

DEPARTAMENTO DE TAQUIGRAFIA, REVISÃO E REDAÇÃO

NÚCLEO DE REVISÃO DE COMISSÕES

TEXTO COM REDAÇÃO FINAL

CPI - Medicamentos		
EVENTO: Audiência Pública	Nº: 0311/00	DATA: 18/04/00
INÍCIO: 14h34min	TÉRMINO: 20h02min	DURAÇÃO: 5h28min
PÁGINAS: 151	QUARTOS: 32	
SUPERVISORES: ESTELA, GRAÇA, MARIA LUIZA, NEUSINHA		
CONCATENAÇÃO: GILZA		

DEPOENTE/CONVIDADO - QUALIFICAÇÃO
JORGE RAIMUNDO - Presidente da Glaxo-Wellcome. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Diretor-Executivo da Shering-Plough. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Diretor da Hoechst Marion Roussel. MAURIZIO BILLI - Diretor-Superintendente da Eurofarma. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Diretor da Divisão Comercial do Laboratório Roche. HÉLIO ANASTÁCIO - Presidente da Sanofi-Synthelabo. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Presidente dos Laboratórios Wyeth-Whitehall.

SUMÁRIO: Tomada de depoimentos.

OBSERVAÇÕES
Transcrição <i>ipsis verbis</i> . A reunião é suspensa uma vez. Há oradores não identificados. Há intervenções inaudíveis. Há intervenções simultâneas ininteligíveis. Há expressões ininteligíveis e inaudíveis. Há falha na gravação. Laranar - Pág. 11. Portvase - Pág. 11. Celoda - Pág. 11. Assetim - Pág. 11. Elf Eketene - Págs. 13, 148 e 149. Aprovel - Pág. 24. Neutigazon - Págs. 53 e 55. Zinnat - Pág. 95. Pharmaceutical Technology - Pág. 149. Não foi possível checar a grafia correta dos nomes acima citados.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Havendo número regimental, declaro abertos os trabalhos da 49ª reunião desta Comissão. Tendo em vista a distribuição de cópia das atas, consulto os membros sobre a necessidade da sua leitura. *(Pausa.)*

O SR. DEPUTADO WERNER WANDERER - Peço dispensa da leitura.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dispensada a leitura, a ata está em discussão. Não havendo quem queira discuti-la, passamos para a votação. Os Deputados que a aprovam permaneçam como estão. *(Pausa.)* Aprovada. Comunico que esta Comissão recebeu os seguintes documentos: 204, Ofício da Liderança do PMDB, indicando o Deputado José Borba para entregar à Comissão na qualidade de titular, em lugar do Deputado Salatiel Carvalho. Carta do Laboratório Roche informando que o seu Presidente, Dr. Hermes *(ininteligível)*, está impossibilitado de comparecer à reunião de hoje, tendo em vista a viagem à Argentina, anteriormente agendada, razão por que está indicando o Dr. Frank Henry Guggenheim, Diretor da Divisão Comercial Farmacêutica. Ofício do Instituto Farmanguinhos, em resposta ao nosso pedido, disponibilizando dois técnicos para prestarem serviços a esta CPI. São os Drs. Ivaldo Monteiro da Silva e Sandro Bastos dos Santos. Estou fazendo distribuir relação discriminativa de outros 57 documentos recebidos, os quais encontram-se à disposição dos Srs. Deputados junto à Secretaria para consulta e podendo, obviamente, ser solicitadas cópias daqueles que não são sigilosos. Antes de entrarmos na Ordem do Dia, gostaria de dizer que está aprazada uma reunião para amanhã, para discutirmos problema da legislação com os Sr. Secretário da Secretaria de Acompanhamento Econômico; com o Sr. Dr. Gonzalo Vecina Neto, Diretor da Agência de Vigilância Sanitária; com o Dr. Paulo de Tarso Ramos Ribeiro, Secretário de Direito Econômico; com o Dr. Gesner José de Oliveira Filho, Presidente do CADE. Também há um ofício de Indústrias Químicas Shering-Plough, dizendo que o seu Presidente se encontra em viagem, está impossibilitado, razão pela qual será representado nesta data, aquela empresa, por Marcos Antônio Machado das Neves. Presentes os senhores convidados a esta reunião, passo a convidar o Dr. Jorge Raimundo, Presidente da Glaxo Wellcome, para tomar assento à mesa; o Dr. Marco Antonio Machado das Neves, que representa a Shering; o Dr. Sérgio de Vasconcelos, Diretor da Hoechst

(Aventis Pharma), representado pelo Dr. Rubens José Paulela. É o contrário, aliás, o Dr. Presidente é o Rubens, e quem está presente é o Dr. Sérgio de Vasconcelos, da Aventis. Tenha a bondade. O Dr. Maurizio Billi, Sócio e Diretor-Superintendente da Eurofarma; Dr. Frank Henry Guggenheim, Diretor da Divisão Comercial Farmacêutica do Laboratório Roche; Dr. Hélio Anastácio, Presidente da Sanofi-Synthelabo; e o Dr. José Roberto Sanchez, Presidente dos Laboratórios Wyeth-Whitehall. Eu desejo esclarecer aos senhores depoentes, primeiro, que, se quiserem servir de seus assessores ou advogados, terão toda a liberdade de fazê-lo; segundo, que nós vamos dar 5 minutos a cada um para a sua exposição inicial e, sendo absolutamente necessário, haveremos de prorrogar esse tempo necessário. Nós, desde logo, depois das exposições, teremos a inquirição por parte dos Srs. Deputados. De logo, tem a palavra o Dr. Jorge Raimundo, Presidente da Glaxo Wellcome.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. Deputados, Sra. Deputada, demais presentes, é com grande prazer que eu me dirijo aos senhores, representando a Glaxo Wellcome, que é uma companhia farmacêutica de origem inglesa. Eu gostaria de lembrar aos senhores, se possível, que a Glaxo Wellcome é uma empresa que está no Brasil há 52 anos. As nossas atividades aqui começaram em 1948, nós somos a companhia décima terceira no mercado e temos 2,55% de participação no mercado, como os senhores podem ver, e temos 1.257 empregados diretos. Nós geramos 5.500 empregos indiretos e temos duas fábricas no Brasil: uma fábrica num bairro chamado Jacaré e a outra fábrica no Bairro de Jacarepaguá, que é a mais moderna fábrica de medicamentos das Américas. Esta fábrica ficou pronta em 1998, e, quando eu digo que é a mais moderna das Américas, é por uma razão muito simples: a nossa companhia atua no mundo inteiro e os equipamentos que são instalados nesta fábrica são os equipamentos de última geração, alguns deles estão sendo instalados na Alemanha, outros no Japão. Nós temos técnicos brasileiros que instalaram alguns equipamentos na área de aerosol que estão hoje trabalhando na Itália, implantando o mesmo tipo de equipamento, e esta fábrica teve um investimento de 200 milhões de dólares, numa área construída de 39 mil metros quadrados. Nós temos uma capacidade de produção de 100 milhões de unidades, e a inauguramos em 22 de setembro de 1998. Agora, o que é a Glaxo? O que que a Glaxo faz? A Glaxo é uma companhia que se baseia na pesquisa, cujos funcionários em todo o mundo estão

comprometidos na luta contra a doença. Não importa a função de um funcionário nosso: se ele estiver na limpeza da fábrica, se ele for um médico, se ele for um homem de transportes, qualquer área que ele trabalha, ele está na luta contra doenças. É isso que nós fazemos na Glaxo. E como fazemos isso? Buscando e trazendo medicamentos inovadores para todos os envolvidos na área de saúde. A nossa companhia acredita que, por ser baseada em pesquisa, que a força da pesquisa é a coisa mais importante que nós temos na nossa companhia. Para os senhores terem uma idéia, nos últimos anos — esses são alguns exemplos de coisas que nós inventamos na Glaxo —, asma, por exemplo: um paciente que tem asma hoje, em qualquer lugar do mundo, vive e tem uma sobrevida e vive com conforto graças às invenções da Glaxo. Nós inventamos Salbutamol, inventamos Flixotide, e essa gama de produtos que os senhores vêem aí. Na área de AIDS: há dez anos atrás, nós inventamos um produto, há onze anos atrás, que era o AZT. A partir daí, nós começamos a inventar outros produtos como o Lamivudina, que é o 3TC, todos esses medicamentos que vocês vêem aqui, Biovir, Abacavir, que fazem com que o paciente aidético possa viver. Antes desses medicamentos, o quadro era fatal: se fosse diagnosticado o vírus do HIV, praticamente o paciente estava fadado à morte. Com as invenções da Glaxo, os pacientes vivem, a carga viral baixou, e nós estamos procurando a cura. Ainda não conseguimos a cura, mas já mantemos os pacientes vivos, confortável, estamos buscando agora medicamentos para que os pacientes possam tomar apenas dois comprimidos e viver normalmente, Sr. Presidente. Na úlcera péptica, inventamos um produto excepcional; em herpes simples, inventamos outro produto excepcional; em hepatite, em dermatose inflamatória, infecções bacterianas, epilepsia, enxaqueca — enxaqueca não é uma doença, mas é atemorizante para quem tem. Nós temos, hoje, um produto que atua no sistema nervoso central, Sumatriptano e Naratriptano, que apenas um comprimido devolve o paciente à atividade normal. Importante que nós temos produto para gota, câncer, malária. Nós inventamos Malarone. Já estamos com uma campanha de malária na África, distribuindo gratuitamente. E já incluímos o Brasil como candidato a receber esse tipo de produto para tratamento de malária. É claro que o Malarone é só pra aqueles pacientes resistentes, para aquelas cepas resistentes da malária. E tabagismo: nós temos um medicamento pra tabagismo que é excepcional, que já está no mercado brasileiro e em todo o mundo. Mas não pára aí. Os produtos que nós temos que estão sendo lançados atualmente no

