir a sua função de "underwriters".

Cabe aqui registrar o número de Seguradoras autorizadas a operar neste mercado. Em 1974, eram apenas três, passando a cinco em 1975, e a setenta e uma em 1982.

Quantas delas têm a eficiência necessária para cumprir corretamente o seu papel? Quantas estão de fato atuando?

Apresentamos, a seguir, quadros demonstrativos onde se constata que apenas dez companhias são responsáveis por 70% dos prêmios, podendo-se, inclusive, afirmar que talvez cinco delas sejam responsáveis por mais de 50% dos prêmios (Anexos 4 e 5).

- Em outros países, a legislação favorece, de certa forma, a fiança através do seguro. No Brasil, toda a legislação federal estabelece igualdade de condições para todos os tipos de garantias, quer emitidas por Bancos, Seguradoras, ou quer apresentadas por garantias fidejussórias, caução em títulos ou em moeda.

Após a colocação dos problemas do mercado com referência a esse tipo de seguro e suas respectivas premissas, cabe-nos, dentro de nosso objetivo, elaborar algumas conclusões.

Não temos a pretensão de que as mesmas sejam a melhor resposta a tudo aquilo que foi proposto, servindo, todavia, para o início de um amplo debate.

Dividimos nossas conclusões em três áreas fundamentais:

- 1 - Estado
- 2 - Órgãos reguladores do mercado segurador
- 3 - Entidades privadas

ESTADO

- Legislação

Motivar o poder público no sentido de, através de alterações da legislação existente, encontrar caminhos que possibilitem incentivar a utilização dos seguros de fianças com relação às alternativas já existentes.

- Contratação

Face a excessiva participação do Estado na economia brasileira, na qual hoje responde por mais de 50% do Produto Interno Bruto, é ele o grande contratante do seguro de garantias, através dos órgãos da administração direta e empresas da administração indireta.

Assim sendo, dele o mercado depende em grande parte para expandir suas atividades.

Como a legislação deixa exclusivamente a critério do administrador federal a escolha do tipo de garantia a ser prestada, é importante que se consiga mudar a filosofia do administrador, no sentido de optar pelo seguro.

É evidente que essa decisão vai depender também de alteração da legislação acima mencionada.

ORGÃOS REGULADORES DO MERCADO SEGURADOR

Nessa área torna-se necessária maior flexibilidade para as operações, bem como descentralização das decisões para a contratação dos seguros.

Sugerimos novo fluxograma para cadastramento e aceitação de riscos, de modo a agilizar o processo, transferindo às Seguradoras as atribuições de análise e fixação de limites de responsabilidade para os garantidos, sem necessidade de prévia consulta ao ressegurador. (Anexos 6 e 7).

Isso pressupõe o estabelecimento de planos de resseguro automático e facultativo.

ENTIDADES PRIVADAS

Para que se tornem viáveis as sugestões de maior flexibilidade e descentralização das decisões dos órgãos reguladores, é extremamente importante que se promova uma real conscientiza-

ção das Seguradoras.

Devem possuir necessariamente pessoal especializado, a fim de que o cadastramento dos garantidos seja feito sob a exclusiva responsabilidade das mesmas, através de competente análise econômica-financeira, técnica e legal dos garantidos.

Não nos parece ser função do ressegurador realizar tal trabalho; deve recebê-la pronta e utilizar sua competência de forma mais elaborada para a aceitação de riscos elevados.

Com base nessas análises, é que as Seguradoras estabeleceriam os limites de risco para os garantidos.

A especialização, base fundamental de qualquer atividade econômica do mundo moderno, dará a resposta às aparentes dificuldades iniciais destas sugestões.

Por último, como ponto de partida para a real expansão da atividade, voltamos nossos comentários para o Marketing.

É importante que através dele se encontre os meios para uma ampla divulgação desse seguro, de forma a atingir o mercado potencial, as autoridades, as Seguradoras e os Corretores.

Nesse contexto, entendemos que possa ser feito através de seminários, palestras, congressos e divulgação pelos veículos tradicionalmente utilizados.

CONCLUSÃO FINAL

A realização da VIII Assembléia Geral da Associação Panamericana de Fianças e Garantias, no Brasil, trouxe a oportunidade de se debater um tema que nos parece palpitante em nossa atividade.

É muito difícil que, nesse curto espaço de tempo, possamos esgotar toda a problemática desse tema.

Julgamos que a importância do mesmo irá requerer a realização de outros debates e seminários.

Esperamos que as entidades de seguros, em conjunto com as autoridades do setor, venham a debater e estudar as medidas a serem adotadas, indicando soluções, a fim de se obter o real desenvolvimento desse ramo de seguro, de forma eficiente e eficaz.

Legislação

Decreto-Lei nº 200, de 25.02.1967

Lei nº 5.456, de 20.06.1968

Decreto nº 64.345, de 10.04.1969

Decreto nº 66.717, de 15.06.1970

Decreto nº 66.864, de 10.07.1970

Lei nº 5.721, de 26.10.1971

Decreto nº 73.140, de 09.11.1973

Lei nº 6.946, de 17.09.1981

Instrução Normativa do Ministério da Fazenda nº 03/82, de 09.3.82

PRÊMIOS TOTAIS DE MERCADO X PRÊMIOS TOTAIS DE GARANTIAS

Cr\$ (Milhões) Preços Correntes

ANO	PRÊMIO TOTAL DE MERCADO	PRÊMIO TOTAL DE G.O.C.	% PARTICIPAÇÃO
1978	38.342,0	80,8	0,21
1979	63.454,9	145,5	0,23
1980	120.286,6	283,9	0,24
1981	230.128,9	466,9	0,20
1982	454.529,9	655,0	0,14
*1983	570.368,4	1.079,2	0,19

