

**FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS  
CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA  
DO BRASIL (CPDOC)**

Proibida a publicação no todo ou em parte; permitida a citação. A citação deve ser fiel à gravação, com indicação de fonte conforme abaixo.

FARIA, Mario Pederneiras de. Mario Pederneiras de Faria (depoimento, 2006). Rio de Janeiro, CPDOC/Fundação Getulio Vargas (FGV), (1h 41min).

Esta entrevista foi realizada na vigência do convênio entre FUNDAÇÃO ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS (FUNENSEG). É obrigatório o crédito às instituições mencionadas.

**Mario Pederneiras de Faria  
(depoimento, 2006)**

Rio de Janeiro

2019

### *Ficha Técnica*

**Tipo de entrevista:** Temática

**Entrevistador(es):** Christiane Jalles de Paula; Fernando Lattman Weltman;

**Levantamento de dados:** Christiane Jalles de Paula; Fernando Lattman-Weltman;

**Pesquisa e elaboração do roteiro:** Christiane Jalles de Paula;

**Técnico de gravação:** Marco Dreer Buarque;

**Local:** Rio de Janeiro - RJ - Brasil;

**Data:** 22/09/2006 a 22/09/2006

**Duração:** 1h 41min

Arquivo digital - áudio: 1; Arquivo digital - vídeo: 2; MiniDV: 2;

Entrevista realizada no contexto do projeto "Funenseg - 35 anos", na vigência com o contrato entre o CPDOC/FGV e a Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg), entre julho de 2006 e fevereiro de 2007. O projeto visa à realização e tratamento de cerca de 40 (quarenta) horas de entrevistas de caráter histórico e documental sobre a história da Fundação Escola Nacional de Seguros (Funenseg). A escolha do entrevistado se justificou por ser considerado um ator fundamental para o resgate da história do seguro no Brasil.

**Temas:** Companhias de seguro; Exército; Instituto de Resseguros do Brasil; Seguros;

## *Sumário*

Entrevista: 22.9.2006 Origem familiar, primeiros estudos, bolsista da Columbia University (NY/EUA) e ingresso no Exército Brasileiro (1959); trabalho no escritório do Estado Maior das Forças Armadas, seleção para curso no Rio Branco (Itamaraty), desilusão com a carreira militar e primeiras experiências profissionais no mercado segurador (Helio Figueiredo Corretores de Seguros); passagem pela Administradora Nobre de Seguros e fundação de sua primeira firma, a Inter Corretores de Seguros (1970); contato com seguradoras londrinas; início da atividade de resseguro prestando consultoria para a VASP (1970), a garantia RETA e as especificidades do seguro aeronáutico; a regulamentação do mercado segurador com a instituição do Decreto-Lei 73 (1966); a Lloyd Corporation londrina como centro das operações de seguros; o entrevistado como um intermediário entre o IRB e as empresas seguradoras; exemplos de operacionalização, riscos e tipos de cobertura do seguro aeronáutico; o caso dos Mamonas Assassinas (1996), acidente com as companhias American Eagle e Trip e a função da garantia RETA; José Lopes de Oliveira na presidência do IRB (1970-1979): a distinção entre seguro marítimo e aeronáutico e a criação da Comissão de Tarifação de Riscos Aeronáuticos (CTRA); autonomia das operadoras aéreas para se segurarem, o entrevistado como um underwriter (subscritor de risco) do seguro aeronáutico e a experiência na CTRA (1977-1982); a disregulation (abertura) dos transportes aéreos norte-americanos (1975); acidente envolvendo um exemplar Bandeirantes, da Embraer, na Flórida (EUA), audiência pública do caso; intermediação do IRB entre as companhias nacionais e as estrangeiras, e a atual abertura do IRB para negociação direta no exterior; o funcionamento da CTRA; prática do leasing; conseqüências do atentado de 11 de setembro de 2001 para o mercado de seguro aeronáutico; lançamento do DC-10 fabricado pela MacDonnell Douglas (1971), e sua falha na pressurização das portas (causa de acidentes): em Chicago e Paris; criação da Inter Assessoria Aeronáutica (1977); aprendizado da carreira de corretor na prática; presidente do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro por três mandatos; breve comentário sobre a corrupção no meio do seguro.

1ª Entrevista: 22.09.2006

**F.W.** - Dr. Mário, bom-dia. Muito obrigado pela sua presença no CPDOC.

**M.F.** - Quem agradece sou eu, a honra do convite de vocês. Estou à disposição, dentro das minhas possibilidades.

**F.W.** - Com certeza. Dr. Mário, vamos começar pelas informações básicas. O senhor é natural do Rio de Janeiro?

**M.F.** - Bom. Vou fazer um ligeiro resumo do meu currículo. Eu caí em seguros de pára-quadras. Estou com sessenta e seis anos, nasci em 39. Meu pai era médico, ortopedista, aliás foi um dos fundadores da Associação Brasileira Beneficente de Reabilitação (ABBR), que é uma obra conhecida. Fiz meus cursos primário, secundário e metade do científico no Colégio Santo Inácio. Depois, consegui uma bolsa de estudo nos Estados Unidos e fui para Nova Iorque, na Columbia University, onde fiquei três meses, que seriam os meses de férias. Porém, como eu jogava water-pólo no Fluminense, entrei no time da universidade e me ofereceram estender a minha bolsa por mais seis meses, pagando apenas a minha alimentação.

**F.W.** - Qual era o curso?

**M.F.** - Era um curso de *Introduction to American Life and Costumes*, (Introdução à Vida Americana e Costumes). Basicamente, fui para treinar o inglês, o curso foi uma desculpa. Quando voltei, era novembro, fiz uma série de outras coisas, e não completei o segundo científico. Fui para o Colégio Andrews. Meu pai era amigo do Flexa Ribeiro. Naquela época, nós fazíamos primeira época, segunda época, terceira época, e eu consegui terminar o terceiro científico também em tempo. Fiz científico; mas não fiz mais nada. Estava decidido a fazer o Itamarati. Nesse mesmo tempo, eu tive que servir o Exército também. Servi o Exército em contingente, como chamamos. Fiquei três meses na tropa, no Leblon, onde hoje é o quartel da Polícia.

**F.W.** - Isso foi em que ano? O senhor se lembra?

**M.F.** - Isso foi em 1958.

**F. W.** - Governo JK.

**M. F.** - Eu tinha dezoito anos. Dezoito para dezenove. Foi em 1959. Depois, fui para o Estado Maior das Forças Armadas, fazer o que era o contingente. Quem tinha curso superior podia fazer três meses de tropa e nove meses de escritório, trabalho de escritório. E lá fiquei, por uma sorte...

Resolvi fazer o vestibular para o curso Rio Branco, do Itamarati. Fiz este vestibular... aliás, preparei-me para o vestibular; matriculei-me no curso de preparatório, que era do deputado Álvaro Valle, já falecido, com o embaixador Botafogo Gonçalves, que está vivo. Eu comecei a fazer esse curso lá. Por sorte, a irmã do capitão, que era meu chefe na seção onde eu trabalhava, uma seção burocrática, era minha professora de francês no curso. Então ele - eu empurrei aquilo de uma maneira tranqüila - disse: "Olha, você aparece aqui quando eu chamar." [risos]

**C. J.** - O senhor lembra o nome do capitão?

**M.F.** - Eu me lembro do sobrenome dele. Era Duarte Ribeiro. A professora era Maria Duarte Ribeiro. Ela era, inclusive, diplomata. Foi embaixadora, e uma série de coisas. Fiz a prova, não passei; fiz o exame direto, que havia na ocasião e não passava pelo curso Rio Branco, mas também não passei no primeiro ano, esse de 1959. E, devido a muitas outras coisas que aconteceram durante o curso, como protecionismo, prestígio, favorecimentos e outros fatos mais, que eu não gostaria de comentar, eu me desiludi da carreira antes de entrar.

**F. W.** – Bom, pelo menos foi rápido.

**M. F.** - Porém, eu cheguei para o meu pai e disse: “Olha, eu vou fazer o exame, eu vou fazer as provas eliminatórias, mas não vou fazer as provas finais, as classificatórias.” Então eu fiz. “E você vai arranjar um emprego para mim.” A quem poderia pedir senão a meu pai? Fiz as provas e passei. As quatro principais eram: Português, Francês, Inglês, Conhecimentos Gerais. As outras eram: Geografia e História, que eram provas classificatórias. Passei nas eliminatórias. Passadas as eliminatórias, compareci ao embaixador Camilo de Oliveira, que era o responsável junto com a esposa de um colega de meu pai, a embaixatriz Vera Sauer, e disse: “Olha, sinto muito, mas não vou seguir a carreira.” Ele respondeu: “Não? Mas que bobagem, você já passou...” Eu disse: “Sinto muito, mas não vou.” Então meu pai conseguiu-me um emprego com um colega dele de Santos - papai era de Santos - numa firma chamada Hélio Figueiredo. Não sei se consta aí. Hélio Figueiredo...

**C. J.** - Corretores de Seguros.

**M.F.** – Não era uma firma de corretagem de seguro no início. Era... Podem deixar como corretores de seguros, mas era uma firma, baseada em Santos, de despachos, representações e de armazéns gerais. Ela tinha uma seção de seguros, onde fui colocado. Era o básico do seguro porque faziam seguro de mercadorias, dos armazéns gerais e dos caminhões que tinham - faziam transporte rodoviário -, incêndio e seguros normais. Trabalhava-se muito, naquela ocasião, com o grupo Atlântica, Companhia Atlântica de Seguros, que era do Almeida Braga, era, aliás, vizinha do Instituto de Resseguros do Brasil - hoje, IRB Brasil-Re. Assim, aprendi o b-a-bá do seguro, que era levar a proposta de “segurinho”, seguro de automóvel, fazer aquilo ali, e assim eu aprendi esse b-a-bá do seguro. Passei cinco anos nisto. Como eu aumentei um pouco, comecei a fazer seguro de outras coisas, sem ser só da Hélio Figueiredo. Eles aumentaram e criaram a firma Hélio Figueiredo Corretores de Seguros. Mas eu não estava satisfeito com o que eu estava dando-lhes a ganhar, e eu não ganhava, porque ganhava um salário. Então, pedi demissão e fundei a minha própria firma. Quer dizer, trabalhei...