mundo: Lotronex. Esse produto é pra síndrome do colo irritável. Até hoje não existia tratamento pra síndrome do colo irritável. O advento do Lotronex significa que 50% das mulheres que sofrem de síndrome do colo irritável vão ter o seu tratamento normal e viver normalmente. Trizivir, que é uma nova combinação que o paciente aids vai tomar dois comprimidos por dia. Relenza, é o remédio da gripe que resolveu o problema da crise de influenza que tivemos na Europa. Mais um produto pra HIV, produto para hiperplasia prostática benigna, um novo medicamento pra diabetes, produto pra derrame cerebral, câncer de colo, câncer de colo e reto. Esses produtos que eu estou mostrando aqui, que estão em fase III, é a última fase antes de entrar no mercado. Mas nós temos mais de quarenta compostos que estão em fase II, mais de 120 compostos em fase I. E aí a pergunta primeira que me vem é a seguinte: por que não fazer pesquisa no Brasil? Ora, eu acho que nós temos que entender o que que nós podemos fazer no Brasil. Nós podemos usar robótica no Brasil, podemos fazer combinatória, química combinatória, podemos investir na área de genética, ou nós temos que usar o que o Brasil oferece de melhor para a humanidade. O Brasil tem um ecossistema que representa mais de 70% dos organismos vivos, dos quais cerca de 20% do ecossistema nós só temos no Brasil. Por isso, a nossa empresa acabou de fechar o ano passado um contrato com uma companhia de biotecnologia chamada Extracta, que, no pólo do Rio de Janeiro, da Universidade do Rio de Janeiro, Universidade Federal do Rio de Janeiro, dirigida pelo professor Antônio Paes de Carvalho, que é um professor, cientista, membro da Academia Brasileira de Medicina, que já está operando desde 1999 essa companhia. E é o primeiro projeto de pesquisa feita entre uma empresa multinacional e uma companhia local depois do advento da Lei de Propriedade Intelectual. Seria impossível imaginar que uma empresa como a nossa faria investimentos em pesquisa no Brasil sem a proteção da égide da lei. A Lei de Propriedade Intelectual trouxe essa tranquilidade pra nós fazermos isso. Esse é um dos maiores acordos que nós temos no mundo de produtos naturais. O investimento inicial, só pra começar, são 3 milhões e 200 mil dólares, pros primeiros três anos, que é pra eles se aparelharem, que é pra Universidade do Rio de Janeiro comprar equipamento, comprar computação eletrônica, pra tá interligado como centro de pesquisa. Nós temos buscando nesse centro, Sr. Presidente, basicamente antiinflamatórios e antibióticos, mas principalmente medicamentos para doenças tropicais como malária, dengue e leishmaniose. É claro que existem

outras doenças, mas que nós não estamos buscando. Nós estamos nos concentrando nesta área. O que isso significa para o nosso País, Srs. Deputados? Significa transferência de tecnologia. A equipe da Extracta está recebendo todas as informações dos técnicos que a nossa companhia tem no mundo inteiro. Criamos postos de trabalho de alta tecnologia para engenheiros e cientistas locais. Temos 27 cientistas contratados pela Extracta e temos 73 cientistas que estão espalhados por universidades no Brasil, principalmente na Universidade do Pará. Nós sabemos que se a Extracta inventar algum produto, ela terá que registrar a patente. E se ela registrar a patente, nós vamos pagar à Extracta 3% de **royalty** sobre a invenção, sobre toda a venda líquida. E o acordo que nós temos com a Extracta está plenamente de acordo com os acordos internacionais, que ela terá que reverter para a comunidade onde foi descoberta a devida planta parte dos **royalties** que ela receberá. Mas isso é um estudo que nós estamos fazendo com a Extracta pra inventar produto da biotecnologia brasileira. Mas, nós, os produtos de fase III que eu mostrei pra vocês, HIV, Lotronex, nós usamos trabalhos clínicos no Brasil. Os cientistas e os médicos brasileiros estão interligados com os médicos dos Estados Unidos e da Europa, no mesmo protocolo científico, trabalhando em quarenta hospitais do Rio de Janeiro, de São Paulo, do Rio Grande do Sul, procurando a eficácia e a posologia correta dessa droga. Nós gastamos, em 99, um milhão e 400 mil dólares em pesquisa. E no ano de 2000, nós vamos gastar 2 milhões e 800, porque nós inserimos o Brasil dentro do grupo de países que fará pesquisa de ponta na nossa companhia. Nós acreditamos, Srs. Deputados, que existe um caminho a seguir pra prosperidade. A nossa empresa atua no mundo inteiro. Nós não somos uma companhia que atuamos num país. Mas o mundo, a doença, o coração, o fígado é idêntico. Os governos são parecidos. Os problemas de acesso a medicamento são muito parecidos. Nós só acreditamos que a sobrevivência de uma indústria farmacêutica de ponta só pode se dar se nós tivermos um caminho pra trabalharmos juntos, um caminho a prosseguir, que é o caminho da prosperidade. Nós acreditamos que nós temos que ter contato com as universidades dos países onde nós operamos, conhecer o nível acadêmico, saber como nós poderemos trabalhar juntos. Temos que negociar com os nossos fornecedores a cada momento matéria-prima de qualidade, excipientes de qualidade. Nós não podemos ter só a matéria-prima fabricada pela Glaxo de primeira qualidade. Os ingredientes que entram, material de embalagem, têm que

ser auditado antes de chegar na nossa fábrica. Nós entendemos que todo o sistema de saúde tem que tá envolvido nesse processo, como médicos, distribuidores, farmácias, hospitais, plano de saúde. Finalmente, o que nós buscamos? Prevenção, tratamento, cura, qualidade de vida. Mas nós não podemos fazer isso sem o Estado. O Governo, representado pelo Executivo, Judiciário, Legislativo, é par constante da nossa preocupação. Nós queremos ter, no final, sucesso econômico. Sucesso econômico pra nossa empresa significa ser bom cidadão em cada país onde nós operamos. Respeitar as leis, pagar os impostos, minimizar a dor, aumentar o tempo de vida e curar. Muito obrigado, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Dr. José Raimundo...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Jorge.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dr. Jorge Raimundo, Presidente da Glaxo. Tem a palavra o Dr. Marco Antonio Machado Neves.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sr. Presidente, eu vou distribuir uma pra cada... O senhor me permite distribuir uma a cada membro da...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sim. Pois não. Pode distribuir. O Dr. Jorge vai distribuir uma cópia da exposição que fez a cada Sr. Deputado. Tem a palavra o Dr. Marco Antonio Machado Neves.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO NEVES - Exmo. Sr. Presidente, Exmo. Sr. Relator, Exmos. Srs. Deputados, Deputada, senhoras e senhores, a Schering-Plough também é uma empresa antiga no Brasil, é uma empresa antiga e ao mesmo tempo nova. Ela foi constituída em 1929 e em 1990, por vários problemas financeiros que a Schering-Plough atravessava naquela oportunidade, nós — digo nós porque eu já era da Schering-Plough quando a Schering-Plough era uma empresa 100% americana. Nós éramos uma filial de uma empresa americana aqui no Brasil. E participei, ainda que timidamente, da venda do controle acionário da Schering-Plough para um grupo nacional, que adquiriu, naquela oportunidade, pelos idos de 1988, 89, 70% do capital social da Schering-Plough. Durante esses dez anos, praticamente, a Schering-Plough ela vem tentando recuperar toda a sua energia e toda a sua estrutura, porque não é fácil se recuperar uma empresa em tão pouco tempo. Nos primeiros cinco anos, todo o trabalho foi sedimentado no sentido de nós tentarmos — e graças a Deus conseguimos, na oportunidade — sanarmos a empresa. Para se ter uma idéia, em 1990, nós tínhamos uma ordem