* Dados até o 3º trimestre de 1983

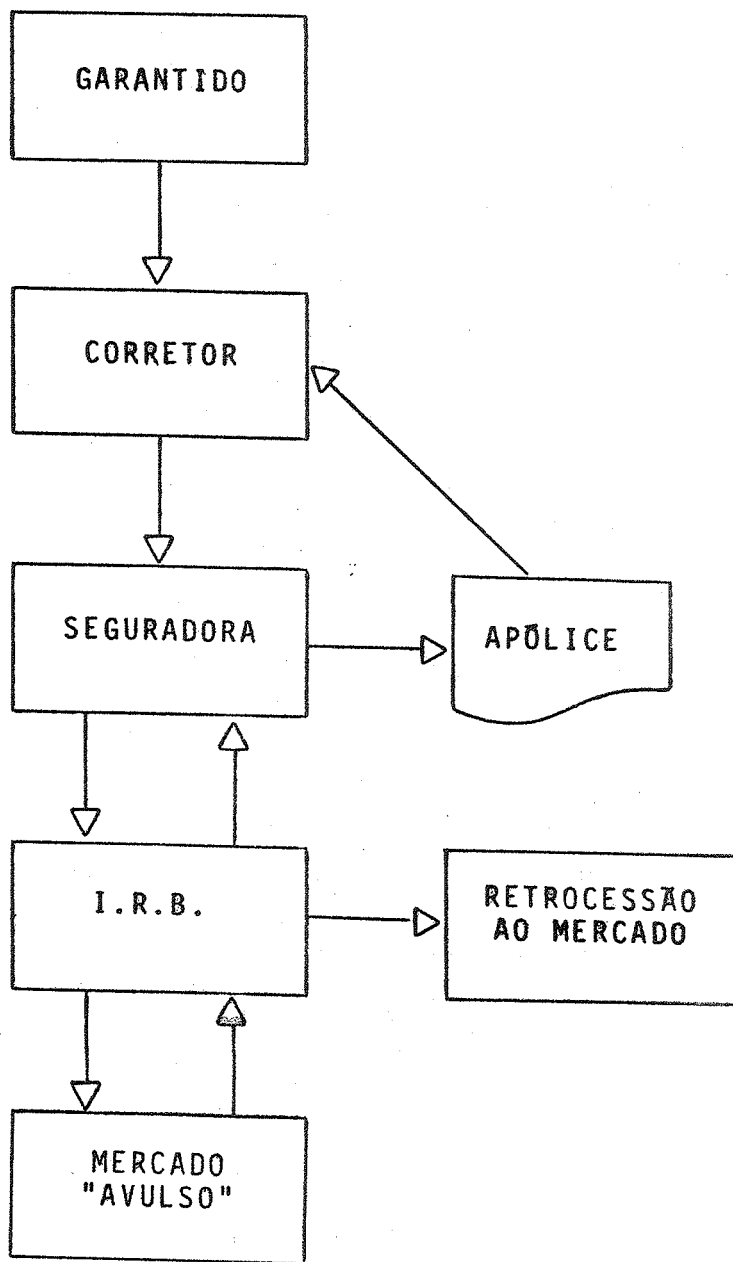
Fonte: Boletim Estatístico do I.R.B.

Maio 1984

PREMIOS DE FIANÇAS					
US\$ (Milhões)					
PAISES	1978	1979	1980	1981	1982
Alemanha	207,6	239,9	255,5	253,3	278,0
Argentina	18,4	43,0	56,0	23,9	22,2
Bélgica	81,7	90,2	92,2	73,7	52,3
Brasil	9,6	11,6	16,7	17,3	18,8
Canadá	90,0	83,1	86,6	105,0	111,0
Colômbia	14,0	23,2	36,6	37,4	35,2
Coreia	21,9	34,0	36,8	33,7	46,1
Espanha	45,3	-	71,9	75,4	70,6
França	-	199,6	206,0	-	185,8
Itália	82,2	213,3	186,6	166,8	177,0
Japão	278,8	226,2	168,3	112,7	93,8
México	-	-	-	96,7	35,2
Portugal	-	4,5	6,1	6,1	7,0
Porto Rico	13,2	-	14,5	14,0	12,6
Rep. Dominicana	-	-	2,2	2,3	2,9
Suécia	18,7	17,6	18,9	17,4	-
Suíça	-	128,5	-	157,5	155,0
U.S.A.	1,070,7	1,052,0	1,400,4	1,515,3	-
Venezuela	33,5	30,1	39,4	49,4	53,1

Fonte: Associação Panamericana de Fianças e Garantias

SISTEMÁTICA ATUAL



PARTICIPAÇÃO DE 10 COMPANHIAS NO RAMO

Cr\$ (Milhões) Preços Correntes

ANO	PREMIOS TOTAIS DO RAMO	PREMIOS ARRECADADOS POR 10 COMPANHIAS	% PARTICIPAÇÃO
1978	80,8	68,6	84,89
1979	145,5	121,5	83,53
1980	283,9	211,1	74,37
1981	466,9	313,8	67,21
1982	655,0	419,4	64,02
* 1983	1.079,2	758,6	70,29

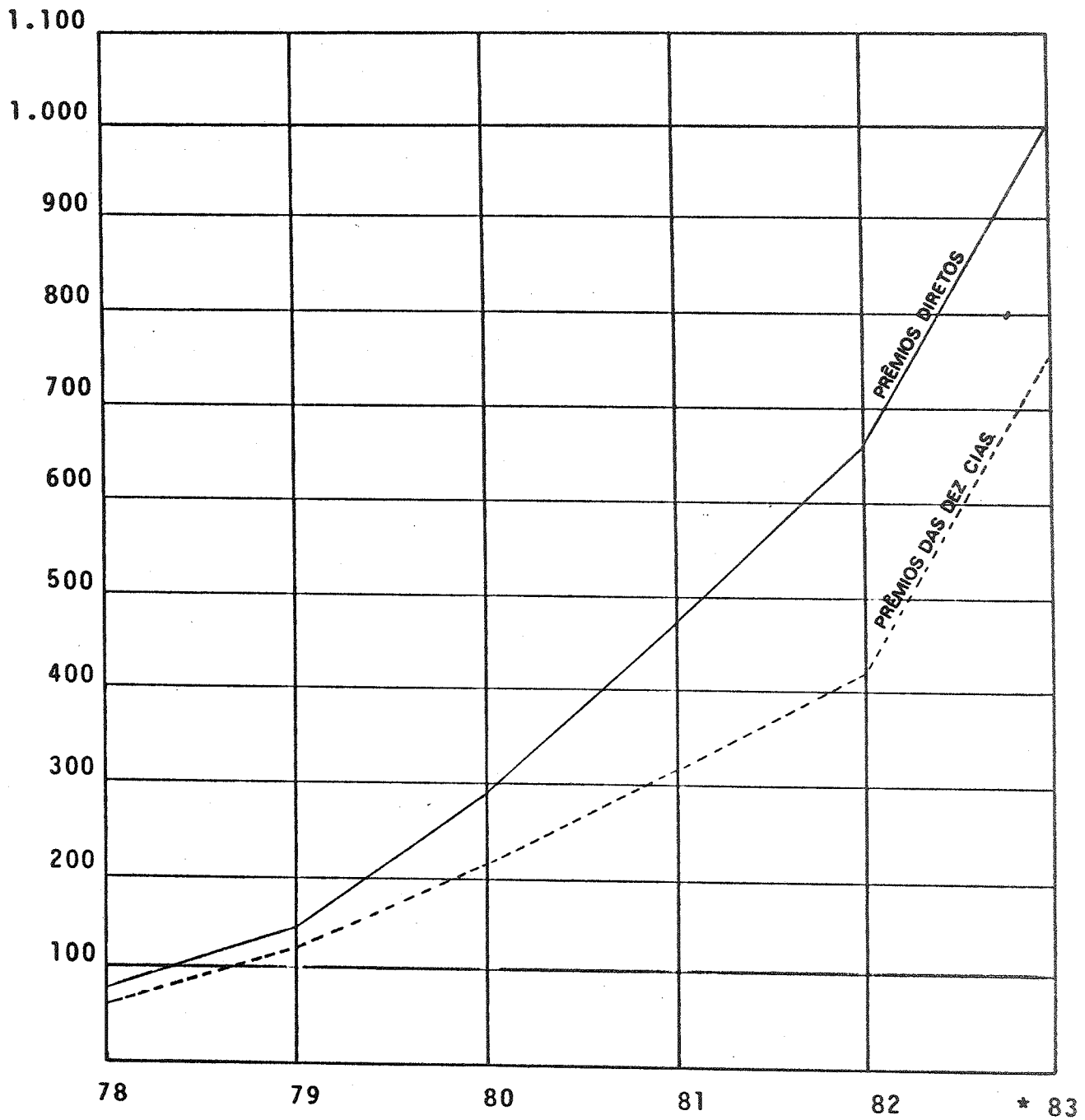
* Dados até o 3º trimestre de 1983.

