

A Diretora Técnica Marta Borelli explica as principais tendências desta modalidade no mercado

O desenvolvimento da infraestrutura no Brasil é essencial para impulsionar o crescimento econômico e a melhoria da qualidade de vida da população. No entanto, grandes projetos, como rodovias, ferrovias, portos e usinas, envolvem desafios financeiros e contratuais que podem comprometer sua execução. Nesse cenário, o seguro garantia se consolida como um aliado estratégico, reduzindo riscos e assegurando a continuidade das obras.

Marta Borelli, diretora técnica de Seguro Garantia da Allianz Trade no Brasil, destaca que o setor já movimenta mais de R\$ 5 bilhões no país e cresce de 15% a 20% ao ano. “No Brasil, cerca de 80% do mercado de garantias está ligado a questões judiciais, o que nos diferencia do cenário global. A estratégia é ampliar nossa atuação nesse segmento e expandir para novas linhas de negócios, crescendo também em market share no mercado”, afirma.

A executiva observa que, no setor público, o seguro garantia é obrigatório em diversos contratos para proteger os recursos públicos e assegurar a entrega de obras e serviços. Já no setor privado, ele evita litígios e prejuízos financeiros, tornando-se um diferencial competitivo para empresas que desejam maior segurança, credibilidade e fluxo de caixa.

Importância do seguro garantia para grandes obras

Em grandes obras, a diretora técnica de Seguro Garantia aponta um dos principais benefícios da utilização da modalidade em grandes projetos de infraestrutura: “Com menos riscos envolvidos, o seguro pode proteger contratantes e empreiteiros contra o descumprimento de obrigações contratuais. No final das contas, mais segurança jurídica significa assegurar, também, que cada parte envolvida cumpra suas obrigações”.

Não somente, o seguro garantia concede mais facilidade no acesso a contratos públicos e privados às empresas que o utilizam, demonstrando mais credibilidade no mercado. Afinal, essa modalidade minimiza o impacto de inadimplência e de interrupções nas obras, ao assegurar a sustentabilidade financeira dos projetos.

Foi exatamente isso que uma grande empresa europeia buscou em 2021, quando foi selecionada para um contrato de cinco anos, de US\$ 600 milhões, no Brasil. Parte de um vasto projeto sendo realizado por uma das maiores multinacionais do País, a parceria requeria o seguro garantia como uma pré-condição para o contrato.

Nesse caso, o seguro foi base para o sucesso contínuo do projeto: como uma seguradora global, a Allianz Trade entendeu a necessidade de uma linha de crédito mais alta, que não estivesse restrita a geografias específicas.

A complexidade do processo de emissão da apólice exigiu considerável expertise técnica – do tipo que a Allianz Trade tem internamente, tanto em nível internacional quanto local. A equipe de subscrição da seguradora também estava à disposição para estruturar e emitir o título em um prazo apertado de apenas quatro semanas, enquanto respondia às negociações do contrato.

No entanto, além da expertise em seguros, havia outra razão financeira pela qual a empresa optou por um seguro garantia: a liquidez liberada. Ao não utilizar uma linha de crédito bancária para a garantia, as linhas de crédito da empresa com o seu banco não foram esticadas, dando à empresa a liberdade de usar capital de giro para buscar mais projetos internacionais – em que o seguro provavelmente desempenhará um papel novamente.

Atualmente, o mercado de garantia tem sido impulsionado especialmente por apoios às demandas judiciais, principalmente no contexto pós-pandemia. “Este cenário deve continuar por pelo menos

mais cinco anos, já que as empresas estão preocupadas em manter seu capital disponível e não o deixar retido durante longos processos judiciais, o que poderia impactar suas operações”, explica Borelli.

Impactos da portaria nº 2044 no mercado de seguro garantia

Em 31 de dezembro do último ano, a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional divulgou um novo marco normativo sobre seguro garantia. A Portaria PGFN/MF nº 2.044, que entrou em vigor em 1º de março de 2025, traz novas diretrizes para o uso da modalidade em dívidas tributárias, substituindo a regulamentação anterior (Portaria nº 164/2014). Segundo Borelli, a mudança afeta diretamente todas as empresas que frequentemente enfrentam demandas tributárias.

“As seguradoras precisaram se antecipar para se adequar às novas regras, e na Allianz Trade não foi diferente: nos antecipamos, estudamos sobre o tema e adequamos nossas soluções e produtos de acordo com as normas vigentes. Essa adaptação faz parte da evolução do mercado e traz mais segurança para todos os envolvidos”, aponta a diretora.

Para saber mais detalhes a respeito do tema, [clique aqui](#) e assista o vídeo com o time de Seguro Garantia da Allianz Trade.

Fonte: Allianz Trade/Race Comunicação, em 07.04.2025.