**F.W.** - A Inter Corretores?

**M.F.** – Ainda não era a Inter Corretores. Era a Administradora Nobre de Seguros, pertencente a um banco chamado Banco Nobre, de Minas Gerais, que estava dormente. Fiquei tomando conta como diretor, já melhor remunerado, até o ano... Tem aí. A minha memória...

**F.W.** - Aqui está o ano de 1970.

**M.F.** – Quando fundei uma firma minha, chamada Inter Corretores de Seguros. Por um acaso do destino, o meu gerente tinha um filho que teve um problema de câncer na vista quando nasceu, ficou com uma vista somente. Naquela ocasião, segundo as investigações que ele fez com os médicos, e que eu fiz também com meu pai, o menino só poderia ter alguma chance de não perder a outra visão, se fosse para a Inglaterra fazer uma...

**F.W.** - Uma operação.

**M.F.** – Seria uma operação e aplicações. Naquela ocasião, era tudo muito mais difícil. O rapaz não tinha dinheiro para ir, e eu também não. Mas a firma financiou, e eu fui com ele. Ficamos numa hospedaria pequena. Ele precisou, ficar com o menino lá seis meses. Aproveitei a minha ida a Londres - como eu já tinha mais ou menos resseguro na minha...

**C.J.** - Como horizonte.

**M.F.** – É. Completo, não é? Procurei o sindicato de corretores e perguntei se algum deles gostaria de ter um representante no Brasil. Porque tinham outros corretores internacionais já trabalhando no Brasil. Eu já conhecia. Estão aqui até hoje. Corretores de porte muito grande. Então, tive essa oportunidade de um corretor se interessar por trabalhar no Brasil.

**F.W.** - Quer dizer, o senhor já foi para a Inglaterra com esta idéia na cabeça.

**M.F.** – Fui. A minha idéia era levar o menino, porque ele não falava nada de inglês, nem ele nem o pai. Eu ia levar o menino, deixar encaminhado e vir embora. Tinha, inclusive, a mãe de um amigo meu, que morava lá e se comprometeu a olhar por eles, porque o pai não falava inglês. O menino fazia duas horas de aplicação por dia no hospital, que era em frente a esse hotelzinho - não era um hotelzinho, era uma hospedaria -, só isso por dia, não fazia mais nada. Quer dizer, essa senhora ficaria mais ou menos olhando por eles naqueles seis meses, para ver se salvava o menino. O fim da história do menino é que ele se salvou; o menino ficou bom. Mas eu voltei, e, logo depois, veio um corretor aqui, dono de uma corretora pequena, querendo trabalhar com resseguro. Tomei algumas informações e não senti confiança nessa pessoa.

**C.J.** - Ele era inglês?

**M.F.** – Inglês. Veio ao Brasil, ficou aqui, hospedado no Copacabana Palace, e não sei quê... Quis dar uma demonstração de força, não é? Fiz uma entrevista e pensei: “ele não vai nem entrar na porta do IRB”. O problema todo era o IRB. Então, nós começamos tentando fazer um negocinho ou outro, quando me apareceu uma chance de, através de um cliente meu, que tinha dois aviões em São Paulo, fazer um contato com a Viação Aérea São Paulo S/A (Vasp). Como esse corretor, que eu representava, não conhecia nada de aeronáutica, ele me apresentou a outro corretor chamado Rod Queen - não sei se botei o nome dele; vai aparecer o nome dele aqui: Queen -, que tinha uma corretora de porte pequeno a médio, e também algumas linhas aéreas. Ele veio e nós fizemos uma proposta para a Vasp, que, naquela ocasião, era do governo do estado de São Paulo. A Vasp não podia fazer seguro fora da companhia de seguros do estado de São Paulo... Mas concordamos em dar uma assistência à Vasp, mediante uma *fee* mensal.

**F.W.** - Uma consultoria.

**M.F.** – Uma consultoria. Desta forma, comecei com resseguro. A Vasp pagava uma taxa monstruosa. Nós conseguimos... eu consegui trazer a Vasp, praticamente no ano em que ela começou a aumentar a frota. A Vasp tinha uns DC One Eleven<sup>1</sup> dois daqueles, apenas. Depois comprou dez 737-200... Aliás, comprou dezessete, na realidade. Dois estão voando até hoje, para o Lula<sup>2</sup>, o “sucatão<sup>3</sup>”. [risos] Dois são “sucatóes”.

**F.W.** - O “sucatão” é um desses. [ri]

**M.F.** – Dois ainda são “sucatóes”.

**F.W.** - Mas, daquela leva da Vasp?

**M.F.** – Daquela leva. Quer dizer, leva bem antiga. Isso foi em 1970... Bem antiga.

**F.W.** - Por isto que o avião tem esse nome. [ri]

**M.F.** – São aviões bem antigos.

**F.W.** - Mas vamos voltar um pouco. O senhor falou que foi da sua experiência com corretagem, antes da viagem, que surgiu a idéia de tentar investir num contato na Inglaterra para fazer resseguro. Como surgiu esta idéia?

**M.F.** – Sim. Por causa da Vasp, dessa consultoria que precisei dar... Os seguros normais, que fazíamos - eu fazia aqui - nas duas outras, fazia-se diretamente no IRB... Isto é, eram feitos na seguradora, e a seguradora levava para o IRB, que fazia o resseguro. Não eram volumes grandes. O IRB tem certos limites, que podem ser mantidos dentro do Brasil. Já o aeronáutico e o marítimo eram diferentes porque, digamos... naquela ocasião, uma aeronave

---

<sup>1</sup> O entrevistado confundiu-se: é BAC One Eleven.

<sup>2</sup> Refere-se ao presidente da República Luis Inácio Lula da Silva.

<sup>3</sup> Durante o primeiro mandato do governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-1999), o avião presidencial um Boeing 707 ficou conhecido como Sucatão.

valia entre um milhão e setecentos e dois milhões de dólares. O mercado brasileiro tinha retenção. Entre seguradoras, co-seguradoras e o ressegurador - que era o IRB - o mercado retinha, no máximo, quinhentos mil dólares, o restante tinha que ir para o exterior. No seguro aeronáutico existe – é bom que eu deixe bem explicado, porque estamos falando de valores como se fosse o automóvel - o que nós chamamos no Brasil de garantia RETA, que é a responsabilidade civil. É o principal do seguro aeronáutico.

Garantia RETA quer dizer Responsabilidade das Empresas de Transporte Aéreo. Isto se aplica às empresas domésticas, com aeronaves pequenas, que têm um limite obrigatório, assim como existe, no seguro de automóvel, o Seguro por Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT). Essa garantia é que tinha que ser, geralmente, um pouco maior do que o valor. Fazia-se um limite único, combinado com a companhia toda. Como a Vasp era uma empresa doméstica, já tinha como base essa garantia RETA. Em cima desta fazia-se mais um tanto para cobrir passageiros, eventualmente estrangeiros. Isto tudo baseado em legislação. Vamos dizer, por exemplo, que um sujeito viesse pela S.A. Empresa de Viação Aérea Rio-Grandense (Varig) de Paris para São Paulo, e de São Paulo para o Rio, pela Vasp. O bilhete era da Varig, mas, se houvesse um acidente, seria a Vasp quem iria responder, não pelo passageiro doméstico, mas pelo passageiro internacional. Então, com isto, eu desenvolvi meu conhecimento no ramo aeronáutico. Desenvolvi bastante. Logo depois, consegui fazer com que a Vasp tivesse custos quase tão pequenos quanto a Varig...

**F.W.** - Quer dizer então que, na verdade, o senhor fazia uma consultoria para intermediar estes contratos porque a Vasp não podia contratar uma firma. Não é isto?

**M.F.** - Como assim?

**F.W.** - Ela podia contratar a firma para o seguro? Ou ela tinha que contratar o seguro de São Paulo?

**M.F.** - Não, sempre com São Paulo. Eu fazia consultoria para a Vasp como se Vasp eu fosse, e eu era. Na realidade, era contratado da Vasp e cuidava do exterior. Hoje em dia, negociar no exterior este excedente de que lhe falei, tem outra facilidade que nós não tínhamos. Atualmente, meu filho está me substituindo, eu estou mais ou menos aposentado; mas, naquela ocasião, talvez você ainda se lembre de alguma coisa, apesar de ser jovem, a comunicação era muito difícil: não havia telex...

**F.W.** - A ligação interurbana era complicada.

**M.F.** - Ligação telefônica, para falar com a Inglaterra, tinha que marcar hora. Um exemplo mais simples: para se falar aqui no Rio, se eu quisesse falar daqui para o meu escritório por volta de uma hora da tarde, eu tinha que pegar o telefone e deixar fora do gancho para esperar linha, porque era a hora do resultado do jogo do bicho,[risos] então congestionavam as linhas todas. Tinha que deixar o telefone fora do gancho e esperar linha para poder falar. Às vezes, para ligar para São Paulo precisava marcar hora também. Então, eu tinha que fazer tudo isto, além de sentar no avião e ir para Londres negociar. Isto tudo a Vasp financiava, eu mesmo e a *Hargrave Rice and Queen*, a companhia que tinha interesse. Com isto, eu fiz cento e trinta viagens à Inglaterra, ao longo da minha carreira de, praticamente, trinta e quatro anos de seguro. Mas não ultimamente. As últimas foram por volta de 1998. Depois, as coisas ficaram mais fáceis. Veio o telex; eu tive muito seguro colocado com a Itaú; tive um segundo cliente grande, que começou a crescer junto comigo, a Líder Táxi Aéreo, e, logo depois, fui contratado pela Transbrasil S.A. Linhas Aéreas (Transbrasil).

**F.W.** - Quer dizer, o senhor desenvolveu toda uma expertise na área de seguro aeronáutico.

**M.F.** – Aeronáutico.

**F.W.** - O senhor pode falar um pouco mais sobre as especificidades deste mercado? Porque, realmente, parece um mercado bem específico, não só do ponto de vista de valores, mas também...