de grandeza, um prejuízo acumulado da ordem de 7 milhões de dólares. E com isso nós tínhamos a empresa, não promovemos absolutamente nenhuma demissão. E com a estrutura que tínhamos conseguimos, aí, nos primeiros cinco, seis anos, graças também à estabilização econômica, que foi fundamental para o crescimento desse País, conseguimos os resultados que hoje temos. A Schering-Plough é uma empresa que não tem nenhuma ligação com a Schering do Brasil. Eu falo isso porque, obviamente, primeiro pela razão social, o nome Schering, e Schering-Plough. A Schering do Brasil é uma empresa alemã e a Schering-Plough é uma empresa, aqui no Brasil, brasileira, com 30% de capital no exterior, de investimento estrangeiro. E a Schering do Brasil nunca teve nenhuma ligação com a Schering-Plough, quer seja americana, quer seja com a nova Schering-Plough. A Schering do Brasil, ela foi... Tivemos algum relacionamento com a Schering do Brasil antes da 1ª Guerra, da 2ª Grande Guerra. Eu digo isso porque é comum uma confusão e até mesmo recebemos inúmeros ofícios, não só dessa Comissão, mas como de outros órgãos também, com medicamentos que não são de produção da Schering-Plough e sim da Schering do Brasil. Então, há absolutamente uma, uma confusão natural, pela semelhança ou, melhor, a identidade do nome Schering, né? E basicamente é isso. Quer dizer, nesses últimos dez anos a Schering-Plough tá promovendo um crescimento da sua empresa e da sua estrutura como organização, e não é uma filial, não é... Ela sobrevive efetivamente daquilo que produz aqui. Eu digo isso porque é comum, às vezes, uma filial, como nós tínhamos no passado, inúmeros problemas de ordem financeira, nos idos dos anos 80, e a Schering Internacional tinha que fazer capitalizações no País pra fazer frente a esses prejuízos que eram prejuízos que nós tínhamos localmente. Nesses últimos anos, especialmente nos últimos cinco anos, nós tivemos investimentos muito importantes em termos do nosso parque industrial, porque o nosso parque industrial é um parque que foi construído em 1976. Sua obra terminou em 1977, e, de lá pra cá, até 1990, 93, ele praticamente não sofreu, por questões obviamente financeiras, como já expliquei anteriormente, nenhuma modernização significativa, coisa que começamos a promover a partir do ano de 1990, com investimentos ainda muito tímidos em 90, da ordem de 528 milhões, 528 mil — perdão — dólares, chegando a, no ano de 96 com investimentos em ativos fixos, investimentos esses destinados à melhoria de controle de qualidade, a uma melhor produtividade, na ordem de 11 milhões e 805 mil dólares. Praticamente mantivemos, apesar de não ter sido um

bom ano o ano de 99, em termos de vendas para a Schering-Plough, mantivemos esse investimento em 99 na ordem de, na casa de 9 milhões de dólares. Eu digo, é uma empresa de 1929, mas ela tá, é nova, ela tem dez anos. Nós começamos com toda uma nova cultura e com todo um novo procedimento. Basicamente, senhores, era isso que eu tinha a dizer na minha primeira apresentação e me coloco no inteiro dispor para as perguntas que serão feitas. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Muito obrigado, Dr. Marco Antonio Machado Neves, da Schering-Plough. Concedo a palavra o Dr. Sérgio Vasconcelos, Diretor da Hoechst Marion Roussel, a Aventis Pharma.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Exmo. Presidente, eu vou me permitir ler um pequeno texto pra que não passe alguns pontos importantes que a gente gostaria de transmitir a esta Comissão. Como eu disse, Exmo. Deputado Nelson Marchezan, Presidente da CPI dos Medicamentos; Exmo. Deputado Ney Lopes, Relator da CPI; Exmos. Deputados, Exma. Deputada, antes, meu nome é Sérgio Vasconcelos, e eu tenho quatro filhas. Milito na indústria farmacêutica desde 1975. Já se vão 25 anos, e nesse tempo eu construí a minha vida. Eu trabalho e tenho por esta profissão bastante orgulho. Atualmente eu sou Diretor da Aventis Pharma. A Aventis Pharma ela é o resultado da fusão, a nível mundial, da Rhône-Poulenc, que é uma empresa francesa, e da Hoechst, que é uma empresa alemã. Essas duas empresas, que têm, originalmente, diversos negócios na área química, elas decidiram, elas decidiram se unir e se dedicar às ciências da vida, como nós chamamos. São todos aqueles aspectos que dizem respeito à ciência da vida, seja medicamentos, seja produtos pra nutrição animal. A Hoechst está no Brasil há oitenta anos, a Rhodia Farma, e a Hoechst há sessenta anos. Ou seja, a Aventis Pharma nasce já com a presença mínima de oitenta anos no Brasil. Dentro da estratégia mundial da Aventis Pharma, o Brasil destaca-se como a sétima principal operação do mundo da Aventis Pharma. E essa importância não se limita somente ao aspecto comercial, mas se revela principalmente pela capacidade produtiva e estratégica das nossas fábricas. Atualmente nós temos duas unidades produtivas no País: uma é localizada em São Paulo, no bairro de Santo Amaro; e uma outra unidade na cidade de Suzano, também no Estado de São Paulo. Nós temos 2.100 empregados entre todas as unidades e escritórios comerciais. A filial brasileira da Aventis Pharma está concluindo investimentos em modernização e expansão das suas unidades industriais na ordem de 120 milhões de dólares, a fim de transformar

o País em plataforma de exportação de produtos farmacêuticos da linha humana para o MERCOSUL e para todo o resto da América Latina. Tal cifra atualmente representa, inclusive pra orgulho nosso, o maior investimento produtivo da Aventis Pharma a nível global. Hoje o Brasil está recebendo o maior investimento que a Aventis Pharma está fazendo em todo o mundo. A Aventis também está investindo em pesquisas clínicas no País. Atualmente, ao longo de cinco anos, 21 milhões de dólares nós estamos investindo aqui, na forma de apoio a hospitais, clínicas, para o estudo de produtos na fase de pré-lançamento, ou seja, antes do lançamento, com a participação de centenas de pesquisadores brasileiros, em mais de trezentos centros de pesquisa no Brasil. Isso se dá, inclusive, pela reconhecida capacidade dos nossos médicos. Sem falsa modéstia, hoje os médicos brasileiros, eles são respeitados em todo o mundo em diversas áreas da medicina. A Aventis Pharma tem forte atuação em áreas como oncologia, cardiologia, área respiratória, diabetes e reumatologia, comercializando produtos de ponta, amplamente reconhecidos inclusive pela classe médica mundial. A nossa companhia destina cerca de 17% de todo o faturamento em pesquisa e desenvolvimento. Isso representa, anualmente, 2,4 bilhões de dólares. Nós estamos empregando 6 mil pessoas na área de pesquisa, sejam cientistas, sejam assessores para pesquisa, que representa mais ou menos 10% de todo o efetivo da Aventis Pharma no mundo, que são 60 mil funcionários. No Brasil, nós colaboramos há bastante tempo na solução de problemas de saúde tropical. Nós fabricamos produtos antiparasitários, medicamentos destinados ao combate de endemias locais como leishmaniose, malária e tuberculose. Somos uma empresa plenamente dedicada aos problemas de saúde da população brasileira em relação a essas áreas endêmicas. E eu gostaria de, finalizando, deixar claro a nossa disposição em atender plenamente à convocação desta Comissão, esperando poder colaborar da melhor maneira possível para que ela consiga atingir seu fim a que se propõe, que é conseguir um melhor resultado na Saúde do Brasil. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Dr. Sérgio. Eu pediria que nos emprestasse cópia da sua exposição pra que pudesse distribuir aos Srs. Deputados. Tem a palavra o Dr. Maurizio Billi, sócio e Diretor-Superintendente da Eurofarma.