Fonte: Boletim Estatístico do I.R.B.

Maio 1984

PARTICIPAÇÃO DE 10 COMPANHIAS NO RAMO

Cr\$ (Milhões) Preços Correntes

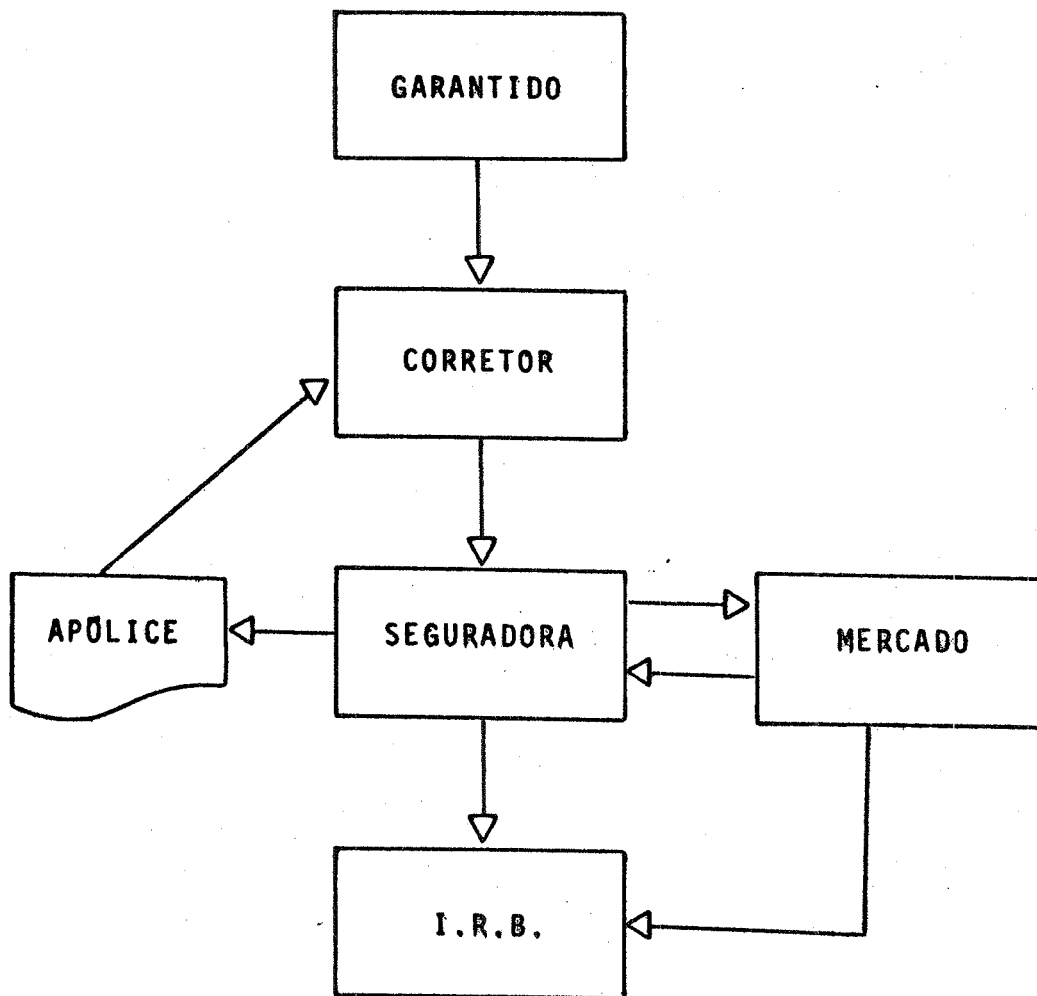


* Dados até o 3º trimestre de 1983

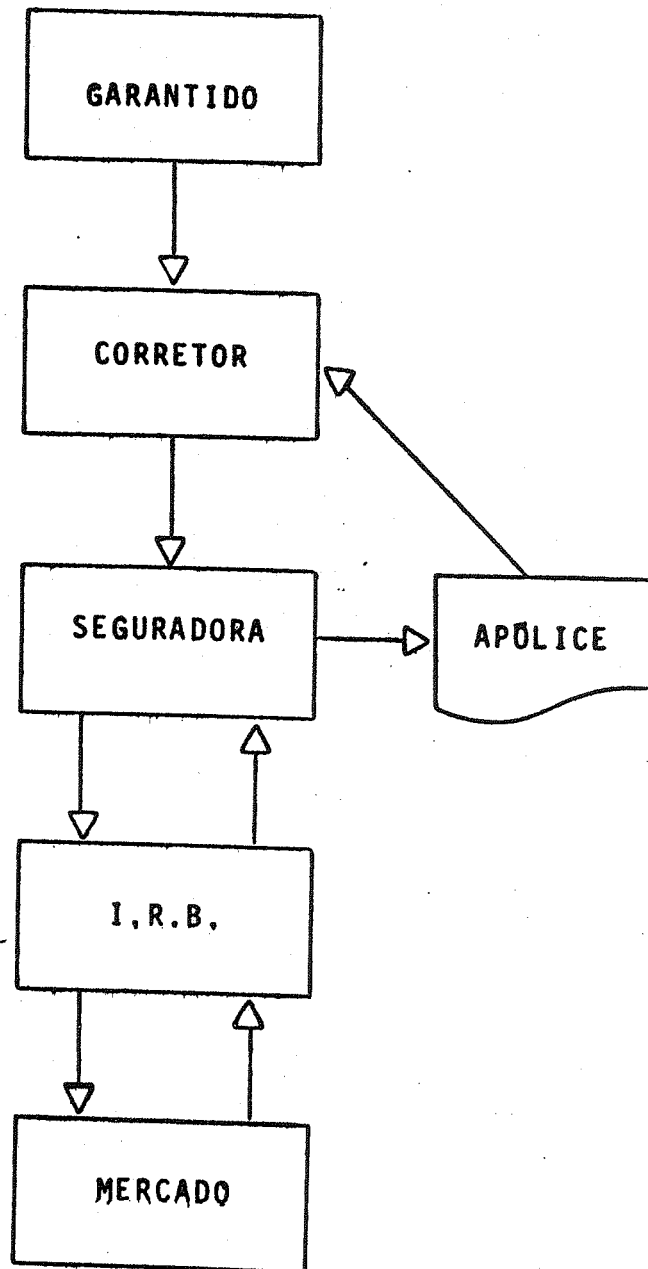
Fonte: Boletim Estatístico do I.R.B.