**M.F.** – É a mesma coisa que o seguro marítimo. São valores altos, que, tecnicamente, têm que ter uma assistência muito boa. A parte, por exemplo, de liquidação de sinistro não é fácil; não é como um automóvel. Muitas vezes, um acidente, onde tinham diversos mortos, tinha um advogado estrangeiro no meio, e tínhamos que trazer advogado de lá. O IRB tinha um departamento que era marítimo e aeronáutico, depois separou e fez o aeronáutico.

Estabeleci um relacionamento bom com o pessoal do IRB. As seguradoras com quem eu trabalhava praticamente não tinham quem entendesse muito de aeronáutico, quer dizer, confiavam muito em mim também. No caso, naquela ocasião, eram a Atlântica, a Itaú, a Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosesp) e outras seguradoras nacionais, que tinham que fazer obrigatoriamente o resseguro no IRB. Era obrigatório, sempre foi obrigatório.

**F.W.** - Era monopólio.

**M.F.** – Sempre foi obrigatório. Em 66... Antes, voltando um pouquinho para trás, o seguro no Brasil era algo muito aberto: todo mundo fazia seguro em tudo quanto era lugar. Fazia-se co-seguro aqui, co-seguro ali... Então, volta e meia estourava uma companhia, e era um caso sério. A companhia aceitava e pagava a comissão; os prêmios, quem os recebia era o corretor, que muitas vezes botava-os no bolso, não pagando a seguradora, ou dando promissória, sem pagar.

Então, ainda na época do general Castelo Branco, em novembro de 66, teve o famoso Decreto Lei nº 73, que regulamentou esta parte de seguros. O ponto principal era que os prêmios de seguro deveriam ser pagos diretamente às seguradoras, ou seja, o corretor não manusearia mais prêmio do seguro. O corretor, de que estou falando é o de seguro local. Vou falar primeiro de seguro local. O resseguro seria feito obrigatoriamente no IRB. Com exceção da Vasp, que tinha uma legislação específica do estado de São Paulo, as companhias estatais - como a Petrobrás, os aviões da presidência, ou a Vale do Rio Doce, que na ocasião era estatal - se quisessem fazer seguro, tinham que sortear uma seguradora. Havia um sorteio entre as seguradoras, naquela faixa de retenção, que faziam o seguro e o co-seguro, que, para lhe explicar melhor, é uma sociedade no seguro. Desta forma, vamos dizer que de um avião de trezentos mil dólares, por exemplo, o grupo Atlântica só pudesse reter cem mil, por causa do capital dele. Este grupo poderia então fazer co-seguro com a Itaú, que retinha outros cinqüenta mil, e isto até trezentos. Deste valor para cima seria o IRB.

O IRB também tinha o seu limite de retenção, descarregando o que estava acima desse limite no exterior. Esta é a mecânica do seguro aeronáutico. Assim foi que eu realmente entrei na área de resseguro... Porque todas as negociações, para renovação, para sinistro, tinham que ser feitas desta forma que falei: era sentar no avião e ir para Londres. Ou então vinha alguém para cá ajudar. Porque, realmente, de outra forma não funcionava.

**F.W.** - E o centro de referência no exterior sempre foi Londres.

**M.F.** – Londres sempre foi o centro. As próprias companhias americanas usavam Londres e o Lloyd, de Londres. Todo mundo pensa que o Lloyd de Londres é uma companhia. Não é. Hoje, está começando a ser. O Lloyd de Londres é uma corporação, chama-se Lloyd Corporation, onde existem diversos sindicatos, que tinham um gerente *underwriter*, que aceitava os riscos, e auxiliares, e investidores privados, maioria, pessoa física.

**F.W.** - Interessante.



**M.F.** – A coisa era tão séria que, se por acaso um sindicato desses estourasse, você, como investidor pessoa física, respondia com seus bens pessoais. Então, o Lloyd - que todo mundo pensava “ah, o Lloyd, de Londres” - era formado por sindicatos cuja maioria era muito forte, mas não havia companhias. Havia companhias fora do Lloyd. Então, quando se pegava um risco, como por exemplo a Vasp, trinta por cento era colocado no Lloyd; os outros setenta, colocava-se em diversas outras companhias de seguro - companhias mesmo - estabelecidas na Inglaterra ou fora da Inglaterra, mas a Inglaterra era o centro. Eu trabalhei muito tempo com uma companhia sueca, que me dava condições muito boas e que tinha um escritório em Londres, onde me atendia, quer dizer, eu não tinha necessidade de ir a Estocolmo. A própria Hannover e a Görling, alemãs, e todas elas, tinham escritório em Londres, onde aceitavam negócio. Então, fazia-se a colocação e entregava-se ao IRB. Se houvesse um sinistro, denominavam-se os reguladores, geralmente internacionais; estes vinham ao Brasil e faziam a liquidação do sinistro, se fosse algo simples, como um estouro de trem de pouso... Mas, se fosse algo maior, no dia seguinte, imediatamente, estaria aqui o especialista para poder fazer o orçamento, e fazer o pagamento via IRB, porque o IRB tinha que complementar a parte do mercado nacional. Esta é a parte principal.

**F.W.** - Uma estrutura extremamente complexa, realmente, que demanda uma expertise...

**M.F.** – É, demanda... Hoje... O IRB então, na gestão...

**C. J.** - Como era a relação com o IRB? O senhor falou que se dava bem com as pessoas do IRB. Mas o senhor como um intermediário...

**M.F.** – Sim. Como um intermediário. Eu era representante de um corretor, já que este corretor – por exemplo, *Hargrave Rice and Queen* -, assim como os outros também, tinha que ser credenciado pelo IRB. O IRB recebia o dinheiro todo - como já disse, pelo Decreto Lei nº 73, o corretor não via a cor do dinheiro. Desta forma, como eram seguros geralmente colocados em moeda estrangeira, o prêmio era pago e a seguradora tinha a autorização do IRB para emitir um boleto para que o segurado comprasse dólar; ele comprava dólar no banco, em favor do Instituto de Resseguros do Brasil; pagava ao Instituto de Resseguros do Brasil, que, por sua vez, pagava ao corretor no exterior. Era o corretor que fazia a distribuição. A mesma coisa acontecia se houvesse um sinistro. O corretor tinha que ir de segurador em segurador, recolhendo o seu *share* - a sua fatia - para o IRB; mandar isto para o IRB, para que este pagasse aqui à seguradora e a seguradora pagasse ao segurado. Mas, geralmente, não se pagava à seguradora, pagava-se ao segurado direto.

**F.W.** - No caso de um sinistro, quanto tempo levava para este ser pago?

**M.F.** – Isto dependia da nossa atuação. Se fosse um sinistro muito complicado, demorava mais tempo. Um sinistro simples, não demorava tanto.

**F.W.** - Ou seja, havia também todo um custo e trabalho de efetivação do seguro.

**M.F.** – Efetivação. Nós dávamos o *backup* disto tudo, tanto o Queen – que por sinal era meu compadre, e faleceu muito moço - quanto o Rice também. Depois foi que passei para outras corretoras. Mas, na realidade, foi com eles que comecei e que trabalhei a maior parte do tempo. As pessoas já conheciam, já sabiam. Por exemplo, quando eu ia a Londres, pegava alguém da Vasp e levava comigo, para mostrar o que era. Com a Transbrasil fazia a mesma coisa.

**F.W.** - O senhor lembra de algum caso que tivesse sido bastante complicado; um caso que tenha colocado à prova toda a sua capacidade, e que o senhor nunca vai esquecer?

**M.F.** – Olha, eu não tenho assim... Existem diversos casos em que nós temos, vamos dizer, mais dúvida. Mas, na realidade, tudo era tão complicado... [risos] Complicado e

descomplicado, para quem entendia. Podia haver uma discussão, que é legal e pode acontecer num seguro de automóvel; uma reclamação de um passageiro, que quer exigir não sei quantos milhões de dólares. Então, nomeavam um advogado aqui, que os defendia junto ao IRB. Evidentemente, com muitos consortes, mas não havia grande complicação. O seguro aeronáutico tinha certas nuances. Um dos casos, por exemplo, era o de ingestão de turbina.

**F. W.** – Explique-nos.

**M. F.** – Também como o seguro automóvel, o seguro aeronáutico tinha uma franquia. A ingestão de turbina é quando a turbina ingere algum...

**F. W.** – Alguma ave...

**M. F.** - Tanto que é visto, de vez em quando aparece na televisão, negócio de ave... por aí. Isto mói a turbina por dentro; pode-se perder uma turbina. A turbina é uma das partes mais caras do avião. Havia muitos destes casos, em que a ingestão às vezes era parcial, às vezes era total. Então, ou tinham que substituir a turbina por uma nova, ou que botar a turbina reserva no local e reparar a danificada, e o segurador reparava o conserto desta. Esta era uma das peculiaridades. Fora isto, eram acidentes normais. Não tive grandes problemas. Reclamações de passageiros, reclamações...

**F.W.** - Nenhum caso em que o sinistro ocasionasse danos a terceiros?

**M.F.** – Sim. Isto também acontecia.

**F.W.** - Não só a passageiros, mas também se o avião caísse em cima de algum...

**M.F.** – Sim. Aquela garantia de que eu lhe falei, a garantia...

**F.W.** - A RETA.

**M.F.** – *Liability*, como nós chamamos. A RETA é brasileira, mas também cobre isto. Seria a garantia de responsabilidade civil. Nós chamamos *aviation liability*. Nós tínhamos três coberturas em aviação. Tem “casco”, na qual, como diz a palavra, pode-se fazer cobertura da franquia, comprar a cobertura da franquia, se for de interesse - em automóvel você pode fazer isso também. Tem “danos a terceiros”, transportados ou não transportados, e o chamado “risco de guerra”, que era muito exigido, e foi onde tive uma participação, de certa forma, econômica para a Vasp, para a Transbrasil e para os meus clientes em geral, já que depois tive outros. Nós não tínhamos guerra no Brasil. A Vasp não voava para o exterior; a Transbrasil não voava para o exterior. Mas este risco de guerra cobria também o chamado *civil commotions*, que eram as comoções civis. Vamos dizer: um maluco a bordo.