O SR. MAURIZIO BILLI - Boa-tarde a todos. A Eurofarma é uma empresa 100% nacional. Ainda é uma empresa familiar. Ela foi fundada há 28 anos atrás e

ela possui cinco fábricas, sendo três delas pra produção de produtos farmacêuticos. A linha de produtos da empresa é formada por produtos similares, produtos de licença de empresas estrangeiras que não estão presentes no Brasil ainda e produtos genéricos. Já temos sete produtos genéricos no mercado. Também estamos fazendo, iniciando as pesquisas próprias junto à Universidade de São Carlos e também à Fundação Sul-Americana para o Desenvolvimento de Produtos contra o Câncer pra pesquisar produtos novos e novas drogas. Nós temos sete produtos genéricos já registrados que estão chegando ao mercado na próxima semana e a nossa intenção é ter mais de trinta produtos registrados até o final do ano, nessa linha de produtos genéricos. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado ao Dr. Maurizio Billi, sócio da Eurofarma. Tem a palavra o Dr. Frank Henry Guggenheim, Diretor da Divisão Comercial Farmacêutica do Laboratório Roche. Tem a palavra. Diz direito o nome aí pra gente vê se Guggenheim.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Guggenheim.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Guggenheim, né?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Que nem o museu. Que nem o museu.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Que nem o museu. Tá bom. Mas o senhor é peça viva aqui hoje. Tem a palavra.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Exmo. Sr. Presidente, Exmo. Sr. Relator, Exmos. Srs. Deputados, gostaria, em primeiro lugar, de me apresentar. Meu nome é Frank Guggenheim, sou médico, suíço e vivo no Brasil há onze anos, quando ingressei na Roche como pesquisador em São Paulo. Há seis anos sou o diretor responsável pela Divisão de Produtos Farmacêuticos de Receituário. A Roche é uma empresa global, líder em diagnósticos, prevenção e tratamentos de saúde. A filosofia empresarial da Roche tem sido inovar na criação de produtos e serviços que têm valor para seus consumidores e clientes, assim como a sociedade em geral e, em especial, para a classe médica. Por acreditar nessa filosofia, a Roche investe 20% do seu faturamento bruto no mundo em pesquisa. Para que V.Exas. terem uma idéia o que esse investimento significa, ele é cinco vezes maior do que todo o faturamento da empresa no Brasil. Como médico, posso afirmar que graças a esse descomunal esforço em pesquisa, a história da Roche se confunde um pouco com a história da medicina nesse século. Gostaria de começar pela

descoberta dos benzodiazepínicos, até hoje os remédios de eleição em inúmeras indicações de desconforto emocional, assim como uma série de outras doenças do sistema neurológico. São remédios que também mudaram a história da anestesia, amenizando o sofrimento de milhões de pessoas todo o ano. Na doença de Parkinson, o Prolopa foi o primeiro remédio que possibilita o desempenho normal das funções motoras de pacientes que sofrem uma degradação física grave e crônica. Tendo consciência do estado, sua família talvez seja a mais atingida pela doença, tornando ainda mais triste e onerosa para a sociedade. Então, o mais importante para nós, contudo, são os tratamentos que salvam vidas. Desses nossos antibióticos inovadores, a Roche também trouxe evoluções fundamentais no tratamento das doenças tropicais, como o tratamento de malária, Laranar(?) e Fansidar, ainda hoje, após décadas, remédios-padrão nessas patologias. Para a doença de Chaga, doença que tanto aflige nosso País, Rochagan continua sendo o único medicamento existente para a fase aguda da doença. Em AIDS, temos escrito junto com a imunologia e a infectologia uma história marcante. Uma doença extremamente letal há quinze anos, hoje ela é gerenciável para a maioria dos pacientes. O primeiro inibidor da protease, o Invirase, foi lançado pela Roche e hoje já se encontra em nosso portfólio mais dois sucedâneos o Viracept e o Portvase (?), garantindo ao médico alternativas para acompanhar seu paciente por anos, sem medo de doença sair do controle por falta de alternativas nesse aspecto. O câncer, doença de que minha geração se acostumou a conhecer como a sentença de morte, hoje possui diversos tratamentos de alta sofisticação tecnológica, podemos citar o Celoda(?) e o Assetim(?), primeiras alternativas novas no tratamento do câncer de mama após anos. O materal, primeiro anticorpo imunocromal desenhado para o combate de leucemia, prolonga significativamente a vida, trazendo novas esperanças onde elas não mais existiam. Essas conquistas fizeram a Roche ser seguidamente agraciado com o prêmio Galliene, o prêmio Nobel da indústria farmacêutica. Desde a década de 60, o Brasil é o único país da América Latina que participa do grupo de países que atuam no desenvolvimento de drogas novas, participando de estudos da fase dois e três. Sempre investindo em ciência e tecnologia de nosso País, a Roche do Brasil hoje é um pólo exportador de medicamentos e produtos químicos de alta qualidade. Temos fábricas no Rio de Janeiro e São Paulo, empregamos 1.549 funcionários em todo o País. Destes, 948 possuem formação superior ou mesmo pós-graduação, em muitos casos

patrocinados pela empresa. Neste ano, estamos investindo 60 milhões de dólares, mais de 100 milhões de reais, em modernização das nossas unidades fabris para garantir o alto padrão de qualidade de nossos produtos. No ano passado, exportamos mais de 60 milhões de reais e este ano esperamos dobrar esse número. Quero agradecer a V.Exas. a oportunidade de apresentar nossa empresa. Quero também parabenizá-los pela iniciativa de trazer à sociedade mais luz sobre um setor produtivo que produz vida e saúde. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Dr. Frank Henry. Tem a palavra o Dr. Hélio Anastácio, Presidente da Sanofi-Synthelabo.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Boa-tarde, senhoras e senhores; boa-tarde, Sr. Presidente; boa-tarde, Sr. Relator; boa-tarde Exmos. Deputados, eu trouxe, na verdade, uma apresentação pra falar um pouco da minha empresa. A Sanofi é uma empresa de origem francesa, mas, vindo no avião, eu tomei a decisão de mudar e eliminar a minha apresentação e ficar somente com uma folha, que é a última folha da minha apresentação, pra falar um pouco sobre a responsabilidade social da indústria farmacêutica, a responsabilidade social, que entendemos que devemos ter como indústria farmacêutica. Ou seja, somos uma empresa de pesquisa, somos uma empresa que está buscando inovação, buscando fármacos de ponta, mas entendemos também que o papel da indústria farmacêutica vai um pouco além disso, vai um pouco além de descobrir novas drogas, vai além de descobrir novos medicamentos, de lançar novos medicamentos no mercado, de fabricar, de vender medicamentos. Nós entendemos que a parte da integração social do segmento farmacêutico com todo o segmento de saúde e a população é um fator importante. Primeiramente, gostaríamos de falar um pouco sobre o que a nossa empresa faz internamente. A nossa empresa hoje é uma empresa jovem de vinte e cinco, vinte e sete anos apenas, mas é uma empresa que faz uma inversão muito forte nas crianças. Ela tem como objetivo principal, a nível mundial, a preocupação com a criança, porque evidentemente estaria, está preocupado com o futuro. E nós dentro da companhia temos uma associação que se ocupa das crianças. Dentro da nossa empresa, não tem um filho de funcionário que deixa de estudar, porque o funcionário que não tem condição de manter o seu filho na escola, dentro da nossa empresa, nós pagamos um salário mínimo, damos suporte ao filho de funcionário e a única responsabilidade que ele tem é de não trabalhar e de ser um bom aluno. E esse acompanhamento fazemos desde da idade pré-escolar até dezoito anos de

idade. E a nível de programas que fazemos no Brasil. A partir de 1990, quando a empresa fez uma fusão com a Winthrop e passou a ter um tamanho razoavelmente grande no Brasil, entre as dez, onze maiores empresas do País, passou a ter condição de participar de forma mais ativa junto à comunidade brasileira. O que nós temos feito até então a partir dessa data? Uma das principais campanhas que fizemos a campanha do cólera. Fizemos a campanha do cólera em todo o País. No Rio de Janeiro, campanha fortíssima e depois começamos com campanha do dengue. Enfim, hoje temos quatro projetos que eu queria falar muito rapidamente para vocês sobre os quatro projetos que temos. O primeiro projeto é o projeto de erradicação da verminose. Nossa empresa tem feito nos últimos três, quatro anos, 530 campanhas de erradicação de verminose e de orientação à população sobre verminose. E todas as campanhas que a companhia faz ela faz em parceria com as autoridades de saúde locais, ou seja, a empresa presta o suporte e as autoridades de saúde locais é que fazem o gerenciamento, a implementação. Hoje, está ocorrendo no Ceará, para quem deve ter lido, um rali chamado rali esportivo e rali da saúde, que é feito a nível mundial pela Elf Eketene (?), que é a nossa matriz. Esse rali ele tem uma participação ativa da Sanofi, porque, em cada ponto em que esse rali passa na cidade do interior do Ceará, ela faz uma campanha de erradicação e uma campanha de educação à população sobre a verminose. Fazemos isso rotineiramente em todo o País. Outra campanha importante da companhia, é a campanha do dengue, que também fazemos em todo o País, a cada vez que somos solicitados. E somos muito solicitados pelas Prefeituras dos mais longínquos Municípios do País a participar da campanha do dengue. Começamos essa campanha com o Dr. Gazola, no Rio de Janeiro, há oito anos atrás, há sete anos atrás, mais ou menos cinco, sete anos atrás. Inclusive uma passagem muito interessante, porque nós nos propusemos a fazer a campanha, nós propusemos ao Município do Rio fazer a campanha e fomos procurados dizendo que nós não faríamos a campanha, porque uma das coisas que estava escrita nos panfletos, que seria distribuído à população como orientação era: "Não tome AAS. Os senhores sabem, o AAS é fabricado por Sanofi. E nós dissemos: "Não vamos patrocinar". Ou seja, patrocinamos, nessa época, 3 milhões de folhetos, distribuídos a toda a população do Rio de Janeiro de instrução para evitar a dengue, de instrução como tratar a dengue, e a última frase que dizia: "Não tome AAS". Concordamos em fazer, desde que colocassem: "Não tome AAS, nem