Maio 1984

RESSEGURO AUTOMÁTICO



RESSEGURO FACULTATIVO



EXPOSITOR: JOÃO GILBERTO POSSIEDE

OS SEGUROS DE GARANTIA NA SUA CONCORRÊNCIA COM AS FIANÇAS BANCÁRIAS

Na 6.^a Assembléia realizada em Toronto, tive oportunidade de apresentar trabalho tecendo comentários a respeito das características, em nosso País, dos seguros de garantia e das garantias bancárias.

Enfatizei em diversos tópicos daquele trabalho, características pelas quais concluímos das desvantagens que nossas apólices têm em relação às fianças bancárias, na sua natural concorrência.

Na sua conceituação e aceitação já nos deparamos com o fato do Brasil não dispor ainda de uma legislação específica que regulamente as operações de garantias. O nosso Código Civil e Comercial, estabelecem regras que normatizam as fianças e os avais em contratos de operações mercantis, exclusivamente voltados à área bancária, pois a recente implantação do sistema de garantias através de apólices de seguros, conta com normas e disposições tarifárias estabelecidas pelos órgãos responsáveis por esta área em nosso País, ou seja, o Instituto de Resseguros do Brasil e a Superintendência de Seguros Privados.

Em razão disso, a utilização das fianças é um instrumento não só muito mais antigo que os seguros de garantias, como também de amplo domínio dos empresários e dirigentes ou responsáveis pelos que contratam.

Os Departamentos Jurídicos das instituições governamentais ou das empresas do governo, os maiores contratantes, somente passam a aceitar as apólices de seguros, após amplo debate esclarecedor, e, obviamente, após o fornecimento de material alusivo, daí, no nosso entender, da sua lenta e paulatina aceitação. Neste particular observamos que palestras, programas de trabalho e elaboração de material ilustrativo levado a efeito por várias Seguradoras, colaboraram em muito para a sua divulgação e aceitação, mas cremos, ainda insuficientes. Esperamos que a realização deste evento e sua eventual repercussão, possa divulgar ainda mais este tipo de seguro.

Mas vencida esta etapa de conceituação e aceitação, verificamos que nesta concorrência ou na comparação das vantagens ou desvantagens de um instrumento ou outro, é na rápida emissão e com taxas mais acessíveis, que as fianças têm a seu favor um ~~tenho~~ ^{significativamente} importante.

As instituições bancárias, em primeiro lugar, conceituam a fiança como uma garantia financeira, tanto assim que seu campo de atuação bastante amplo não está voltado para garantir os contratos de EXECUÇÃO ou fornecimento, mas sim para garantir as ofertas, os adiantamentos e as retenções de pagamentos.

Sendo assim, analisam o cliente pela sua capacidade financeira e não pela sua capacidade de construir ou fabricar. Fixam eles mesmos os respectivos limites para cada cliente, determinam a taxa e forma de pagamento, emitindo as cartas de fianças no texto solicitado pelo contratante, não existindo, como consequência, nenhum clausulado como ocorre nas nossas apólices. Fácil é compreender a rapidez com que o cliente é atendido.

Quanto às taxas, difícil seria dizer algo que se aproximasse da realidade. Na verdade, dependendo do porte do cliente, dos negócios e do relacionamento que ele mantém com o Banco e ainda das características e prazo de garantia, as taxas, podemos dizer, variam muito. Para as empresas de grande porte elas são inferiores às nossas.

E para complementar as comparações, a contra garantia é estabelecida através de um contrato padrão e o aceite de uma nota promissória, ambos firmados exclusivamente pela pessoa jurídica garantida.

Há de se reconhecer, que a sistemática operacional bancária por suas próprias características e naturalmente pela experiência acumulada, leva vantagem sobre nossa área, porém, temos nossos trunfos, quais sejam:

- uma análise mais profunda na empresa a ser garantida, sua capacidade de construir ou fabricar, elementos que consideramos importantes nesta análise, pois por si só já se constituem numa pré-qualificação;
- não se despreza a análise financeira, quando são estudados os balanços dos três últimos exercícios;
- o acompanhamento do cronograma físico-financeiro; e
- a maior capacidade de limites, face ao sistema seguro-cosseguro-resseguro.

Assim, objetivando tornarmos o nosso sistema de seguros com maior poder para melhor concorrer com as fianças bancárias, somos de parecer que:

- necessitamos ainda de uma maior divulgação do nosso produto;
- de aumentar o quadro das garantias, incluindo novas modalidades;
- Aperfeiçoarmos nosso processo de emissão, tornando-o mais ágil;

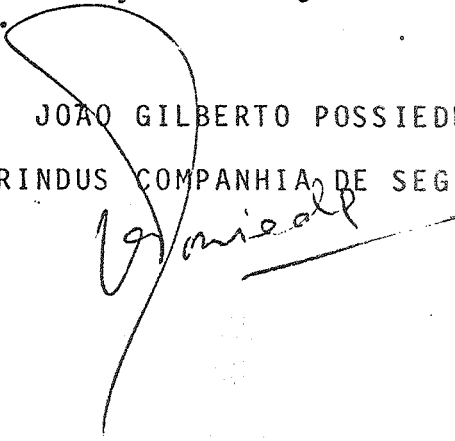
- rever o sistema de classificação das empresas usuárias, objetivando aplicar taxas mais competitivas, observando-se a capacidade industrial e financeira dos mesmos, como também as características das garantias a serem utilizadas;

e, por fim, que aperfeiçoemos, através dos órgãos técnicos da nossa Associação o sistema de Fronting, não só para poder competir no fornecimento de garantias no exterior, mas também para que com este instrumento sejamos fortalecidos, para vencermos esta concorrência interna.

Creio que a realização deste evento em nosso País, prestigiado por importantes autoridades, se inteligentemente aproveitado e explorado, resultará na capitalização de significativos pontos para o desenvolvimento deste produto.

JOAO GILBERTO POSSIEDE

BAMERINDUS COMPANHIA DE SEGUROS





SESSÃO PLENÁRIA - 09-05-84 - 9 HORAS

INFORME DEL SECRETARIO PERMANENTE DE LA
ASOCIACION PANAMERICANA DE FIANZAS
A LA VIII ASAMBLEA GENERAL

Sr. Presidente,
Sres. Miembros del Comité de Organización
de la VIII Asamblea General:

Es luego de un largo andar que la Asociación Panamericana de Fianzas viene a celebrar su VIII Asamblea General en el colosal Brasil, y más aún, en una de las ciudades más bonitas y renombradas del mundo.

Con gran complacencia venimos de muy diferentes países agradeciendo la oportunidad que nos brindan nuestros amigos brasileños, de visitarlos en su propia casa para apreciar su bien ganada fama de espléndidos anfitriones. La reunión en este hermoso lugar tiene además la particularidad de combinar eficazmente, el deber de cumplir con nuestro trabajo y los objetivos que nos congregan, con el placer de disfrutar de esta belleza natural, del contagioso ritmo del samba y según se nos ha prometido, de las danzas de las conocidas mulatas que han hecho a Río de Janeiro famoso por su Carnaval.