**F.W.** - Sim. Nós não tivemos guerra, mas tivemos casos de seqüestro, não é?

**M.F.** – Exato. Tivemos seqüestro. Tive um caso de seqüestro com a Vasp, em Brasília. Você se lembra?

**F.W.** - Vagamente.

**M.F.** – Não deu em nada. Só deu prejuízo e passageiro reclamando de atraso.

**F.W.** - Mas é o risco, não é?

**M.F.** – É o risco de guerra. No Brasil, nós temos um limite de responsabilidade civil, que seria a garantia RETA. Hoje, linha aérea não faz isto. Quer dizer, não faz porque já fez desde o *ground up*, que chamamos “do chão para cima”, a garantia de *liability*. Digamos, a Vasp tinha, quando acabou, vinte milhões de dólares para toda a frota por acidente; acidente.

A garantia RETA cobre muito pouca coisa. Chama-se Responsabilidade entre as Empresas de Transportador Aéreo (RETA). Qualquer pessoa que tenha um avião tem que ter esta garantia RETA. Pode não ter seguro de caixa, mas tem que ter esta garantia, que cobre danos não só a terceiros transportados como a não transportados. Cito, como exemplo, algo recente: os Mamonas Assassinas<sup>4</sup>. Eles tinham um valor desta garantia RETA, para ver como

---

<sup>4</sup> O acidente ocorreu em 2 de março de 1996.

o valor disto era baixo. Mamonas Assassinas, eles voavam num táxi-aéreo - do qual eles eram até mais ou menos sócios - que tinha garantias grandes. Naquele dia, eles tinham feito um show em Brasília, e o avião estava ocupado em algum lugar, então, eles vieram num jatinho que era do... do sujeito que é chamado “dono do Morumbi”, um daqueles diretores do São Paulo (Futebol Clube).

**F.W.** - Sei. Era um jatinho privado.

**M.F.** - Era um jatinho privado. Um *learjet*, com piloto. Vieram embora. Quando se aproximaram de Guarulhos... Foi Guarulhos ou São José?

**F.W.** - Foi São José.

**M.F.** - Quando se aproximaram de São José dos Campos, o piloto fez um pouso um pouco longo, e a torre deu ordem a ele: “faça o circuito”... Ele falou à torre: “está um pouco longo, eu vou arremeter”. A torre autorizou: “faça a curva à esquerda e arremeta”.

**F.W.** - Esclareça para nós. Um vôo um pouco longo significa o quê?

**M.F.** - Ele pousou na pista, vamos dizer, a pista é *deste* tamanho; ele devia ter pousado *aqui*. Então ele ia sair, mesmo com o freio, ele não ia frear.

**F.W.** - Ele não ia conseguir frear, então ele tinha que arremeter de novo.

**M.F.** - Ele arremeteu... Isto acontece. Na pista do Santos Dumont, quase sempre acontece isto, até com aviões grandes. Então, ele arremeteu, mas não seguiu as instruções da torre. Ele fez algo - e depois eu vou contar um outro caso, que aconteceu há pouco tempo - que muito piloto experiente faz, chamam “visumento”. Em avião, ou se voa visual, como se dirige automóvel; ou se voa a instrumento. Quando se voa a instrumento deve-se estar equipado para isto; tem que ter radar a bordo; tem que ter o controle de vôo local. Temos o centro Brasília, que controla o Brasil inteiro, temos o Sistema Integrado de Defesa e Controle do Tráfego Aéreo (SINDACTA) que controla...

**F.W.** - Tem que fazer rigorosamente o que a torre orienta.

**M.F.** - O que eles mandarem: “curva a tantos graus à direita”; “manter altitude tal, descer para altitude tal”. Apenas. Não se olha para fora. Pode montar uma capota, e não se olha para fora. Se misturar, se resolver fazer alguma coisa que esteja em desacordo com o instrumento, é o que a gente chama de visumento, acabou. Foi o que aconteceu com ele.

**F.W.** - Desculpe a ignorância. Isto é uma questão técnica da arte de pilotar ou é uma questão que envolve exatamente a responsabilidade do risco? Ou seja, se você está por instrumento, a responsabilidade é de quem lhe dá a informação.

**M.F.** - Certo.

**F.W.** - Porque, assim, cria-se uma dualidade de responsabilidade, fica difícil especificar.

**M.F.** - Fica a critério do piloto escolher. Porque ele pode escolher. Ele está sempre recebendo informações...

**F.W.** - Estou perguntando se isto interfere na questão do seguro.

**M.F.** - Ele está sempre recebendo informações da torre. Ele pode declarar que está a instrumento, mas pode declarar que conhece. Fica a critério dele. Infelizmente, isto acontece com pessoas muito experientes, porque o novato voa “pelo livro”, como chamam; voa pelo instrumento “bonitinho”. Então, aconteceu isso com esse piloto.

**F.W.** - O que eu perguntei, desculpe, é se isto tem implicação do ponto de vista de um sinistro e do seguro.

**M.F.** - Não, não. Foi considerado um sinistro normal. Não se pode nem culpar o piloto, afinal de contas o cara morreu. A não ser que fosse comprovada uma falha dos instrumentos. Mas não foi nada comprovado. Esse avião não tinha outra coisa a não ser garantia RETA. A

pena que tive foi do piloto e do co-piloto, porque os Mamonas Assassinas estavam ricos. A indenização era de treze mil e seiscentos reais. Quer dizer, foi o que o piloto e o co-piloto receberam. Ele não tinha este excedente. Não era um táxi-aéreo, era um avião particular, não tinha esta preocupação. Mas aconteceu isso.

Aconteceu outro fato também, para demonstrar como a questão não é fácil. Fui corretor da Empresa Brasileira de Aeronáutica S. A. (Embraer) também, até a privatização. A Embraer, já depois de privatizada, vendeu uma aeronave a uma companhia americana chamada American Eagle, que é subsidiária da American Airlines. Vendeu um desses - não é o Bandeirantes não - Brasília Cento e não sei quanto. Com isto, veio ao Brasil um piloto-chefe de equipamento, como eles chamam. Cada companhia tem um tipo de avião e tem um piloto que é o chefe. Um é chefe do 737-200, o outro é da equipe do 737-300, outro do 757... Esse iria ser o chefe dos Brasília da Embraer. Ele veio para São José dos Campos e recebeu os primeiros aviões. Recebia o avião e ia se familiarizando com o avião. Então, ele fazia o vôo de teste com o avião ao mesmo tempo em que vinham pilotos que ele treinava. Aproveitava. Fazia os vôos de aceitação em nome da companhia e treinava os pilotos. Ficou um ano e meio em São José dos Campos. Recebeu os vinte aviões, ou sei lá quantos. No dia em que foi embora, ele, dois pilotos e um engenheiro da Embraer, ele fez um visumeto e entrou no morro. Ninguém conhecia melhor aquela região do que aquele piloto, porque ele não fazia outra coisa na vida senão voar em torno de São José dos Campos. Ali, naquela área. Um sujeito já mais velho... Por isto é que eu digo, às vezes o mais experiente relaxa mais do que o mais novo. Morreram os quatro. Depois de um ano e meio voando na área. Há pouco tempo, eu perdi um cliente chamado Trip. Devem ter ouvido falar de um avião tcheco, aqui em Saquarema. Ele também fez o visumeto. Morreram ele e quatorze passageiros. Foi tudo pago dentro da garantia RETA.

O IRB segue o mercado exterior. Já vi, no Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil (CPDOC), a entrevista de uma pessoa que foi como um professor para mim, foi quem me prestigiou muito, o José Lopes de Oliveira. Ele foi presidente do IRB quando eu comecei a trabalhar. Ele era do Banco Central. Sujeito seriíssimo, de uma correção total. Ouvia muito. Ele tinha um cunhado que era piloto: comandante Serrano, da Varig. Praticamente, foi ele que fez, no IRB, a divisão entre seguro marítimo e aeronáutico; criou uma divisão aeronáutico do IRB. Como o IRB tem retenções, evidentemente, maiores do que todas as seguradoras simples, além das garantias do governo federal, ele retém os contratos, até certos valores, no Brasil. Quando esses valores ultrapassavam, eram colocados através do contrato no exterior, mas era colocado aqui. Porém, para isto, precisava haver a taxação. Então, digamos, por que dar dois por cento de taxa de casco para alguém que tem dois pilotos novos, se não tem manutenção... É feita uma investigação completa nas companhias. Se não tem manutenção, não tem apoio... *ground support* suficiente. E por que dar, por exemplo, três por cento para outra companhia que tem isto tudo? Então, o José Lopes criou umas comissões... Aliás, ele não criou só no aeronáutico, ele criou comissões especiais de tarifação no ramo marítimo também. Comissão de Tarifação de Riscos Aeronáuticos (CTRA). Tem por aí, em algum lugar.

**C. J.** - Está aqui. CTRA. Comissão de Tarifação de Riscos Aeronáuticos.

**M.F.** - Na Comissão de Tarifação de Riscos Aeronáuticos - para se ver a inteligência desse homem - ele fez uma coisa mista. Ele chamou um representante da Embraer, um representante do Departamento de Aviação Civil (DAC) e um representante do Sindicato Nacional das Empresas (Sindicato Nacional das Empresas Aéreas - SNEAR), que no caso era eu. A maioria era do IRB, seis membros, se não me engano.

**F.W.** - Eu queria que o senhor começasse a falar exatamente desta experiência. Desta intermediação que o senhor fazia. O senhor acabou se tornando um representante do próprio sistema.

**M.F.** - Sim. Eu acabei sendo, praticamente, um *underwriter*. O *underwriter*, como nós chamamos, é um aceitador de risco. Se chegava uma companhia, a Votec Táxi Aéreo, por exemplo, mandavam para a seguradora; a seguradora mandava o processo para o IRB.

**F.W.** - Desculpe. Mais uma questão de ignorância. O senhor falou das limitações no caso da Vasp. Isto acontecia, no caso da Vasp, simplesmente porque ela era uma empresa do estado de São Paulo. As outras operadoras também tinham esta limitação? Ou elas tinham total liberdade para fazerem o seguro.