Aspirina", porque também é do concorrente. Mas, até hoje, fazemos esse tipo de material, damos esse tipo de suporte em muitos Municípios de todo o País e sempre colocando. Dificilmente, encontraríamos em outro segmento de mercado alguém que fosse à população e dissesse: "Não tome seu medicamento". Então está o senhores, temos prova disso com o Governo do Rio de Janeiro e outros governos de vários Municípios do País. E a última campanha que fizemos, que estamos fazendo agora, que nos dá muito orgulho é uma campanha de parceria com o UNICEF. Somos patrocinadores do UNICEF numa campanha chamada "Recicle uma vida, tire uma criança do lixo". Ou seja, uma parte importante do faturamento de todos os nossos produtos de pediatria são dirigidos à ajuda e suporte à UNICEF. Esse é um projeto importante que eu acho que dá exatamente a dimensão da responsabilidade e do comportamento que devemos ter como indústria farmacêutica sediada no Brasil, com as doenças básicas da população, porque dengue, cólera, criança no lixo, não é de rico, é de pobre e pobre necessariamente não compra remédio, porque não tem dinheiro para comprar remédio. E a nossa responsabilidade, que estamos tentando fazer, dentro das nossas limitações evidentemente, é levar um pouco de educação à população e um pouco de ajuda aos órgãos municipais, para que possam combater essas enfermidades. E o último projeto que temos não menos importante, mas é um projeto que começamos em janeiro do ano passado, ou de 1998, perdão, é o projeto Brinquedoteca. Para quem tem oportunidade de visitar o Instituto da Criança em São Paulo, quem tem a oportunidade de visitar o Instituto Nacional do Câncer no Rio de Janeiro pode verificar duas Brinquedotecas que inauguramos nesses dois importantes hospitais do País. O que é a Brinquedoteca? É um conceito novo de levar um pouco de entretenimento, um pouco de apoio psicológico à criança pobre — só mais um minuto por favor —, da criança pobre que está internada nos hospitais e que não pode ter a companhia dos pais. É um projeto inovador, um projeto importante e eu faria — nós estamos neste ano inaugurando um no hospital em São Paulo, no Antônio Prudente, em São Paulo, que é um hospital de referência de câncer. E fazemos um desafio aqui, um convite aqui aos Srs. Deputados, para escolhermos um hospital público em Brasília e fazermos o mesmo projeto em Brasília, porque é um projeto fantástico. Muito obrigado aos senhores.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado ao Dr. Hélio Anastácio. Tem a palavra o Dr. Roberto Ramos Sanchez, do Laboratório Wyeth-Whitehall.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Boa-tarde Sr. Presidente, boa-tarde Sr. Relator, boa-tarde Sras. e Srs. Deputados e demais presentes, meu nome é José Roberto Ramos Sanchez e estou representando os Laboratórios Wyeth-Whitehall Ltda., uma empresa de capital norte-americano, que atua no segmento de produtos farmacêuticos de uso humano, principalmente, nas áreas de saúde feminina, saúde mental e antibióticos. Comercializamos produtos originais de nossa pesquisa, inovadores em suas classes, e para isso nossa corporação investe aproximadamente 2 bilhões de dólares por ano. No Brasil, estamos há cinquenta anos e atualmente empregamos 1.100 funcionários. Em 1999, investimos aproximadamente 21 milhões de reais em artigos principalmente relacionados com uma nova fábrica que será inclusive fonte de suprimento para outros países do MERCOSUL. Investimos também, aproximadamente 7 milhões de reais em pesquisa e desenvolvimento no Brasil, em suas várias fases. Investimos também no desenvolvimento da mão-de-obra brasileira. Em resumo o nosso objetivo é descobrir desenvolver, manufaturar e comercializar produtos farmacêuticos sempre inovadores, de alta qualidade, para prevenção e cura das doenças e melhoria da qualidade de vida. É isso que eu tinha a dizer de anotações iniciais, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Dr. José Roberto Ramos Sanchez. Desde logo, passamos à fase dos debates. Concedo a palavra, como é de praxe, em primeiro lugar, ao Sr. Relator, nobre Deputado Ney Lopes.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Sr. Presidente, Sras. e Srs. Deputados, convidados, gostaria de orientar as minhas questões dentro dos elementos genéricos, porque não podem ser específicos, dado o sigilo desses dados, desses elementos que eu disponho, coletados pela nossa assessoria no cruzamento intensivo que vem sendo feito das informações decorrentes da quebra do sigilo bancário e fiscal dos 21 laboratórios. Essas colocações que vou fazer são todas elas conclusões extraídas, dúvidas nascidas de elementos confidenciais, é claro, mas inteiramente à disposição das Sras. e dos Srs. Deputados na Secretaria desta Comissão. E como tive o cuidado de examinar esses dados previamente, pude chegar a alguns questionamentos que passo a fazer. Primeiro aspecto: o problema

do preço de transferência, que no início desta CPI era uma expressão desconhecida e que sempre nós admitimos como sendo um indício veemente de superfaturamento, na medida em que insumos eram importados, ou são importados, por preços comparativos bem superiores entre duas empresas, por exemplo, de produção farmacêutica. Então eu indago por amostragem, para não fazer aqui uma coisa enfadonha, vamos escolher digamos dois dos presentes para essa questão, ao Dr. Jorge Raimundo, da Glaxo Wellcome, e ao Dr. Maurizio Billi, da Eurofarma. Eu indago o seguinte: concordam V.Sas. em que os preços de transferência são instrumentos utilizados para antecipar remessa de lucros? No caso específico, é mais para a Glaxo, porque no caso da Eurofarma é uma empresa nacional. E também vinculado ao preço de transferência: a influência desses preços de transferências nas importações sobre os preços do medicamento se dá por um repasse automático dos custos da matéria-prima para a planilha e depois para o preço final, ou seja, a importação é feita por um preço e para a composição do custo aquele preço é totalmente incluído. Se é totalmente o preço da importação é incluído totalmente ou se é apenas aquela média considerada pela receita. Porque, na hipótese de ser totalmente ou não ser, numa hipótese ou noutra, influirá no preço final. Então é essa a indagação que faço aos dois expositores.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sr. Relator, o senhor inicialmente pergunta se o preço de transferência não seria uma remessa antecipada de lucro. No caso específico da companhia que eu represento, não é uma remessa antecipada de lucro. O preço de transferências que nós usamos é um critério adotado pela OS OCDE, nós usamos o preço de revenda menos lucro plenamente aceitável pela Secretaria de Receita Federal, pagamos todos os impostos na entrada da mercadoria no Brasil. Então, nós temos um critério de não é remessa de lucro, é, sim, um preço de transferência que embute os custos de pesquisa dos nossos laboratórios. Nós inventamos produtos. Nós não copiamos. O fato de você inventar produtos, na companhia que tem 10 mil pesquisadores, investindo 2 bilhões de dólares para inventar produto, não significa que eu estou inventando produto a toda hora. Eu tenho que repassar esses custos para o custo da matéria-prima. Portanto, eu tenho um preço da minha matéria-prima legítimo, que eu pago exatamente pela fatura que ele entra no Brasil. Quanto à pergunta sua, se é um repasse automático, ora, se eu compro uma matéria-prima, eu tenho o que nós chamamos entrada da mercadoria na minha fábrica por um determinado custo, ela passa a fazer parte da

composição de custos e das planilhas que nós temos. Portanto, as planilhas retratam exatamente o custo do produto, custo de mão-de-obra, tudo conforme declarado oficialmente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Acabou de falar o Dr. Jorge Raimundo, da Glaxo Wellcome. Qual é o outro? Eurofarma.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - É o Dr. Maurizio. Só a segunda pergunta aí no caso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dr. Maurizio.

O SR. MAURIZIO BILLI - Eu acho que nas planilhas de custos dos produtos farmacêuticos está... *(Pausa.)*

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu vou receitar pro senhor um remédio pra falar mais forte. *(Risos.)* Mais perto do microfone. Esse é o remédio.