Soy testigo del esfuerzo realizado por todo el Comité de Organización de esta Asamblea, presidido eficazmente por Don Delio Ben Sussan Días y por lo tanto asumo la representación de todos los visitantes, para agradecerles profundamente su cordial recibimiento y la labor por Uds. desarrollada.

Señores Delegados y Observadores:

Una vez más debemos primeramente dar la bienvenida a los nuevos miembros de la Asociación. Desde la VII Asamblea de Panamá se han incorporado a nuestro rol de asociados las siguientes compañías:

Miembros Activos:

Por el Brasil:

América Latina Companhia de Seguros
Argos Companhia de Seguros

1..



Auxiliar Seguradora S.A.
Bradesco Seguros S.A.
Companhia de Seguros Cruzeiro do Sul (*)
Finasa Seguradora S.A.
Nacional Companhia de Seguros
SDB Companhia de Seguros Gerais (*)

En representación del Perú:

La Vitalicia Compañía de Seguros S.A. (*)

Por la República Dominicana:

Latinoamericana de Seguros, S.A.

y por los Estados Unidos de Norteamérica:

United States Fidelity and Guaranty Company (*)

(*) Solicitudes en trámite de admisión.-

Se ha también enviado a pedido de algunos miembros activos, documentación de admisión a diversas compañías de las que posiblemente surgirán nuevas adhesiones que sin duda nos enriquecerán a todos.

En cuanto a lo acontecido en estos dos últimos años, existen algunos aspectos que merecen una consideración especial.

El tema de mayor trascendencia fue el Segundo Seminario Regional de Fianzas, que se realizó en la ciudad de Buenos Aires en el mes de Septiembre pasado, y que tuvo por objeto tratar el muy actual tema de los "Riesgos Políticos".

El seminario fue organizado por las compañías argentinas miembros de la Asociación, y co-presidido por los Dres. de Vedia y Krieger, presidente y gerente general respectivamente, de las compañías Aseguradores de Cauciones S.A. Compañía de Seguros y Aseguradora de Créditos y Garantías S.A.

La reunión alcanzó singular brillo, no sólo por la elevada concurrencia - más de 100 personas - sino por la elevadísima calidad de los conferenciantes. Para dar una más clara idea de la importancia de esta reunión, me permito recordar el temario abordado y el nombre de los distintos conferenciantes que presentaron, desde diversos enfoques, el tema de los Riesgos Políticos.

/..



/..

A manera de estructura básica para el lanzamiento del tema el Dr. Mario Brodersohn, economista de renombre y actualmente Presidente del Banco de Desarrollo de la Argentina, se refirió al tema "La situación financiera internacional".

Luego de esta introducción general al tema, se tuvo la oportunidad de escuchar la opinión al respecto, de un contratista de actuación internacional, eficazmente expuesto por el Ing. Carlos Franck, asistente ejecutivo de la Presidencia de la Organización Techint.

A continuación tuvimos el enfoque de un afianzador sobre el tema, comentado con sólido conocimiento técnico, por el Dr. Carlos Krieger, a quien Uds. bien conocen.

Luego el Sr. Jean Bastin, Vicepresidente de Les Assurances du Credit de Bélgica, se explayó en forma detallada sobre las características y efectos que tienen los riesgos políticos, tanto en los seguros de crédito como en los seguros de caución.

El punto de vista del reasegurador no debía estar ausente en este contexto, y es por ello que el Sr. John Fitzgerald expuso a los presentes, cuales son los principales problemas y las posibles soluciones, que para esta clase de riesgos, está en condiciones de brindar el Mercado Reasegurador Mundial.

El Dr. Bernardo Botero de Seguros Colmena de Colombia, abordó el aspecto de la política general a aplicar y los criterios de suscripción a adoptarse para estas situaciones.

Finalmente, un hombre de la experiencia del Dr. Arturo Brillembourg, puso marco al temario, refiriéndose a las protecciones que deben instrumentarse en el interés común, tanto sea del contratista como del afianzador y a la posibilidad de la aplicación de la teoría jurídica de la imprevisión frente conflictos contractuales que puedan plantearse en las obras.

Al finalizar el seminario se prepararon las conclusiones a las que se había arribado, y las que me permitiré leer a continuación:

Dicen así:

"El Seminario ha comprobado el agravamiento de la crisis económica y la influencia nociva creciente del riesgo político sobre el riesgo soportado por el afianzador.

/..



/..

"En consecuencia, para contrarrestar este peligro, se recomienda:

- "
- "1. Que las Compañías Miembros procuren evitar la emisión de fianzas de primer requerimiento, o sea aquellas "on demand".
" Esta recomendación está basada en la alta peligrosidad para el contratista y la afianzadora, su alto costo, la posibilidad de abusos por parte del acreedor en la fianza y la disminución posible del mercado de reaseguros para fianzas de este tipo.
"
" Se recomienda tomar contacto con las asociaciones de contratistas para aunar esfuerzos en esta intención.
"
" En todo caso, cada compañía determinará libremente la emisión o no, de este tipo de fianzas, cuando se sienta protegida por la legislación que regula el contrato de obra.
 - "2. Se recomienda la realización de estudios tendientes al establecimiento de coberturas para los riesgos políticos que hoy enfrentan los contratistas.
 - "3. Se recomienda que la Asociación proponga la redacción de un contrato tipo, para los contratos de obra, que incluya cláusulas especiales, que impongan un compromiso arbitral y resuelvan los problemas, de la aplicación de la exención de responsabilidad nacida de fuerza mayor, error en la identidad del objeto del contrato y de la teoría de la imprevisión.
 - "4. Que se eleven estas recomendaciones al Comité Ejecutivo de la Asociación para que la implementación de ellas se realice a través de los comités competentes, y se presente a la Asamblea General.

A modo de corolario cabe decir que el tema tratado por este seminario es de vital interés para nuestra actividad, ya que encierra una magnitud importante de facetas; que pueden acarrear situaciones por demás complejas y por lo tanto, exceder las políticas de suscripción fijadas por la dirección de las empresas afianzadoras, gravando sus reservas más allá de lo previsible. Propongo por lo tanto, que este tema sea transformado en uno de aquellos de permanente investigación y divulgación, y que en nuestras reuniones, ya sea las asambleas generales como los seminarios regionales, y por qué no también, por medio de publicaciones, se siga nutriendo a nuestros asociados de documentación y experiencia, modo de aplicaciones prácticas, y de ilustración general, que sirvan al enfoque filosófico de las políticas de manejo empresarial, en la industria afianzadora.

/..



/..