**M.F.** - Total liberdade. Inclusive, até como troca de favores com o banco. A Transbrasil, por exemplo, tinha um acordo com o Itaú: ela se comprometia a fazer o seguro no Itaú, mas tinha uma linha de crédito maior. Porém, era tudo igual. Fosse Itaú, Atlântica, Bradesco, fosse o que fosse, seria tudo igual. A comissão de tarifação era, praticamente, para aeronaves que ficariam dentro do mercado brasileiro, porque, para dar um preço, eu tinha que ir ao exterior com todas as informações possíveis e imagináveis: o que a companhia tinha de manutenção, como era formado o grupo de pilotos etc. Fazia uma fantasia completa, quer dizer, um raio-X da companhia, para que o líder *underwriter* - aí havia um líder, que poderia ser a Lloyds ou não - desse a taxa. Eu fiquei amigo de alguns líderes desses. Sabia-se que, quando o líder desse a taxa e o preço - a taxa para o casco e o preço para responsabilidade civil - o resto do mercado seguiria. Daí ele ser considerado o líder. Havia alguns líderes de muito prestígio, a quem nós mostrávamos a situação da companhia, a ele e a mais um ou dois seguidores: “estamos com zero de sinistro há tanto tempo; foram feitas novas modificações na parte de manutenção; contrataram mais pessoas para isto; a frota tem a possibilidade de crescer”, e se crescesse, aumentava o prêmio, e ele poderia diminuir um pouco a taxa, porque iria receber mais.

**F.W.** - Claro. Ele vai ganhar na escala.

**M.F.** - Então a gente fazia isto. A Comissão de Tarifação Aeronáutica do IRB fez mais ou menos isto com relação às frotas e aeronaves que ficavam no Brasil. Então, quando se apresentavam à seguradora, tinham que apresentar o processo completo de toda frota. E isto era votado. Quer dizer, havia um relator que apresentava uma taxa. Isto era discutido entre os membros da comissão.

**F.W.** - O senhor pode repetir a composição?

**M.F.** - O IRB tinha três representantes. O DAC tinha um representante, a Embraer, um representante, e o Sindicato Nacional das Empresas Aéreas (SNEAR).

**F.W.** - O senhor sabe exatamente quando começou a participar desta comissão? O senhor colocou aqui que ela foi extinta em 1982.

**M.F.** - Sim. Foi mais ou menos no ano em que o José Lopes saiu. Se não me engano, as comissões foram criadas em 1976 ou 1977.

**F.W.** - E o senhor participou o tempo todo da comissão, até a sua extinção.

**M.F.** - Participei. Participei o tempo todo.

**F.W.** - A Embraer foi criada quando? Ela foi criação do regime militar, não foi?

**M.F.** - Foi criação do regime militar<sup>5</sup>, de Ozires Silva. Com a Embraer também, tive uma experiência muito interessante, que foi uma liquidação de sinistro. Você me pediu que citasse uma complicação. Foi um caso muito sério. A Embraer começou fornecendo o Bandeirantes para substituir os DC-3, que ainda eram da II Guerra, na Força Aérea Brasileira

---

<sup>5</sup> A Embraer foi criada em 1969 e Ozires Silva seu primeiro presidente.

(FAB); o Xingu, que era em sociedade com a AeroMac, uma companhia italiana, era um caça; além do Ipanema, o “Ipanemazinho” era um avião agrícola, que a Embraer fabricava.

**F.W.** - Esse avião anterior era um avião de transporte ou de combate?

**M.F.** - Qual?

**F.W.** - O Bandeirantes.

**M.F.** - O Bandeirantes era um avião de passageiros. Passageiros ou carga. Não era pressurizado...

**F.W.** - O Xavante é que era um caça.

**M.F.** - O Xavante era um caça e o Ipanema, um avião agrícola, um pulverizador. O que, aliás, é uma das aviações mais terríveis que existem, porque volta e meia bate um já que têm que voar rasante o tempo todo. Hoje em dia, há outros recursos, como computador e outras coisas. Tudo melhorou. Mas, antigamente, ficava um bandeirinha na ponta da plantaço para o piloto poder pulverizar aquele setor.

Voltando ao caso da Embraer, com o comandante Ozires Silva, que não vejo há algum tempo mas é um grande amigo meu. O comandante Ozires Silva conseguiu fazer a primeira exportação. Houve, nos Estados Unidos em 1975, um chamado *disregulation*, uma desregulamentação do transporte aéreo. Até então, só podiam voar nos Estados Unidos para o exterior duas companhias aéreas: a PanAmerican e a Trans World Airlines (TWA) apenas. A Braniff tinha um “voozinho”, mas o todo o resto era feito pelas grandes companhias americanas, a American, a United, a Delta, tudo era doméstico. O máximo que voavam era Havaí. Era tudo doméstico. O presidente Jimmy Carter fez um *disregulation*, abrindo para todo mundo voar para onde quisesse. Então, surgiram companhias as mais esquisitas do mundo. Quer dizer, aproveitaram para voar para o exterior e aumentar suas frotas condignamente, na realidade, tecnicamente. Mas surgiram muitas companhiazinhas locais. Uma delas chamava-se American... Linhas Aéreas... LAPSA. Não. LAPA. Era algo assim. Voava na Flórida. Era táxi-aéreo. Voavam em um Beach King Air, que é um avião turbo-hélice; mas como táxi-aéreo, não como linha regular. Quando fizeram esta *disregulation*, esta companhia comprou um Bandeirantes. Foram os primeiros a comprar. O Ozires vibrou. Montou, inclusive, uma filial da Embraer em Fort Lauderdale, e começou a vender. Evidentemente, eles aproveitavam os pilotos do táxi-aéreo no Bandeirantes, que era um avião com um instrumental mais ou menos parecido, não tinha grande variação. Estou querendo me lembrar do nome da companhia, mas está difícil. Era uma companhia pequena. O nome não vai interferir no caso. Essa companhia tinha uma linha Miami – Tampa, fazia vôos na Florida. Um dia, ela teve o que nós chamamos de *trim tab runaway*. O avião tem o leme que dá a direção e o profundor que dá a altitude. Este *trim tab runaway* é o rompimento, um bloqueio destes controles.

**F.W.** - Mas controla tudo, ou só o leme?

**M.F.** - O leme e o profundor.

**F.W.** - Pronto. [ri]

**C. J.** - Acabou, não é?

**M.F.** - Sim e não. Porque tinha saída.

**C. J.** - Que bom. É bom saber. [ri]

**M.F.** - Pois é, tinha. É a história que vou contar. Então, o que é que ocorreu? Ele bateu em Fort Lauderdale. Bateu no morro, matou os dois pilotos e quinze passageiros, dezessete vítimas no total. Evidentemente, a companhia tinha um seguro muito grande. A Embraer tinha um seguro, que em aviação é mais popular, mas existe em outros ramos também. Chama-se *products liability* (responsabilidade civil de produto). Quer dizer, se amanhã você sofrer um acidente com o seu automóvel e for comprovado que foi uma falha do fabricante, é o fabricante

quem vai pagar a sua indenização. Então, o *products liability* das grandes fabricantes, como Boeing e Lockheed, é uma enormidade, uma coisa fora do comum. Elas têm também os limites de responsabilidade civil, que são regulados por leis internacionais, principalmente pelo Protocolo de Montreal ou de Haia. Volta e meia tem um protocolo destes. Hoje em dia, este limite, que é como uma garantia RETA nossa, está em cento e trinta e poucos mil *Special Drawing Rights* (SDR), direitos especiais de saque. Sabem o que é direito especial de saque?

**F.W.** - Não. Se o senhor puder, explique-nos.

**M.F.** - É uma espécie de bolsa de moedas que varia.

**F.W.** - Como se fosse um fundo, uma carteira.

**M.F.** - Um fundo, que é formado por uma bolsa de moedas. Para não dizer dólar, euro, ou libra, existe o SDR, que corresponde, hoje, mais ou menos, a cento e quarenta e cinco mil dólares.

**F.W.** - Uma unidade.

**M.F.** - Uma unidade não, o total. Uma unidade representa um dólar e quarenta e cinco, ou qualquer coisa assim. Mas são cento e trinta, daria uns cento e quarenta e cinco mil. Porém, normalmente, como o advogado americano é superprofissional; tem os seus honorários entre vinte e vinte e três por cento estabelecidos por lei, que varia de estado para estado e, dependendo do estado, é embutido; ele arca com os custos e desconta e depois: paga, e se remunera.

Quando ocorre um acidente desses, geralmente, eles não vão direto receber a garantia RETA deles; eles vão querer descobrir uma falha do fabricante. Que não tem limites. O *product liability* do fabricante não tem limite. Então, o que aconteceu? A mídia americana “caiu” inteira sobre a Embraer. Falaram que era avião fabricado por índio lá no fim do mundo, e mais não sei o que; matando americano por aqui, e não sei mais o que lá... Nós contratamos um advogado, que hoje é um grande amigo meu, Steeve Sterlich de um grande escritório americano, que advogava para diversas empresas. E a corte foi a Flórida. Enquanto a imprensa e todo mundo bombardeavam. Eu me lembro de que viajei no dia do aniversário da minha esposa, dia dois de abril. Naquele ano, eu viajei para lá. Mas, antes de haver o julgamento, havia o chamado *public hearing*, que é a audiência pública.

[FINAL DO ARQUIVO 1 - DISCO 1]

*Continuação da 1ª Entrevista: 22.09.2006*

**F.W.** - O senhor pode seguir com esta história incrível da Empresa Brasileira de Aeronáutica S. A (Embraer).

**C. J.** - Eles acionaram, afinal, a Embraer como fabricante?

**M.F.** - Agora vejam a história. É evidente que a Embraer já tinha seguro, e um seguro razoável. Quando começou a exportar, fui ao Ozires Silva e disse: “Ozires, lá para os Estados Unidos, tem que fazer um *product liability* razoável, porque, por qualquer pneu furado, eles vão lhe pegar”. Ele sabia, Ozires é um gênio. Então, a TACA... Não era este o nome, era um nome parecido... Não. Era TACA sim, o nome da companhia era TACA<sup>6</sup>. Transport... Não.