O SR. MAURIZIO BILLI - Está bom. Eu acho que na planilha de custos dos medicamentos, as matérias-primas entram com o valor real com o qual elas são importadas. Isso faz parte da planilha de custo dos medicamentos.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - A indagação foi feita porque V.Sa. sabe que no caso do preço de transferência a Receita Federal tem um critério do preço médio.

O SR. MAURIZIO BILLI - Sim.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - A partir daí é que há a cobrança do imposto. No caso não é o preço médio, é o preço da fatura que entra na planilha.

O SR. MAURIZIO BILLI - Eu acho que é o que entra na planilha de custo é o preço que a empresa realmente paga da matéria-prima.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Bem, dos dados que nós temos, aqui no exame da auditoria, quanto à relação ICM — eu vou logo escolher a quem vou indagar para que fique mais fácil o acompanhamento do raciocínio: Dr. Sérgio, da Hoechst, Dr. Hélio Anastácio, da Sanofi. Dos dados que nós temos aqui, dados gerais, não vamos descer a detalhes, porque são confidenciais, dados contábeis e dados bancários, na relação ICMS-receita bruta, observa-se que nos anos base de 96, 97 essa relação é sempre positiva; enquanto a variação percentual 97, 98 é negativa para a maioria dos laboratórios. O mesmo se observa com relação aos demais impostos, contribuições, se comparados com a receita bruta. Qual a explicação dessas oscilações contábeis?

O SR SÉRGIO DE VASCONCELOS - Exmo. Deputado, eu não tenho esses dados em mãos, inclusive se o senhor pudesse me passar eu gostaria de ter. Realmente, no momento, eu não tenho como lhe informar isso aí, porque eu gostaria de ter mais informações com o meu pessoal pra poder lhe informar. Eu me disponho, ao momento que o senhor precisar, ao tempo que o senhor precisar, de poder lhe responder isso. Mas lhe responder agora, eu estaria fazendo uma, dando uma resposta sem as informações básicas para poder fazer isso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Acaba de falar o Dr. Sérgio Vasconcelos.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Mas V.Sa. entendeu bem a pergunta do ponto de vista técnico. Eu sei que a pergunta é árida, mas eu estou fazendo com o objetivo de utilizar os dados que nós temos contábeis e bancários.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Exato, mas eu não sei se se refere a minha empresa e eu precisaria ter acesso aos meus balanços pra que eu possa lhe responder com mais acuracidade.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dr. Hélio Anastácio.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - O.k. Eu vou, apesar de eu não ter os dados na mão, eu vou tentar responder. A minha empresa está localizada no Rio de Janeiro, sob o regime do ICMS da substituição tributária. Portanto, a cada centavo de unidade de produto que eu vendo, eu recolho ICMS. Independente do valor que o produto vai ser vendido no ponto de venda, o ICMS é pago 18% sobre o valor do produto. Teoricamente não deveria ter nenhuma diferença, oscilação. Eu não tenho o número na mão, mas teoricamente não deveria ter, porque as condições comerciais da companhia não mudaram, e os senhores sabem que a base de cálculo do imposto da companhia, do custo da companhia do ICMS, é o valor de venda menos o desconto comercial. Esse é o valor do ICMS que você aplica. Então eu não mudei, a companhia não mudou o critério comercial dela. Não deveria ter uma variação importante nesses anos de 96, 97. Eu sei que em 1999, o nosso ICMS, o imposto direto que é ICMS, PIS e COFINS, representou aproximadamente 18% da receita bruta e representou 27% da receita líquida da companhia. Esses foram os impostos diretos de venda em 1999. Nós recolhemos aos cofres públicos, a companhia teve um faturamento de 231 milhões de reais de receita líquida e recolhemos 26 milhões de reais de ICMS no ano de 1999. Então, Sr. Relator, eu não vejo por que nós teríamos uma variação importante de 96 pra 97 e 98, porque

não mudamos a nossa condição comercial, e a base de cálculo do ICMS não mudou e a nossa companhia recolhe 100% do ICMS sobre as vendas. Não sai uma unidade da companhia sem ir nota fiscal. Não trabalhamos nesse tipo de comercialização e, conseqüentemente, não poderíamos ter variação. Eu não posso afirmar porque não tenho os dados, mas eu tô dizendo do ponto de vista do que eu conheço da minha empresa.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Indago à Roche e à Wyeth-Whitehall o seguinte: uma das grandes reclamações das empresas pra justificar aumento de preço, pelo que nós apuramos aqui, é a alta carga tributária. Dos dados que nós temos aqui decorrente da quebra do sigilo nos anos-base 96, 97 e 98 se observa que a relação de mais impostos e contribuições relacionado com a receita bruta, apresenta-se apenas em torno de 2%, 2% carga tributária. Isso pode ser explicado pela possibilidade de dedução das despesas operacionais. Mas eu indago: em que medida as despesas de propaganda junto à classe média, importação de matéria-prima, com o preço-transferência, contribui para essas deduções. A propaganda e o preço-transferência na dedução da despesa operacional significa o quê? Quarenta por cento, 50, 60% em média, para que haja essa redução tão grande na apuração final da carga tributária?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Sr. Relator, Frank Henry, da Roche.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Frank Henry com a palavra.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Sr. Relator, eu não tenho os dados aqui de 96 a 98. Eu tenho comigo os dados do ano de 99. Em 99 nós tivemos vendas de 826 milhões de reais. O lucro líquido foi 72 milhões de reais, o que corresponde a 8.7%. E imposto sobre as venda, nós recolhemos 13.3%, que são 110 milhões de reais; e Imposto de Renda foram 30 milhões de reais; de contribuição social, mais 13 milhões. Esses são os dados que eu tenho de 99. Eu realmente eu posso enviar os dados pra esta Comissão de 96 a 98, mas eu não tenho eles aqui comigo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. José Roberto Ramos Sanchez.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Muito bem. Obviamente, eu não posso responder pela média, mas eu preciso responder pela minha empresa. Na verdade, o imposto, o Imposto de Renda pago sobre o faturamento líquido foi

várias vezes superior a essa média que o senhor se referiu. Diria também que a carga tributária no ano 1999 se aproximou a trinta e um por cento do nosso faturamento líquido. Portanto, com posse nos dados que eu tenho aqui, eles não refletem a média que o senhor acabou de se referir. Com relação à formação de custos, eu gostaria de esclarecer que o custo industrial realmente é a maior parcela da composição dos nossos preços. A propaganda, como assim o senhor está se referindo, na verdade, é o montante adequado para que nós possamos levar a informação científica à comunidade médica, para que esses possam beneficiar os pacientes e escolher a terapêutica adequada para cada paciente, seja pra prevenção, seja pra cura ou pra melhoria da qualidade de vida.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Os elementos que nós dispomos, os dados em 97/98, nesse período, 97/98, de despesa com pesquisa e desenvolvimento evidenciam que o investimento foi mínimo dos vinte e um laboratórios. Dos dados que nós dispomos aqui levantados. Eu indago a Glaxo e a Hoechst, aos representantes da Glaxo e da Hoechst. Nós sabemos que há amplas possibilidades, com frisou aqui o Ministro Alcides Tápias, de que o Brasil se torne um país líder na produção de fármacos, tendo em vista sobretudo a nossa biodiversidade. Quais as razões disso, de não haver investimento a partir desse período de 97/98, que nós dispomos aqui, com a quebra dos sigilos. Por quê? Será porque as matrizes orientam que os senhores devem importar tudo o que for possível.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Jorge Raimundo, da Glaxo.

SR. JORGE RAIMUNDO - Sr. Presidente e Sr. Relator, eu gostaria de lembrar que em 1996 foi aprovada a Lei de Propriedade Intelectual, a Lei de Patentes. Em 1997, ela foi promulgada. A partir do momento em que uma lei de propriedade intelectual, ou seja, o respeito inicial ao direito de descoberta, o dever sagrado de reconhecer que a propriedade intelectual é válida, você começa a criar na sua companhia condições para se trazer investimentos na área de fármacos. Em 1997, nós levamos pra a Glaxo um projeto brasileiro, criado no Brasil. Demoramos dois anos negociando com a Glaxo esse projeto, aprovamos esse projeto no final de 1998. Em 1999 já implementamos o processo com a Extracta. Portanto, o senhor não vai encontrar nos nossos livros e nem nas informações confidenciais nossas investimentos em pesquisa e desenvolvimento em 1997, nem em 1996.