El éxito logrado debe alentarnos a realizar otros seminarios regionales que aborden nuevos temas, que no necesariamente deban ser estrictamente técnicos sino también por qué no, informativos de otros aspectos que tanto hagan a la política y desarrollo regional e internacional, a la crisis financiera que actualmente vive el mundo occidental, a los avances de las técnicas constructivas o de montaje, a los logros obtenidos en el desarrollo de nuevas fuentes energéticas, y en la forma que su implementación y modo de obtención requieren, etc., etc., en definitiva, a todo el quehacer socio-económico del mundo moderno, que como cultura general, contribuya a ensanchar el horizonte y la visión, de los funcionarios y directivos de nuestras empresas asociadas.

La Asociación puede dar el marco adecuado a esto, y su gravitación institucional y representatividad mundial, le dan la capacidad de convocatoria necesaria, para que el éxito de tales reuniones, esté prácticamente asegurado. Aún más, la Asociación cuenta con los medios financieros necesarios para contribuir a solventar parte del costo que tales seminarios implican, como son los gastos de traslado y de alojamiento de los oradores invitados y por qué no también, los honorarios de aquellos oradores contratados para el desarrollo de determinados y complejos temas técnicos. Todo esto no quiere decir que no deba requerirse una contribución de los asistentes a tales seminarios, por la vía de un derecho de inscripción, que no sólo sirva como demostración de su interés en los temas que se aborden, sino también, que sirva para financiar los gastos organizativos tales como: salones de reuniones, sistema de traducción simultánea, reuniones sociales, etc.

Me cabe destacar también, otro hecho importante ocurrido en la misma época del año pasado, que fue la conferencia del 15 de Septiembre, que se realizó aquí en esta ciudad, pronunciada por el Lic. Jorge Orozco Laine y por el Dr. Hernando Galindo Cubides, que fue sin duda, un claro ejemplo de la capacidad de multiplicar nuestra acción de difusión y de formación técnica. La concurrencia lograda, aunque no tengo cifras oficiales de los asistentes, seguramente superó las ciento cincuenta personas. El evento, se desarrolló en un salón de conferencias cedido gentilmente para la ocasión, por el Instituto de Resseguros do Brasil, y los asistentes, fueron todos funcionarios de los más variados niveles, de una gran cantidad de compañías que operan actualmente, entre otros ramos, el de Fianzas de Obligaciones Contractuales dentro del mercado brasileño. No me cabe la menor duda, que todos nos enriquecimos en esa oportunidad, y que los

/..



/..

asistentes partieron de regreso a sus hogares ese día, con un mayor bagaje de conocimientos recibidos, gracias a la experiencia y solvencia profesional de los dos oradores mencionados. De otro modo cabe preguntarse, ¿cuánto hubieran tardado estas personas en adquirir tales conocimientos por la vía empírica?. Sin dudas bastante más que las dos horas y media que duró la conferencia.

Pasando ahora a otros temas, quiero informar a la asamblea que en materia de publicaciones he continuado avanzando, en la lucha a brazo partido con las compañías imprenteras. Estoy en condiciones de informarles que, desde la asamblea pasada hasta hoy, se han publicado y distribuido, la Memoria de la VII Asamblea General, el libro del Premio Bienal 1980-1981 y el folleto de Fianzas de Cumplimiento o Cartas de Crédito Bancarias, que se editó en cuatro idiomas: Español, Inglés, Portugués y Francés y del cual se distribuyeron más de tres mil quinientos ejemplares. También se publicaron ocho números del Boletín Informativo, a razón de cuatro por año, y se puso al día el Catálogo de Miembros de la Asociación, actualizándose, la mayor parte de la información que el mismo contenía. Se ha continuado con la política implementada de hace ya más de tres años, que consiste en distribuir a cada miembro en forma gratuita, un número básico de ejemplares que en cada ocasión se establece.

Están en este momento listos para entrar en imprenta, un libro conteniendo las conferencias pronunciadas en el mes de Septiembre del año pasado, aquí en la ciudad de Río de Janeiro, a las que ya me he referido y también otro libro conteniendo las conferencias pronunciadas, durante el Segundo Seminario Regional de Buenos Aires, del cual les he dado una detallada reseña.

Se encuentran en la fase de elaboración en la Secretaría, dos publicaciones más a la cual se le agregará ahora también, la memoria de esta VIII Asamblea General. Son dos trabajos que en principio me parece no adoptarán la forma de libros, sino la de catálogos, o sea, de carpetas de hojas movibles del mismo estilo, tamaño y dimensión, que la carpeta que contiene el Catálogo de Miembros de la Asociación. La primera de estas publicaciones, se tratará de un Compendio de Normas Legales Relativas a Fianzas, vigentes en los países del hemisferio representados aquí en el seno de la Asociación. Esta presentación, estará ordenada por país, y contendrá en idioma español e inglés, las transcripciones de las principales normas generales o artículos, relativas al específico tema de Fianzas, que se encuentran incorporadas en los Códigos Civiles y de Comercio donde los haya, o bien en las Leyes

/..



/..

Federales Generales donde tales códigos no existen. Además también contendrá aquellas normas específicas, también al tema de fianzas, que se transcriben en las partes dispositivas, de las legislaciones especiales, como son las leyes generales de Obras Públicas, las leyes de Contrataciones del Estado, etc. Es este un arduo trabajo en el que voy avanzando y del que ya se ha cumplido un tercio del esfuerzo.

La otra obra que se encuentra en preparación, se trata de la edición de un Catálogo de Pólizas y Documentos Complementarios de Suscripción de Fianzas, de uso habitual en cada uno de los países de este hemisferio, también representados entre nosotros. Esta obra no será traducida a dos idiomas como se ha hecho con el resto de las publicaciones de la Asociación, por razones obvias, sino que contendrá facsímiles de los elementos recibidos de cada uno de estos países. Este catálogo, estimo será junto con el anterior, un eficaz medio de transferencia tecnológica que brindará la Asociación a sus miembros, y seguramente será muy provechoso para todos ustedes, ya que permitirá comparar el desarrollo de la fianza entre los distintos países, como así también los instrumentos utilizados en cada uno de ellos, en función de sus legislaciones vigentes.

Hay también proyectos para editar y distribuir algunos folletos relativos a nuestros típicos temas, pero que por ahora no han pasado esta etapa, o sea, la de proyectos.

Desde la Asamblea anterior se han efectuado tres encuestas, además de la ya habitual encuesta anual de primas que se publica periódicamente en nuestro Boletín Informativo.

Estas fueron: la de organización de las asambleas generales de la Asociación y de temas a desarrollar en futuras asambleas como seminarios, paneles o conferencias. Otra fue, la de la actualización del Sistema de Intercambio de Información Comercial sobre Contratistas, que eventual o permanentemente contratan obras en países diferentes al de su radicación legal. Este sistema tiene la finalidad, de facilitar la suscripción de fianzas, a aquellas compañías locales, que reciben la solicitud de un contratista extranjero, al tener la posibilidad de obtener un informe y un análisis detallado, hecho por colegas con similar nivel de preparación, que conocen al contratista en todos sus antecedentes y detalles, puesto que operan en la misma plaza donde el mismo tiene su radicación principal.

/..



/..