---

<sup>6</sup> Transportes Aéreos Centro Americanos (TACA) foi fundada em 1931, em Honduras, e continua em operação no mercado.

Air Transport... ATA... Bom, isto não vem ao caso. Era uma companhia pequena. Nem existe mais.

**F.W.** - Nós podemos buscar nos arquivos.

**M.F.** – Tinham três Bandeirantes só. Estavam recebendo. Então, quando aconteceu o acidente, a imprensa... Como havia dito, por coincidência, viajei no dia do aniversário da minha esposa. Eu me lembro de que cheguei pela manhã. No dia seguinte, aconteceria o chamado *public hearing*, que era a audiência pública, num lugar chamado Marco Island, que fica no lado oeste da Flórida. Eu me lembro de ter chegado de manhã, pegado o carro, e, como naquela ocasião, não tinha aquela estrada que cortava a Flórida, dirigi o dia inteiro. Passei no meio daquele negócio de índio; de vez em quando, tinha que parar para molhar o rosto com água.

O advogado tinha que ser americano. A Embraer estava toda lá. O Ozires, o jurídico da Embraer completo, os técnicos, tudo; mas o advogado era americano. A Embraer teve que contratar um advogado americano, a mando... quer dizer, indicado pelo advogado dos seguradores. Foi aí que o advogado dos seguradores entrou na jogada. Porque, no final, quem paga é o segurador, não é? Por isto, o advogado dos seguradores é quem entra na jogada. Esta Condor Foresight. Acho que está o nome em algum lugar, eu anotei. Condor Foresight.

**F.W.** - Acho que não. Não sei.

**M.F.** – Mas não tem problema... Era proibido a alguém da Embraer, qualquer pessoa que fosse, dar qualquer declaração, para não comprometer a defesa que o advogado tinha preparado. Então, vinha a imprensa; mas vinha direto. Estou me lembrando do aniversário da minha esposa porque a imprensa americana adora essas fofocas, principalmente este negócio de aviação, e a mídia estava toda lá. Fui de carro porque não tinha vô. Tinha um vô numa companhia que fazia Marco Island – Miami, mas não tinha lugar... A mídia estava toda lá. Mas, aconteceu que, neste dia à tarde, eu ouvi no rádio do carro que tinha caído um United em Dallas Forthworth, em cima de uns tanques de gasolina. Um DC-10.

**F.W.** – Nossa Senhora! Da United!

**M.F.** – Da United Airlines. Matou muita gente. Quer dizer, para nós, foi bom porque desviou pelo menos noventa por cento da mídia, que se voltou para Dallas Forthworth. Mas nós ficamos, mesmo com a mídia longe, todos instruídos a não falar.

Para ver como são as coisas, não é só aqui no Brasil que elas são assim. O advogado da companhia e dos passageiros convocou para depor o comandante que tinha voado naquele avião de manhã, antes do que morreu. Ele perguntou ao comandante: “Você estava familiarizado com o avião?” Ele disse: “Estava.” ; “E quantas horas de vô você tinha neste avião?” ; “Ah, eu tinha umas vinte horas; mas, em compensação, eu tinha cinco mil em Beach King Air, que é parecido.” Porque, como o negócio do Jimmy Carter<sup>7</sup> era voa quem quer, para onde quiser, como quiser, eles foram caçando piloto de todo tipo e jeito, inclusive esse. E o advogado continuou: “Mas você nunca teve...” E ficou assim, com ele respondendo que não, realmente não. Então, saiu o advogado dos passageiros e entrou o advogado da Embraer e seguradoras. Ele perguntou: “Você sabia como se livrar desse problema? Sabia qual era o *way out do trim tab runaway*?” Ele respondeu: “Não.” O advogado continuou: “Por que não? Você não disse que tinha vinte e tantas mil horas em King Air? Não era igual? Você não tinha o manual do avião, não estudou este manual?” Ele disse: “Não, não tinha o manual do avião, nunca me deram.” Foi aquele “vuuu”. Quer dizer, ele voava como quem anda de bicicleta e troca uma bicicleta sem motor por uma de motor. Assim, ele foi dispensado e veio o co-piloto, que tinha voado no avião de manhã. Era um garoto. Se tivesse vinte anos tinha muito. A mesma pergunta foi feita a ele. Aliás, o advogado dos passageiros não quis inquiri-lo. Como era *public*

<sup>7</sup> James Earl "Jimmy" Carter Junior foi presidente dos Estados Unidos durante o período de 1977 a 1981.



*hearing* - audiência pública - deixou a cargo do advogado dos seguradores, que perguntou: “Você saberia sair desse problema?” Ele disse: “Saberia.” “Bem, mas... espere um pouco. Se o seu comandante disse que não saberia, como você sabe?”; “Sim, mas acontece que eu, quando comecei, passei do King Air para esse avião.” E ele usou a expressão americana: “*I used to borrow the manual in the evening*”, ou seja, ele pegou o manual à noite, levou para casa e tirou xerox. Por isto ele respondeu: “Eu saberia sair, sim. Era preciso puxar o mancho todo para trás, e tudo mais, até encontrar um espaço onde eu pudesse pousar o avião. Eu teria um controle do avião. Puxaria ele para cima e, pelo menos, teria mais tranquilidade.” Isto liquidou o caso, não é?

**F.W.** - Acabou... Foi falha humana.

**M.F.** - Para a Embraer, o caso foi liquidado. O Ozires chorava feito criança.

**F.W.** - Porque, se a Embraer perdesse, acabaria com a companhia.

**M.F.** - Acabaria com a Embraer, que estava começando a exportar. Foi um caso interessantíssimo. Eu me lembro que eu vibrava de emoção ao ver o advogado.

**F.W.** - Parece até cena de filme.

**M.F.** - Mas é isto. Aviação é isto. O Instituto de Resseguros do Brasil (hoje, IRB Brasil-Re) tinha um tipo de contrato de aviação - hoje em dia tem mais - em que existia uma taxa para aviões pequenos, de tarifa, como nós chamamos; como tem o de automóvel. Existe, dentro do IRB mesmo, uma espécie de taxa interna; mas, normalmente, o cliente já leva a taxa, dizendo: “olha, eu tenho isto aqui no exterior por tanto; vejam se me taxam por isto aqui”. Eles vêm, pelo coeficiente sinistro, prêmio, que nós chamamos, *loss ratio*, e sobretaxam ou aliviam a taxa do cliente. É assim que o IRB tem trabalhado.

Tem havido uma série de modificações dentro do IRB. Hoje em dia, eu não estou tão familiarizado porque meu filho é quem vai mais. Mas o IRB, agora, até abriu um pouco para as companhias negociarem diretamente no exterior. Eu, na minha opinião, acho errado. Acho que o José Lopes de Oliveira, por exemplo, sem falar de aviação, falemos de seguro em geral. Depois, o Ernesto Albrecht, que o sucedeu, que era outro rubro-negro de “cone e carteirinha”... Foi até a Tóquio, ver o Flamengo. Um sujeito corretíssimo; mas, o convite do Dunschee, que era o presidente na ocasião, ele aceitou. Foi convidado para ir com a delegação, e foi ver o Flamengo em Tóquio.

**F.W.** - Era “pé-quente” então. Mas aquele time ajudava.

**M.F.** - Sim, “pé-quente”. O Dunschee está até hoje no Flamengo. Velhinho, velhinho... Está no Conselho. O Albrecht seguiu a mesma orientação do José Lopes de Oliveira com a parte de exterior; antecedendo sempre, o IRB sempre dominando. Quer dizer, o corretor. Por exemplo, se eu sou corretor de uma companhia chamada, vamos dizer, a BRA Transportes Aéreos. Eu pego a BRA, levo para a seguradora, trato no IRB, e, já com condições do exterior, o IRB vai ver quanto é reter, quanto é descarregar no exterior.

Quanto a parte de liquidação de sinistro, houve uma especialização grande no Brasil. Já existem liquidadores de sinistro qualificados, ligados, inclusive, a estrangeiros, como também advogados ligados a estrangeiros. A parte de seguro aeronáutico, hoje, está com o IRB, mas ele, agora, está abrindo muito para negociação direta no exterior. Coisa a que eu não sou a favor, pois acho que disto deveria ficar alguma coisa no Brasil.

**F.W.** - Como se, na verdade, o IRB não interferisse.

**M.F.** - sim. Não interferisse. Às vezes, esta diferenciação de taxa, não variava somente com o cliente, variava com o mercado. Por exemplo, antes de 11 de setembro, aconteceram alguns grandes acidentes nos Estados Unidos, que envolveram quatro ou cinco aviões ao mesmo tempo. O americano é caro por causa do advogado; então, o mercado todo,

quando sofria uma coisa destas, subia. Os líderes, de que eu falei, subiam seus preços; o mercado variava de acordo com a situação de oferta e de procura. Isto acontecia muito, como hoje também acontece.

O IRB tinha um escritório no exterior, criado pelo José Lopes de Oliveira, mas não interferiu em colocações. Eles apenas faziam uma espécie de filtragem de resseguradores para todos os ramos. Não havia técnico de aeronáutico, nem nada. Eu fazia visitas de cortesia e *bye-bye*, porque ninguém conhecia de aeronáutico. Hoje, o IRB não tem mais o escritório no exterior, mas está abrindo para resseguradores e corretores no exterior fazerem direto. Eu não sou favorável a isto. Mas, em todo caso, pode ser...

Acho que o IRB foi útil ao mercado brasileiro, facilitava, ou sempre facilitou, a negociação. O ressegurador no exterior era ressegurador não da Viação Aérea São Paulo S/A (Vasp), ou da Transbrasil S/A Linhas Aéreas, ou da Viação Aérea Rio-Grandense (Varig), mas do IRB e do governo brasileiro. Não se podia querer garantia melhor, certo? Se desse qualquer problema com uma Vasp, uma Transbrasil, ou uma outra qualquer, o IRB estava bancando. O IRB com a seguradora e, no fim, a União, o governo brasileiro.

