

Por Cristina Tseimatidis (*)



O Brasil precisa voltar a investir em infraestrutura. Energia, saneamento, mobilidade, logística e outros setores estratégicos dependem de projetos capazes de movimentar a economia, gerar empregos e transformar regiões inteiras.

Mas grandes projetos não dependem apenas de recursos. Dependem de confiança.

Confiança de quem investe, de quem financia, de quem constrói, mas principalmente de quem espera receber o empreendimento entregue e cumprindo a função para a qual foi concebido.

É nesse ponto que o mercado de seguros pode contribuir de forma ainda mais estratégica, não apenas ampliando suas soluções conhecidas, mas talvez passando a integrar conhecimentos para apoiar a estruturação e a aprovação de negócios. No cardápio de soluções, não basta avaliar o Seguro Garantia, riscos de engenharia, Responsabilidade Civil, transportes ou riscos operacionais como produtos independentes. Em empreendimentos complexos, essas exposições estão conectadas e, quando analisadas em conjunto, permitem compreender melhor o risco, antecipar impactos e construir soluções mais consistentes.

Uma falha no cronograma pode afetar o fluxo de desembolsos e os compromissos financeiros do projeto. Uma alteração de escopo pode modificar o custo da obra, o prazo de conclusão e a necessidade de cobertura. Um problema na cadeia de fornecedores pode comprometer a entrega de equipamentos críticos. Um evento de responsabilidade civil pode gerar impactos financeiros, contratuais e reputacionais que ultrapassam a cobertura originalmente considerada.

Quando essas relações são identificadas desde a fase de estruturação, torna-se possível avaliar alternativas, ajustar premissas e desenvolver respostas mais adequadas para cada exposição. A análise conjunta deixa de ser apenas uma forma de compreender o risco e passa a ser uma

ferramenta para viabilizar negócios.

As próprias condições ambientais e climáticas também precisam ser incorporadas à análise desde a fase de estruturação. Alterações no regime de chuvas, períodos prolongados de seca, eventos extremos e mudanças na umidade do solo podem modificar suas características, afetar fundações, terraplenagem, estabilidade de taludes e métodos construtivos.

Ao considerar essas variáveis antecipadamente, os participantes podem avaliar soluções de engenharia, revisar cronogramas, estabelecer reservas, aprimorar contratos e estruturar coberturas mais compatíveis com a realidade do empreendimento. O conhecimento técnico, nesse caso, contribui diretamente para a qualidade da decisão e para a segurança da aprovação do negócio.

No setor de energia, a avaliação precisa ser igualmente abrangente. Um projeto pode ter equipamentos modernos e uma estrutura financeira robusta, mas ainda assim entregar eficiência inferior à esperada se seu dimensionamento energético não considerar adequadamente a demanda, a disponibilidade dos recursos pode impactar o fluxo financeiro do projeto e exigir revisões operacionais ou estratégicas que não estavam previstas inicialmente.

Apesar de todas essas situações, o que quero destacar é que análises de risco não devem ser confundidas com previsões de inviabilidade. Muitas vezes, o conhecimento técnico permite interpretar corretamente as exposições e antecipar soluções capazes de tornar um projeto mais competitivo e seguro.

Não se trata de suavizar um risco ou de aprová-lo por conveniência, mas de evitar que a falta de conhecimento seja confundida com inviabilidade. Um risco pode ser recusado porque é efetivamente inadequado, mas também pode parecer inadequado apenas porque não foi suficientemente compreendido. A análise integrada ajuda a distinguir essas situações e, quando houver fundamentos, a construir soluções que permitam a aprovação do negócio com maior segurança.

Essa capacidade de explicação pode fazer diferença não apenas na análise, mas na conquista de projetos e na atração de capital e de capacidade de seguro e resseguro, especialmente em empreendimentos de grande porte. O mercado internacional não avalia apenas o valor da exposição, mas a qualidade das informações, a consistência das premissas, a experiência dos participantes, a clareza da estrutura contratual e a capacidade de monitoramento do risco.

Isso não significa que um projeto bem documentado será automaticamente aceito ou terá melhores condições. Significa que um risco tecnicamente estruturado, acompanhado e apresentado com transparência pode ser analisado com maior segurança por seguradores e resseguradores. Significa também que a integração entre as áreas pode transformar informação em confiança e confiança em aprovação.

O acompanhamento também é essencial. A subscrição não se encerra mais na emissão da apólice. Em projetos de longa duração, mudanças de escopo, atrasos, alterações de fornecedores, revisões de orçamento, eventos climáticos, mudanças nas condições do solo, desempenho energético inferior ao previsto, eventos regulatórios e modificações no financiamento podem alterar a exposição original. Por isso, a gestão de riscos precisa ser contínua.

Essa abordagem exige integração entre diferentes profissionais. Engenheiros precisam compreender os impactos financeiros e contratuais de suas decisões. Subscritores de Garantias precisam conhecer a realidade da obra e os fatores que podem contribuir para sua execução. Subscritores de Engenharia precisam compreender quem financia o projeto, quais são suas fontes de recursos e como a estrutura financeira pode reagir a um desvio técnico. Financiadores precisam enxergar como os riscos serão acompanhados e mitigados. Corretores e consultores precisam conectar essas informações e traduzi-las em estruturas de transferência de risco adequadas.

Os clientes, por sua vez, precisam de parceiros capazes de olhar o projeto como um todo, e não

apenas de apresentar uma apólice isolada. A conquista de um projeto complexo começa antes da cotação. Começam quando o projeto ainda não foi concebido.

A relação se inicia na confiança que se tem, na capacidade de fazer as perguntas e receber as respostas adequadas, compreender os objetivos dos diferentes participantes e demonstrar como o seguro pode contribuir para a viabilidade, a continuidade e a aprovação do empreendimento. É estar perto.

A inteligência artificial também passa a ocupar um papel importante nessa transformação. Em projetos que produzem grandes volumes de documentos, dados técnicos, informações financeiras e registros de acompanhamento, ferramentas de inteligência artificial podem ajudar a organizar informações. Elas também podem monitorar variáveis que antes eram analisadas de forma fragmentada, como dados climáticos, condições geotécnicas, evolução do cronograma, consumo e disponibilidade de energia. Estamos diante de um caminho sem volta, cujo sucesso dependerá da forma como utilizaremos essas ferramentas para complementar o conhecimento humano.

Em um ano eleitoral, a infraestrutura naturalmente volta ao debate nacional. Mas os projetos que o Brasil precisa não podem depender apenas do calendário político. Eles exigem visão de longo prazo, planejamento, capacidade de financiamento e uma gestão de riscos capaz de acompanhar cada etapa, da estruturação à operação.

O mercado segurador tem uma oportunidade importante nesse processo, deixar de ser visto apenas como fornecedor de apólices e assumir um papel mais estratégico nesta estrada.

Isso não significa substituir financiadores, engenheiros, construtores ou gestores. Significa integrar conhecimentos, melhorar a qualidade da informação e contribuir para que os riscos sejam identificados, alocados, monitorados e transferidos de forma mais eficiente.

Quando contratante, contratado, finanças, contratos, tecnologia, governança e Seguros trabalham em conjunto, a análise se torna mais completa, as soluções ganham consistência e os negócios saem do papel com mais segurança.

Porque não estamos apenas segurando obras.

Estamos construindo a confiança necessária para conectar as diferentes partes envolvidas e ajudar a fazer com que os projetos saiam do papel com mais segurança.

(*) **Cristina Tseimatidis** é diretora de Construção e Garantias da WTW Brasil.

Fonte: Comunicação Vertical, em 14.09.2026