Finalmente, la encuesta sobre Acuerdos de Fronting, cuyas conclusiones fueron recientemente publicadas en nuestro décimosexto número del Boletín Informativo, que con ese número especial cumplió ya, sus primeros cuatro años de vida. Respecto del Boletín estoy en condiciones de anunciarles que el próximo número, que está actualmente en elaboración, y que será recibido por ustedes en muy corto plazo, contendrá los resultados de la encuesta de primas del año 1982.

Hemos seguido avanzando en las discusiones para establecer un sistema de becas a otorgarse para el perfeccionamiento de futuros ejecutivos de fianzas. El tema no es fácil, sobre todo debido a la variedad de posibilidades que existen en cuanto al programa de actividades que dicha beca debería contemplar, y también a la dificultad de encontrar un método adecuado a utilizar, para la selección de los becarios. No hemos abandonado esta idea, sino que no resulta sencillo de llevar a la práctica, sobre todo cuando nuestra pretensión es evitar que un programa de esta naturaleza, no alcance luego de puesto en práctica, los objetivos que se propusieron en el inicio.

Otro de los proyectos que se encuentran en consideración, es la idea de llevar a cabo un seminario en la ciudad de Washington, distrito federal de Estados Unidos, no ya para miembros de la Asociación, sino para funcionarios de las instituciones internacionales de financiamiento y desarrollo, como lo son el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y otras instituciones similares, ya sean públicas o privadas. El objeto de este seminario, sería el mostrar las bondades y ventajas de las pólizas de fianzas, emitidas por compañías afianzadoras o de seguros. También tendría por finalidad, propender a la adecuación de los elementos contractuales actualmente exigidos por tales instituciones, en todas aquellas obras que cuentan con su financiamiento. Uno de los típicos problemas que siempre se han presentado en este tipo de situaciones, es que las pólizas autorizadas en los países donde tales garantías deben emitirse, no se adecúan estrictamente a las normativas típicas, que estas instituciones de desarrollo, exigen cuando otorgan sus créditos.

La Asociación no ha querido permanecer ajena a la crisis financiera que viven determinados países del hemisferio. Fue así que en materia de costos a sus asociados, en el año pasado se redujeron las cuotas de miembros, creando una nueva categoría mínima, de un valor inferior en un 40% a la mínima anterior existente. Se permitió el mismo efecto de reducción, en las

/..



/..

categorias superiores ya que, al estar la cuota basada en una escala variable de primas suscriptas, expresada en dólares americanos que no se actualizó, al producirse las conocidas devaluaciones en diversos países, se rebajaron automáticamente los aranceles que las compañías de tales países debían abonar anualmente, para mantener su carácter de miembros. Paralelamente la Asociación ha reducido con éxito sus costos de explotación, de modo que finalmente, su patrimonio no se ha visto afectado por las reducciones de ingresos señaladas. Sabemos que subsisten problemas en este aspecto, y estamos buscando los medios adecuados para contribuir a resolverlos, en la medida de nuestras posibilidades, y sin apelar a disminuir los servicios que actualmente se prestan.

Esta crisis financiera ha generado problemas mucho mayores y más complejos, que repercuten negativamente en nuestra actividad. Estos son tal vez hoy, la principal razón para mantener abiertos los canales de información y vinculación, que brinda la Asociación a sus miembros, puesto que, de situaciones como éstas, es mucho lo que aprenden unos de otros, y son estas reuniones, el vehículo ideal para transmitirnos estas nuevas y duras experiencias.

En un mundo tan interrelacionado como el actual, las crisis de unos afectan a todos, y tales situaciones críticas despiertan y azuzan el ingenio, de quienes las sufren y buscan superarlas. Por ello, sus experiencias son útiles para otros, que puedan encontrarse en estadios críticos similares. Ningún país, por más solvencia económica que tenga, puede considerarse ajeno a esta crisis internacional, fundada en el problema de los Términos del Intercambio. Estos, los Términos del Intercambio, de alguna manera, deberán ajustarse con un nuevo criterio de equidad, para que la situación actual pueda, en beneficio de todos, superarse para que finalmente se logre un nuevo equilibrio que reemplace al perdido y se obtenga nuevamente la tan deseada paz y estabilidad económica, política y social de la cual el mundo moderno se ha apartado. El aislacionismo no lleva a ninguna salida, ni soluciona en el fondo nada, sólo esconde la realidad. Por el contrario, es justamente en estas situaciones, cuando organizaciones como la nuestra, encuentran quizás en los momentos actuales su mayor justificación, puesto que son, por su esencia y presencia internacional, las que pueden actuar como puentes, para contribuir al mejor entendimiento de las personas y sus empresas, y en definitiva para contribuir también, al bienestar y progreso de los países.

Sr. Carlos Dupont



CONDIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DE UM MERCADO AFIANÇADOR EFICIENTE

Analizaram-se, neste seminário, as condições e bases que devem ser estabelecidas como necessárias para o desenvolvimento eficiente da atividade afiançadora, chegando-se a definir as seguintes recomendações:

- 1 - As empresas membros e os mercados representados na Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias devem dirigir seus esforços no sentido de desenvolver a atividade afiançadora mediante formas de especialização técnica e comercial, e se, as características e antecedentes de mercado permitirem, através de empresa afiançadora com finalidade exclusiva.
- 2 - As empresas membros devem contribuir para o desenvolvimento sadio de seus respectivos mercados, através de concorrência baseada nos serviços que prestam e que não excluam a colaboração eventual ou permanente com outras empresas afiançadoras que operem de acordo com a forma especializada indicada.
- 3 - É fundamental para o desenvolvimento sadio da atividade, o esforço que as empresas empreenderem para a manutenção de tarifas de mercado adequadas.
- 4 - A participação das resseguradoras deve dar-se em mercado ressegurador livre ou monopolista, com especial consideração ao grau de especialização da empresa afiançadora, através da outorga de capacidade de resseguro automático que, aplicado mediante avaliação responsável, livre e prudente do afiançador, permita atender às necessidades normais do mercado, de modo eficaz, em tempo e condições dos requisitos, que, por sua dimensão e natureza, devem merecer um tratamento facultativo.
- 5 - As empresas membros da Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias devem empreender os esforços necessários para impedir o estabelecimento ou a continuidade, em seus respectivos mercados, de fórmulas de garantia que estabeleçam para o afiançador a obrigação de pagamento a simples requerimento do beneficiário da fiança emitida. Tais fórmulas darão lugar a um possível tratamento arbitrário, contrário aos eventuais direitos dos tomadores das fianças.
- 6 - Para o estabelecimento destas recomendações, a Associação Pan-Americana de Fianças e Garantias deve dar aos mercados representados toda a assistência possível.

A economia brasileira, sob o impacto da crise interna cional, com esta foi obrigada a estabelecer um modus-vivendi, naturalmente difícil, mas necessário.