**F.W.** – O senhor acha que essa perda de monopólio, essa abertura, pode induzir ao...

**M.F.** – Pode. Porque quem vai tomar conta serão os corretores estrangeiros, não é?

**F.W.** - E isto, por uma questão de risco, o senhor acredita que pode induzir a quê? A um aumento?

**M.F.** – Não. Em termos de aumento, não digo tanto. Estamos em época de eleição, e as pessoas estão falando mais em termos de prestígio para o Brasil. Porque, se o IRB dá toda segurança; se ele tem toda a estrutura, vai ficar de fora? O corretor, por exemplo, da Whale, da Marsh, da Willis todas vão colocar direto no exterior? Mandar o cheque direto para o exterior? Por exemplo, a Vasp ou a Transbrasil pagavam um cheque, vamos dizer, de quinhentos mil dólares de prêmio. Este dinheiro ia para a conta do IRB, que nos pagava; nós, corretores, no exterior. Era o dinheiro com o qual nós pagávamos os seguradores, e vice-versa. Os seguradores, no caso de sinistro, pagavam ao corretor; o corretor pagava ao IRB, e o IRB fazia o pagamento aqui no Brasil. Quer dizer, tirar o IRB deste circuito, na minha opinião, não é interessante para o país.

**F.W.** - Para o país.

**M.F.** – Para o país, sim. Tecnicamente não faria muita diferença.

**F.W.** – Você queria fazer a pergunta sobre a?...

**C. J.** – Eu queria voltar um pouco. O senhor falou da comissão da qual o senhor participou no IRB como representante do sindicato. Queria que entrássemos um pouco nesta sua experiência de atuação sindical. Como o senhor entrou?

**M.F.** – Eu entrei para o sindicato por nomeação da Vasp e da Transbrasil. O sindicato, naquela ocasião, era composto pela Vasp, Transbrasil, Varig e Cruzeiro<sup>8</sup>. A Panair do Brasil<sup>9</sup> já havia desaparecido. O José Lopes quis fazer uma mescla de entendidos, cada um com sua opinião. Ao invés de nomear um funcionário do IRB, que não entendia nada de aeronáutico para aquela comissão, nomeou alguém que entendia. Cada um de nós poderia ser o relator do processo. Eu citei até um exemplo aqui, a Votec, que era um táxi-aéreo.

A Votec tinha uma empresa de táxi-aéreo. Ela preparava o dossiê e dava entrada na seguradora; a seguradora dava entrada no IRB; o IRB complementava com os dados que tivesse em termos de números, e entregava a um dos membros dessa comissão para que relatasse o

---

<sup>8</sup> Serviços Aéreos Cruzeiro do Sul, também conhecida como Cruzeiro iniciou suas atividades em 1943, e em meados da década de 1970 começou a ser comprada pela Varig, sendo totalmente incorporada no ano de 1993.

<sup>9</sup> A Panair do Brasil foi fundada em 1930, e encerrou suas atividades em 1965.

processo. Então, o membro da comissão levava aquilo para o escritório ou para casa; estudava, relatava e propunha de acordo com o que tinha, já que ali havia toda a estrutura da companhia, como manutenção, operações, sinistros, prêmios pagos, sinistros recebidos, tudo. De acordo com isto tudo, e com a situação de mercado, eu propunha que fosse dado à Votec tais, tais e tais condições. Isto era posto em votação. Muitas vezes era aprovado; muitas vezes era discutido. Discutia-se e se chegava sempre a um denominador comum.

Cada um relatava um processo, cada vez que a comissão se reunia. Esta era a função, quer dizer, nós tínhamos conhecimento... Eram todas aeronaves acima de seiscentos mil dólares ou frotas acima de cinco aeronaves. Nós estamos falando muito de Vasp, Transbrasil, linhas aéreas; mas tinha muito táxi-aéreo, muito avião individual, muito helicóptero individual acima de seiscentos mil dólares... Reparava-se o histórico do piloto, todas as atenuantes e agravantes, para dar um preço melhor ou menor. Colocava-se em votação. A comissão aprovava as condições e ia à diretoria; a diretoria homologava e mandava fazer a...

**F.W.** – A operação da comissão era tranquila, harmônica? Ou havia questões que a dividiam?

**M.F.** – Não, não. Havia discussões, às vezes, mas eram normais, faziam parte do negócio.

**F.W.** – Ou seja, era fácil chegar a consenso.

**M.F.** – Sim, era fácil. E todos entendiam do *métier*. O próprio pessoal do IRB, que estava lá, era do aeronáutico, e portanto entendiam bem. Quer dizer, o pessoal da Embraer... Era fácil, dentro dos critérios de que eu falei, utilizados para apresentar uma cotação no relatório. Não era difícil.

**F.W.** – Dr. Mário, o senhor tem uma experiência privilegiada, o senhor trabalhou quarenta anos nesse mercado e trabalha até hoje...

**M.F.** – Sim. Trinta e seis ou trinta e sete anos.

**F.W.** – O senhor já entrou num mercado internacional globalizado, digamos assim, naquela época, e, nesses quarenta anos, aconteceu de tudo, não só no Brasil como no mundo inteiro. O mercado mudou muito. Houve uma revolução tecnológica, o senhor mesmo havia falado dos problemas de comunicação. O senhor mencionou também o processo de desregulamentação da atividade econômica do governo americano. Enfim, uma série de coisas. Observando desde a época em que o senhor começou a trabalhar no mercado do seguro internacional, mais especificamente neste setor, que é bastante complexo por ser um setor internacional e envolver tantas coisas, como o senhor vê a evolução deste mercado? O senhor estava mencionando agora que não acha positiva a saída do IRB do processo de intermediação. Em linhas gerais, pensando no mercado do início de sua carreira, qual diagnóstico o senhor faria?

**M.F.** – É um mercado em que, hoje em dia, tem-se muito mais geração de prêmios; tem-se muito mais receita, vamos falar assim. Mas, em compensação, tem-se bastantes sinistros também, entende? Uma coisa cobre a outra. Existe a figura do *lessor*, que são os maiores proprietários de aeronaves do mundo.

**F.W.** – Como é que se escreve esta expressão?

**M.F.** – *Lessor*. *Leasing*. *Leasing* é *lessor*. (*soletra*). É o *leasador*. Tem um *leasador* chamado International Lease Finance Corporation (ILFC), que, se tiver quarenta mil aeronaves, tem pouco.

**C.J.** – Nossa!

**M.F.** – Hoje em dia, ninguém compra aeronave, faz um *leasing*. A importância do corretor e do assessor; a importância da confiança que este assessor ou que este corretor têm,

nesta história toda... Na minha época, quando eu obtinha dos seguradores - conseqüentemente do IRB e da seguradora - um certificado de que aquela aeronave pertencia à International Lease Finance Corporation, por exemplo, e portanto qualquer sinistro ou indenização deveria ser paga ou com a anuidade ou ao *lessor*, isto fazia uma diferença muito grande. Mas isto cresceu muito hoje. Os fatos que têm ocorrido fizeram aumentar para duzentos e tantos milhões de dólares as garantias de responsabilidade civil...

**F.W.** – Por conta do 11 de setembro.

**M.F.** – Isto foi risco de guerra. Caiu no risco de guerra. Agora mesmo, tem um cliente nosso - infelizmente, não posso declarar o nome -, que está fazendo *leasing* de três aeronaves 737, para uma companhia no Zimbábue. O *lessor* quis saber, e nós dissemos “vai lá ver quem é a companhia e se pode *leasar* o avião”. Porque o operador é bom, o dono do avião é bom, mas ele não vai fazer voar o avião lá. O piloto não vai para lá. Então, são uma série de situações que, no aeronáutico, fazem diferença, e que estão crescendo muito.

Ontem, ouvi até uma notícia engraçada. Peguei pela metade. Ouvi que a Airbus ia entregar duzentos e poucos Airbus-800<sup>10</sup>, este último, mas diminuiu, vai entregar só dezessete, por enquanto. Isto eu ouvi assim, de repente. É capaz de estar em algum jornal de hoje. Vou até procurar para ver. Não sei se deu algum problema.

Houve um caso muito sério. Para ver que política não é assim só no Brasil, no exterior também. O Brasil perdeu um DC-10, da American Airlines que acabou, com a Varig em Paris. Mas não foi por causa disto. O DC-10 foi lançado às pressas para competir com o Boeing 747-200, que era o primeiro. A porta de um avião fecha indo para dentro e voltando; quando ela volta, a pressão de dentro do avião mantém ela fechada e não se consegue abrir. Se não depressurizar o avião, puxa-se o trinco, mas não abre. A porta do compartimento de carga do DC-10 era de trinco, isto é, não era pressurizado o compartimento de carga, era trinco. Então, por duas vezes, em vôos de teste, a porta de carga caiu. Foram fazendo, foram fazendo...

**F.W.** – Teve um acidente deste tipo no Brasil há pouco tempo, não teve?

**M.F.** – Não me lembro. Assim não me recordo.

**F.W.** - De abrir a porta. Acho que foi com um da TAM, que caiu.

**M.F.** – Abrir a porta... Foi. Foi da TAM, há pouco tempo.

**C.J.** – Teve um acidente, há pouco tempo também, em que a porta caiu. Ela foi puxada.

**M.F.** – Sim, foi puxada. Mas o caso da Pan American World Airways (Pan Am), para ver como era, ocorreu durante a campanha eleitoral... houve o Watergate. Era o Ronald Reagan, não é?

**F.W.** – Richard Nixon. O caso Watergate foi com Nixon.

**M.F.** – Nixon. O chefe do Federal Aviation Administration (FAA), nos Estados Unidos, na área de Los Angeles, onde era a Boeing, queria aceitar um *gentleman agreement* da Lockheed, fabricante do DC-10, se comprometendo a modificar o sistema de fechamento da comporta de carga – e que teria que fazer - para poder receber o certificado do avião. O “cara” do FAA negou. Isto foi para Washington, para um negócio chamado National Transportation Safety Board (NTSB) – que corresponde a Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) brasileira que está dentro do Ministério<sup>11</sup> - que, por influência do Nixon, já que a Lockheed estava dando um bom dinheiro para a campanha dele, disse para, provisoriamente, aceitar o

---

<sup>10</sup> O nome completo é Airbus 380-800.