Mas, em 1999, o senhor vai encontrar o primeiro pagamento que nós fizemos à Extracta para pesquisar produtos de biotecnologia, a partir da biotecnologia, usando o ecossistema brasileiro. Não existe da nossa empresa essa história de: "Não investe porque eu quero que você compre da minha matriz". O que existe é o seguinte: há capacidade instalada no momento para fazer pesquisa química e na biologia molecular, há capacidade instalada nas universidades pra fazer o tipo de pesquisa que é feito, ou nós temos que depois da propriedade intelectual dar um tempo pra que as universidades se "adequem", que se exista mais cientistas mais disponíveis a ficar no Brasil. E nós estamos fazendo o nosso papel: prendendo cientistas e investindo através dessa empresa brasileira que se chama Extracta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Sérgio Vasconcelos.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Sr. Relator, basicamente, o motivo de um investimento menor da Hoechst Marion Roussel nesses, em 97/98, se liga muito seriamente ao que meu antecessor acabou de dizer. A Lei de Patentes, ela é muito nova. Nós sabemos que as pesquisas, principalmente nessas áreas, elas levam muitos anos pra começar a ter efeitos. Os países precisam se aparelhar pra isso. E nós já estamos, a partir do momento da legalização da patente, proteção de patentes, começando a investir mais. Tanto é que a Aventis como um todo já está fazendo pesquisa fase dois, no Brasil, que nunca houve isso. Mas existe dificuldade de certificação de centros de pesquisa. Até por isso, como disse o meu antecessor, nós tivemos aqui uma comissão para certificação de alguns centros de pesquisa no Brasil. Felizmente, nós tivemos três centros já aprovados pra pesquisas mais elementares. Nós acreditamos. Esse ano já de 99 nós temos planejado mais do que o dobro do que foi investido em 98. Realmente foi pouco em 98, ao redor de um milhão de dólares. E nós acreditamos que cada vez mais o Brasil, para a Aventis, vai ser um centro de pesquisa. Nós precisamos dar um pouco de tempo ao tempo pra que esses centros se aparelhem e possam trazer retorno também pra Aventis em termos de qualidade de trabalho científico.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Eu indago ao Dr. Marco Antonio, da Indústria Química Schering-Plough, e ao Dr. Hélio, da Sanofi, o seguinte: os dados contábeis também que nós temos aqui evidenciam que muitos laboratórios registraram diminuição percentual dos seus custos no período 97/98/99. Dos que apresentaram aumento, a constatação é que o que aumentou mais os custos não

aumentou cinco por cento, não chegou a cinco por cento. Ou seja, há uma tendência de redução de custos na conclusão do exame do documentário fiscal contábil que nós temos. Em contrapartida, os preços de alguns medicamentos sofreram majorações acima da inflação, de acordo com demonstração do Ministério da Fazenda e do Ministério da Saúde. Qual a explicação desse fenômeno? Seriam aumentos de itens de custo como práticas administrativas, distribuição, publicidade, propaganda, promoção médica, amostra grátis, contratação de representantes, fretes, recuperação de margem de lucro, gastos indiretos? Como se explica isso. A indústria diminui custos e não se reflete no preço final, chegando a grande parte dos medicamentos aumentarem o preço acima da inflação.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Marco Antonio.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Excelência, nos anos que foram colocados por V.Exa., realmente os nossos custos, óbvio, como qualquer empresa, quer seja laboratório ou não, o que se procura é sempre uma diminuição efetiva de custos. Os números que li na minha exposição, os investimentos em ativos fixos foram justamente em maquinário e foram números elevados justamente nesses períodos citados por V.Exa, chegando à casa de onze milhões de dólares, no ano de 96; nove milhões e quinhentos, em 97; nove milhões e quinhentos, em 98; e mais oito milhões e novecentos, em 99. Esses investimentos têm por via de regra uma diminuição no custo fabril, no custo fixo e também um aprimoramento absolutamente necessário num parque industrial que precisava, que necessitava ser modernizado. Com relação a aumento de preços, o senhor traça um paralelo que efetivamente não acompanha essa diminuição de custos. No caso da Schering-Plough, agora, no momento, eu não poderia lhe dizer, mas, com certeza, na média ponderada dos aumentos que nós demos desde 1994 — pego 94 porque fica mais fácil, com a implantação do Real, visualizar efetivamente a inflação mês a mês, ano a ano. Nós mantivemos os aumentos de preço, a média ponderada, absolutamente dentro dos parâmetros aceitáveis das inflações ocorridas no período. Posso lhe trazer mais informações específicas sobre medicamentos específicos, mas na média ponderada, os nossos aumentos, eles mantiveram absolutamente iguais aos índices inflacionários. E obviamente o aumento de preço, ele não está totalmente "lincado". Ou seja, se um laboratório aumenta um medicamento acima do índice de inflação, isso tem algum motivo. Ou seja, a

inflação, ela apenas corrige o valor monetário, tá certo, daquela moeda. Às vezes, nós temos fatores de custos que podem influenciar e até justificam aumentos maiores da inflação ocorrida no período, mas que, em via de regra, não foi o caso da Schering-Plough. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Hélio Anastácio.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu vou tentar explicar um pouco. Veja, a relação custo/vendas, ela tem série de fatores que impactam e que afetam o custo do produto e o preço de venda, evidentemente. Falando um pouco sobre preço, sobre aumento de preço. Até enquanto preço de produtos farmacêuticos era controlados, os aumentos de preço eram feitos de forma linear, através de órgãos do Governo, não respeitando, evidentemente, a evolução dos custos, ou seja, os produtos subiam de acordo com que o era definido, independente do que acontecia com os preços, com os custos do produto. Com a liberação do preço em 1994, o que nós fizemos na nossa empresa? Nós tentamos realinhar os preços. Alguns produtos, subimos, sim, bem acima da inflação, outros produtos, a nível de inflação, outros produtos, abaixo da inflação, outros produtos, reduzimos o custo. O nosso aumento médio ponderado, se considerarmos junho de 94, que foi quando foi estabelecido o preço em real ou agosto de 94, mais propriamente dito, quando nós temos o estudo que está sendo feito por esta Comissão, o nosso aumento de preço médio ponderado foi de sessenta e cinco por cento, contra uma desvalorização cambial de noventa e nove por cento e contra uma inflação de sessenta e um por cento. E eu tenho produto, sim, que eu aumentei acima da inflação. AAS é um produto que eu acima da inflação. Em contrapartida, eu tenho produtos, como Aprovel(?), que é um produto, que é ultima geração de produto para controle de hipertensão arterial, que é um produto baixo patente no Brasil e o aumento em 1999, embora seja importado, foi zero. Então, a companhia vive de uma cesta de produtos, de um grupo de produtos que contribui pra rentabilidade. Então, os aumentos são variáveis em função de mercado, em função de custos e em função de possibilidades de aumentar, inclusive de interesse, porque produto, por exemplo, de primeira necessidade, como controle de hipertensão arterial, a Sanofi aumentou zero por cento, em 1999, embora tenha uma inflação, uma desvalorização de cinquenta por cento. Quanto ao problema de custos, também é... Ou seja, os custos da companhia evoluíram em função de uma série de custos que não têm nada,

muito a ver com a inflação. Ou seja, não... O salário, muitas vezes, está "lincado". Infelizmente, neste País a única coisa que sobe igual a inflação ou menos é salário, mas, na maioria dos casos, das despesas e dos custos de matéria-prima, ele sobe muitíssimo acima da inflação. A inflação foi o ano passado alguma coisa como oito por cento e não tem uma matéria-prima, um material de embalagem que subiu menos de vinte e cinco por cento, e vocês, os senhores podem constatar na contabilidade da minha empresa. Então, é esse, eventualmente, esse **mix** é que faz com que a relação custo/receita varia de um ano para outro, evidentemente, e produto a produto. Não tem... E produto a produto. Agora, nós trabalhamos com um conjunto. A nossa lucratividade, o ano passado, depois do Imposto de Renda, foi quatro ponto oito por cento. Ou seja, é realmente plenamente aceitável pra uma empresa que visa lucro e que faz um investimento de dezessete por cento em pesquisa.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Presidente, só um pouco mais de... Eu sei que tô me excedendo, mas tô querendo insistir em certos pontos assim mais técnicos, para que fique bem claro o uso que nós tamos fazendo de todos os elementos que a assessoria está levantando e trabalhando intensamente. Veio aqui o representante da Biosintética, na última reunião, e ele disse que distribuidor ganha demais no Brasil, ganha dezoito por cento, nos Estados Unidos, dois por cento, e que isso é um fator de aumento de preço. Vamos pegar dois presidentes aqui ara dá opinião, Dr. Jorge Raimundo, Dr. José Roberto. É verdade isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu não posso dizer que é demais dezoito por cento. Eu posso dizer que o critério que se usa em outros países não é ser engessado como é na economia brasileira, que nós temos uma portaria que determina, por exemplo, que o preço máximo ao consumidor é dividido por setenta pra se chegar ao preço do fabricante. E o preço do fabricante você tem que dar um desconto pra o distribuidor. Distribuir remédio no Brasil não é a mesma coisa que distribuir remédio na Argentina. A Argentina, Buenos Aires, representa cinqüenta e cinco a sessenta por cento do negócio. No Brasil...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas, Dr. Jorge, desculpe, o senhor disse que divide por setenta pra chegar ao preço do fabricante.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Fabricante.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ao contrário, eu entendi que o preço do fabricante é o preço do fabricante dividido por setenta para dar o preço da farmácia.