É certo que isso tem implicado sacrifícios inevitáveis, mas afinal de contas aceitáveis em função do objetivo último, que é a subsequente recuperação das taxas históricas de crescimento da atividade produtiva nacional. Os primeiros sinais de que a economia nacional efetivamente caminha para esse rumo, estão surgindo agora, com a reversão do processo inflacionário, que se tornou descendente; com o ritmo da produção industrial, que voltou a crescer; com o comportamento do mercado financeiro, registrando queda nas taxas de juros; ^(internas) com o desempenho da Balança Comercial, acusando superávit acima da meta fixada.

Nesse período adverso de que a economia nacional começa agora a sair, o setor do seguro foi certamente contido em seu processo de expansão, interrompendo fase áurea de elevados índices de crescimento, propiciados em boa parte pela própria evolução econômica do País. Em tal fase, o mercado segurador adquirira no entanto elevado grau de amadurecimento, robustecendo-se inclusive na sua estrutura patrimonial, consolidando lastro que lhe tem permitido superar os percalços da atual transição econômica. A esse respeito, convém assinalar que é bem expressiva, sem dúvida, a relação entre os recursos das empresas seguradoras e os prêmios arrecadados. Estes, no ano passado, foram da ordem de um trilhão de cruzeiros, enquanto os recursos das empresas (patrimônio líquido mais provisões técnicas) totalizaram um trilhão e meio de cruzeiros.

O seguro de garantia de obrigações contratuais, tema desta assembléia de uma Associação de seguradores do ramo, também foi contido na rápida evolução que vinha experimentando entre nós. Mas já atingiu boa posição relativa no mercado, que vem sendo mantida.

Estou certo de que o primeiro grande incentivo a essa modalidade, de prática recente no País, originou-se do setor público, um grande investidor consciente do imperativo de garantir a execução dos contratos gerados e exigidos por seus investimentos. A Lei de Reforma Administrativa, em 1967, incluiu o que então chamou de seguro-garantia, entre os instrumentos idôneos, em condições de responder pelos contratos aprovados em concorrências e licitações da administração federal e das empresas por ela controladas. A partir daí tomou novo alento a procura de seguros da espécie, até que em 1974 a evolução das operações levou a modalidade a atingir a categoria de ramo autônomo, descartada do ramo a que estava experimentalmente agregada.

Hoje, essa modalidade tem novo e importante papel a cumprir, em todos os mercados de seguros. A saída para a crise financeira internacional tem, sem dúvida, elevada dependência da taxa de crescimento do comércio internacional. E na estrutura deste, o seguro é componente indispensável e valioso. Na segunda metade dos anos 40, exauridas as margens de concorrência no preço das mercadorias, a competição internacional deslocou-se para o terreno financeiro das condições de pagamento. E por ser fator de crescimento das vendas a prazo, cujos riscos careciam de adequado esquema de absorção, o seguro em toda parte foi convocado para o apoio das exportações, provendo garantias aos financiamentos que tanto ampliaram os horizontes do comércio exterior.

Hoje, quando é urgente e categórica a necessidade de conduzir a novo surto de expansão o comércio internacional, neste

há decerto largo espaço para as exportações de serviços, em que os países em desenvolvimento por sinal também se tornaram competidores. Para o incremento de exportações dessa natureza, no entanto, é sabidamente indispensável que haja, em toda parte, maciço suporte do seguro de garantia de obrigações contratuais. Todavia, tal seguro alcançará presença tanto mais expressiva nas relações de comércio internacional, na medida em que se amplie e consolide uma estreita e dinâmica cooperação mútua entre os mercados seguradores. Na medida, em suma, que se torne habitual e de uso corrente a operação de "fronting", associando dois mercados: o do importador do serviço, beneficiário da garantia e mais confiante no seguro da sua praça; o do exportador do serviço, fonte do risco, ^{MAIS BEM} ~~melhor~~ avaliado e mais confiável pelo segurador de sua praça. Portanto, intensificar a prática do "fronting", alargando de forma contínua a órbita de sua ampliação, é certamente importante tarefa atual dos mercados de seguros, relevante contribuição para que se abram novas perspectivas às exportações de serviços.

Esse também é um dos propósitos úteis, superiores e oportunos desta Assembléia, a cujos participantes cumprimento e felicito, pela contribuição que trouxeram ao constante aperfeiçoamento do seguro de garantia de obrigações contratuais.



SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO

DIRETORIA	Octávio Cezar do Nascimento	—	Presidente
	Rubens dos Santos Dias	—	Vice-Presidente
	Waldemar Lopes Martinez	—	1.º Secretário
	Alberico Ravedutti Bulcão	—	2.º Secretário
	Humberto Felice Junior	—	1.º Tesoureiro
	Gilberto Dupas	—	2.º Tesoureiro
SUPLENTES	Joaquim Antonio Borges Aranha		
	Luis José Carneiro de Mendonça		
	Luis Antonio Nabuco de Almeida Braga		
	Marcos Ribeiro do Valle		
	Dálvares Barros de Mattos		
	Evandro Carneiro Pereira		
CONSELHO FISCAL	Mamoru Yamamura		
	Giovanni Meneghini		
	Flávio Eugênio Raia Rossi		
SUPLENTES	Francisco Latini		
	Clélio Rogério Loris		
	Orlando Moreira da Silva		
DELEGADOS REPRESENTANTES	Walmiro Ney Cova Martins		
	Octávio Cezar do Nascimento		
SUPLENTES	Sérgio Charles Túbero		
	Waldemar Lopes Martinez		
SECRETÁRIO EXECUTIVO	Roberto Luz		
DEPARTAMENTO TÉCNICO DE SEGUROS	Conselho Técnico de Seguros - Comissões Técnicas: - Acidentes Pessoais e DPVAT - Rural - Assuntos Contábeis e Fiscais - Assuntos Jurídicos - Automóveis e Responsabilidade Civil - Incêndio e Lucros Cessantes - Responsabilidade Civil Geral - Riscos Diversos - Riscos de Engenharia - Roubo, Vidros e Aeronáuticos - Transportes e Cascos - Vida e Previdência Privada.		

AV. SÃO JOÃO, 313 - 7.º ANDAR - FONES 223-7036 - 222-6878 - 223-7041 - 223-4649 - END. TELEGR. "SEGECAP" SÃO PAULO - CGC 60.495.231

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E DE CAPITALIZAÇÃO

DIRETORIA	Victor Arthur Renault	—	Presidente
	Luiz de Campos Salles	—	1.º Vice-Presidente
	Alberto Oswaldo Continentino de Araujo	—	2.º Vice-Presidente
	Hamilcar Pizzatto	—	1.º Secretário
	Ruy Bernardes de Lemos Braga	—	2.º Secretário
	José Maria Souza Teixeira Costa	—	1.º Tesoureiro
	Délio Ben-Sussan Dias	—	2.º Tesoureiro
SUPLENTES	Ivan Gonçalves Passos		
	Mario José Gonzaga Petrelli		
	Nilo Pedreira Filho		
	Octávio Cezar do Nascimento		
	Pedro Pereira de Freitas		
	Roberto Baptista Pereira de Almeida Filho		
	Rodolfo da Rocha Miranda		