<sup>11</sup> A Lei 11.182 que criou a Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) foi aprovada em 27 de setembro de 2005 e implantada em 20 de março de 2006. A ANAC é vinculada ao Ministério da Defesa.

*gentleman agreement*. Assim foi feito. Meses depois, os aviões foram entregues, e a American Airlines, voando de Tucson para Nova Iorque em cima de Chicago, abriu a porta de carga.

**F.W.** – Não cumpriram o *gentleman agreement*.

**M.F.** – Abriu a porta de carga e, quando caía a porta de carga lá de cima, aquilo que aconteceu com o aviãozinho da Embraer, acontecia com o DC-10: rompia os controles de cauda, leme e profundor. Não morreu ninguém. Na verdade, tinha só um caixão naquele compartimento de carga, com um defunto. O defunto caiu, [risos] uma comissária que estava por perto conseguiu se livrar e ir para a frente. O comandante tinha mania de, no simulador, quando ele fazia simulador, treinar a saída disso; ele sonhava que ia ter uma pane dessas um dia. Tinha passageiros a bordo. Ele pousou em Chicago...

**F.W.** – O DC-10 tem quantos passageiros? É enorme.

**M.F.** – Uns cento e poucos. Estava com noventa e poucos este. Dele eu tenho até um livro. Depois, se interessar, posso emprestar. Chama-se *The rise and the fall of the DC-10*. Ele conseguiu pousar, por pouco não foi um desastre total, porque não tinha controle nenhum. Ele pousou numa área, foi parar em cima da grama; como poderia ter ido parar em cima do terminal. Mas salvou-se todo mundo, não houve nada. Então, foram fazer a correção. Muito bem.

**F.W.** – Mas o *gentleman agreement* dizia que eles teriam que...

**M.F.** – Que iriam fazer. Não fizeram nada.

**F.W.** – Nada. Nem algum tipo de *recall* dos aviões que já estavam...

**M.F.** – Não. Muito bem. A Turkish Airlines tinha quatro aviões. Depois disto...

**F.W.** – DC-10 também?

**M.F.** – DC-10. Depois disto, o FAA e o NTSB forçaram a Lockheed a fazer a modificação do trinco de fechamento, a forma de fechamento. Então, havia quatro DC-10 da Turkish Airlines no pátio da Lockheed, e os pilotos da Turkish Airlines faziam treinamento. Mas estava demorando muito, e a Turkish Airlines reclamou que os aviões estavam demorando para serem entregues e eles estavam precisando voar. Entregaram dois. Depois, demorou mais um pouco, eles reclamaram de novo, e entregaram mais dois. Um destes aviões pousou em Paris, onde havia uma greve da British Airways e Air France. Este vôo fazia Turquia – Paris – Londres. O avião decolou de Paris. Como havia uma greve de companhias na Europa, deram o direito de tráfego. Ele não tinha o direito de pegar passageiros em Paris para levar para Londres, a não ser passageiro que viesse da Turquia. O passageiro não tinha direito de tráfego. Então, eles pegaram os passageiros, que estavam todos no aeroporto superlotado porque não tinha vôo da Air France nem da British Air; botaram os passageiros a bordo; encheram o avião e foram embora. Durante a decolagem, caiu a porta.

**F.W.** – Nossa! Na decolagem.

**M.F.** - Na decolagem, caiu a porta. Isto foi tudo gravado. O piloto morreu um pouco adiante, numa floresta de Paris. Ele morreu cantando em turco, porque não podia fazer nada e sabia que ia morrer. Não tinha como tirar o negócio. Está na história, ele morreu cantando uma canção turca, dizendo que estava morrendo, não sei mais o que.

**F.W.** – Que horror!

**M.F.** – Isto foi tudo em cima da MacDonnell Douglas. Era a MacDonnell Douglas. Não era Lockheed, não. Depois eles fizeram, cumpriram. Para ver como o negócio da grana funciona na hora da política. Este foi um caso bastante interessante que eu segui.

**F.W.** – O seguro é um produto muito específico, não é? Tem uma questão de tempo e é o tipo de produto que ninguém quer usar, assim como o segurador também não quer pagar. Ninguém quer.

**M.F.** – Sim. Eu, por exemplo, fundei uma companhia também, da qual eu não sou mais sócio, vendi para meu antigo sócio. A Inter Assessoria Aeronáutica. Acho que tem aí. É uma firma que tem um contrato com a Petrobrás, para a qual faz inspeção de segurança de voo. Quer dizer, tem equipes de piloto e co-piloto, e piloto mecânico de helicóptero, que andam pelo Brasil inteiro fazendo a inspeção. De vez em quando, fazem o que chamam de *spot check*, que é uma inspeção de surpresa, para ver se está havendo algum problema com manutenção. Estão sempre revendo a manutenção, a operação, para saber se está tudo em ordem.

Somos considerados, no mundo, a área de *offshore* mais *safe* - com menor número de sinistros - por causa, talvez, desta companhia. Mas também por um outro motivo: enquanto no Mar do Norte, no golfo do México, no golfo Pérsico, o tempo vira completamente; no Brasil, durante as pequenas tempestades que temos, o helicóptero pode deixar de voar que o rebocador chega ali perto. Lá fora, não. Lá fora, a plataforma deles depende do helicóptero, porque tem épocas em que os navios não chegam na plataforma. Nós temos o menor índice de acidentes no mundo, em termos de exploração petrolífera.

**C.J.** – Só para terminar. Quando o senhor começou, ao menos pelo que parece da sua narrativa, a sua história no ramo de seguro aeronáutico foi um pouco por acaso.

**M.F.** – Foi. Foi acumulando...

**C.J.** – Como é, hoje, a formação do profissional que trabalha no mercado de seguro aeronáutico? Já existem cursos?

**M.F.** – Não, não existem cursos. O conhecimento é a prática que dá. O curso de corretor é um curso só: o de corretor de seguros, ou corretor de qualquer coisa. Ontem mesmo, fiz o seguro de incêndio do restaurante de um amigo meu. Quer dizer, meu funcionário fez. É uma questão de ter se aproximado mais disto, ter se aprofundado um pouco mais nisto. E tem corretores internacionais, hoje, muito grandes, que estão aqui no Brasil, e que têm pessoal especializado. Esta semana, estive aqui com meu filho, um estrangeiro, com quem nós trabalhamos atualmente. Ele fez uma visita, inclusive, à Líder e à Total, dois clientes nossos. Meu filho fez questão de trazê-lo para, exatamente, vender o produto melhor. Mas não existe nada de especializado nisto. Não existe nada de específico, não. Aliás, em ramo nenhum. Não sei se no ramo de seguro de vida ou no de saúde, talvez. Mas, no restante, corretor é corretor; ele vai aprender na seguradora ou ser autodidata.

Algo mais? Estou à disposição.

**C. J.** – O senhor acha que nós deixamos de perguntar alguma coisa?

**M.F.** – Não. Que eu possa responder...

**C. J.** – O senhor gostaria de falar?

**M.F.** – Não. A única coisa de que eu gostaria de falar seria sobre a questão do IRB, da qual eu já falei, que prefiro que o IRB continue.

**C. J.** – Só mais uma questão. O senhor foi presidente do Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro por três mandatos. Conte um pouco o que é o clube?

**M.F.** – Fui presidente. O clube reunia corretores uma vez por semana, num almoço de confraternização.

**C. J.** – É atividade sindical mesmo? Vocês têm alguma federação?

**M.F.** – Não, não tínhamos nada. Não, não temos. Existe também um negócio chamado Clube da Bolinha. Mas não são apenas corretores; são corretores e seguradores. Chama-se Clube da Bolinha, exatamente, porque você pode receber bolinha branca ou bolinha preta. Então, o Clube da Bolinha tem um jantar por mês, às terças-feiras, em algum lugar, apenas por confraternização. O Clube dos Corretores, eu o mantive durante três anos. Depois, era tempo

demais para mim e eu entreguei para outro; mas não prosseguiram. Porém, era só confraternização, um almoço, apenas.

**C.J.** – E como atuação sindical, vocês não têm uma federação...

**M.F.** – Não. Não temos grandes...

**C.J.** – A relação dos corretores com as seguradoras, normalmente, é uma relação boa?

**M.F.** – Normalmente, sim, porque a seguradora depende do corretor para obter negócios, não é? O corretor, quanto mais negócios tem, mais bem tratado é pela seguradora. Normalmente, o relacionamento é bom. O corretor é o vendedor da seguradora. É obrigatória a corretagem. Com um detalhe: companhias de governo não têm corretor, e a seguradora é feita por sorteio. Isto está no Decreto Lei 73 aqui. Vocês o têm?

**C.J.** – Temos.

**M.F.** – Bom. Sobre este Decreto Lei tem tudo aqui. A escolha da seguradora, e das resseguradoras, é feita por sorteio. Tudo é feito por sorteio. Isto foi da época do Zé Lopes de Oliveira e do Ernesto Albrecht.

Tudo o que se vê no jornal sobre corrupção, no IRB, na época do José Lopes, do Albrecht e de mais dois ou três presidentes que lá estiveram, não havia. Não havia o menor problema de corrupção. Depois, mais adiante, a coisa descontrolou um pouco. Mas... Não está aqui quem falou. [risos]

**C.J.** – Bom, dr. Mário, não sei se o senhor tem mais alguma coisa que queira deixar gravado no depoimento...

**M.F.** – Agradecer a vocês.

**C.J.** – Nós queremos agradecer também.

**M.F.** – E me botar à disposição. Vocês têm meu telefone. Qualquer coisa de que vocês precisarem...

**F.W.** – Está ótimo. É possível que nós precisemos. À medida que formos lendo a entrevista e formos avançando no conhecimento da área, pode ser que lembremos de alguma questão que não tenhamos feito.

**M.F.** – Perfeito. Quando eu posso ver a entrevista?

[FINAL DO DEPOIMENTO]