O SR. JORGE RAIMUNDO - O preço da farmácia é cento e quarenta e dois pra quando é cem o do fabricante. Ou seja, a margem da farmácia é quarenta e dois por cento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas não começamos pela farmácia, começamos sempre pelo preço do fabricante.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Preço do fabricante. Eu estou apenas dizendo pra o senhor que o decreto diz que você tem de multiplicar por ponto sete.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas a partir do preço do fabricante.

O SR. JORGE RAIMUNDO - A partir do preço do fabricante você chega a ponto sete pra chegar ao preço máximo ao consumidor.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sim.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Agora, o preço do fabricante, nós damos, do preço do fabricante, dezesseis a dezoito por cento de desconto pra a distribuição.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dezesseis a dezoito.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Dezesseis a dezoito por cento. Na nossa empresa, nós damos dezesseis. O que que acontece? Distribuir remédio no Brasil, você sair de São Paulo e entregar remédio em Brasília ou entregar remédio em Belo Horizonte ou entregar remédio em várias regiões, custa dinheiro. O correto seria fazer como esses países que os senhores estão dizendo. A indústria teria um preço, como nos Estados Unidos, na Argentina, os outros países. O preço do fabricante é cem. A partir daí, o distribuidor põe o preço dele, pode ser dois, três, a margem que ele precisar e, a partir daí, a farmácia põe a margem que ela precisar. Quando você fala que é dois por cento a margem de um distribuidor no Estados Unidos, realmente, é mais ou menos dois por cento o que ele ganha, o que eles ganham, mas eles não têm margem de nenhum laboratório. A nossa empresa dá zero de desconto.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas distribuidor não tá regulamentado hoje, não. O senhor dá dezesseis porque o senhor quer.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Ah, mas se eu não der dezesseis, eu não remunero e ele não me faz um trabalho eficiente. Eu preciso dar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas quem disse que tirando essa portaria vai acontecer.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Ah, a portaria refere a preço máximo ao consumidor. Se nós excluirmos a portaria preço máximo ao consumidor, ficar somente no preço-fábrica, o distribuidor tem dezesseis a dezoito por cento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Desculpe a interferência.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu só digo pra os senhores o seguinte: a forma de resolver isso é ter um preço-teto e a partir daí o distribuidor põe o preço dele, porque a distribuição no Brasil é diferente, região por região. Acesso a cidades no interior do Paraná é diferente acesso de cidades no Estado de São Paulo. Então, eu tenho a impressão que o correto seria preço-fabricante e a partir daí as margens.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O próximo, com a palavra.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - José Roberto Ramos Sanchez, Laboratório Wyeth-Whitehall. Obviamente que como já foi demonstrado anteriormente nesta Comissão, existe uma diferença significativa entre a receita líquida que o laboratório tem quando fatura um determinado produto farmacêutico e aquilo que o consumidor paga. Pelos dados que foram apresentados, aquilo que o laboratório farmacêutico fatura é menos do que cinquenta por cento daquilo que o consumidor paga. Portanto, respondendo a sua pergunta, Sr. Relator, eu acredito que exista realmente um espaço pra discussão, embora esse seja um assunto complexo, porque vai requerer que várias áreas dentro da cadeia da indústria farmacêutica discutam as possibilidades de reavaliar essa situação, seja na remuneração da distribuição, seja na margem que hoje existe no varejo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Quanto é que o senhor paga?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Hoje? Hoje eu pago muito próximo... Essa é uma informação competitiva, e eu diria que eu pago muito próximo do valor que o senhor se referiu.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu não me referi a nenhum valor.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu tenho a impressão...
(Intervenção inaudível.)

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Foi o Dr. Jorge, exato.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O.k. Obrigado.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Obrigado o senhor.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu só fiquei com uma grande dúvida: por que é que fixando lá no final a margem é alta? Se não fixar lá no final a margem vai reduzir. Fiquei com essa dúvida.

(Intervenção inaudível.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tem a palavra. V. Exa. quer completar?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Sim, por favor. Como eu disse, daquilo que efetivamente o laboratório farmacêutico retém como receita líquida, é menos do que cinqüenta por cento do que aquilo que consumidor paga. Portanto, o que eu me referi foi que existe uma grande, uma grande...

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Gordura.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu não diria gordura, nobre Relator, mas eu diria que existe um espaço pra discussão a respeito da possibilidade de se transformar essa margem em alguma coisa que possa aumentar o acesso de produtos farmacêuticos à população de menor renda.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O.k. Obrigado o Relator. Obrigado os depoentes. Tem a palavra o Deputado Geraldo Magela, que, como é tradição, é o autor principal da convocação dos ilustres depoentes.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Sr. Presidente, eu inicio dizendo que, em função de ser uma audiência pública, algumas questões não serão respondidas ou me reservarei no direito de reconvocá-los. Mas eu quero iniciar perguntando ao Dr. Hélio Anastácio. O senhor disse que, se não me engano, em 99, AAS subiu acima da inflação.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Disse.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - AAS é um dos medicamentos mais vendidos do laboratório de V. Sa.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Sim.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O que que justifica o AAS ter subido acima da inflação em 1999?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Como eu relatei, nós gerenciamos os produtos da companhia como uma cesta de produtos. O AAS é um produto que tem um

faturamento importante, mas ele é um produto que tem pelo menos cem concorrentes no mercado. É um produto que tem opções, então. E o meu preço do AAS hoje ele deve ser noventa centavos dez comprimidos. Então, o aumento de preço desse produto, primeiro, é que hoje eu tenho no mercado pelo menos vinte cópias que copiam a cor do meu produto, logotipo do meu produto e coloca na gaveta da farmácia. E quando um consumidor chega na gaveta da farmácia: "Me dá um AAS", vai estar na etiqueta de preços escrito AAS, mas não é Sanofir. É um AAS, é uma cópia. Então, é um produto que me custa muito caro. Eu tenho mais de quatorze ou quinze ações na justiça contra o tipo de concorrência desleal com o meu produto. Então, é o produto mais copiado no Brasil, é o produto mais combatido no Brasil e ele está à margem.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Então, o senhor está embutindo os custos judiciais de combater a concorrência desleal num preço? É isso.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu tenho.. Veja... Nobre Deputado, nobre Deputado, todos os custos da minha companhia são custos do medicamento. O custo do medicamento não é matéria-prima atrás de embalagem.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não, não, isso nós sabemos.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Então, todos os custos são... Então veja, esse é um produto que tem concorrência. Não é um produto que o consumidor, que eu esteja proibindo, ou seja, que o preço do produto é um produto extremamente barato.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Dr. Hélio, o que eu estou perguntando ao senhor e queria que o senhor respondesse objetivamente. O senhor tá dizendo então que a razão de ter aumentado o preço do AAS, em 1999, acima da inflação são os custos elevados que a empresa tem com combate à concorrência desleal?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, não, não, esse é um dos fatores. Eu tenho realinhamento de preço do produto, que é um produto extremamente barato.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Realinhamento de preço por quê?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Por que veja, o meu produto, o AAS .

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O custo dele aumentou em quê?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, não... O meu produto, com todo o aumento de preço que eu tenho, ele é vinte e quatro por cento mais barato do que o líder, do que a Aspirina. Então, veja, não tem o abuso de preço do meu produto. É

um produto que é vinte e quatro por cento mais barato do que o principal concorrente no mercado, que é o Aspirina, da Bayer. Então, veja, eu considero... Se eu tivesse abusando o preço, se a minha companhia estivesse fazendo abuso de preço, estaria praticando um preço acima do mercado. É um produto que está vinte e quatro por cento abaixo da Aspirina.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Nós não estamos entrando em juízo de valor. Eu quero saber o seguinte: eu não quero fazer comparação com a Aspirina. Eu quero... Foi o senhor que disse: "Este medicamento nós aumentamos assim, outros, nós mantivemos no mesmo preço ou ...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Outros, abaixo.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Então, na verdade, eu posso deduzir de que a planilha de custo que a sua empresa tem não é necessariamente... Ela tem uma planilha de custo por medicamento,...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Sim.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - ...mas o preço não é necessariamente fixado pela planilha de custo do medicamento.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Um dos fatores, o fator mais importante é a planilha de preço.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Esse é um dos fatores.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - E eu envieí, eu envieí a...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Mas a compensação... Então, a compensação entre um medicamento que é muito vendido, que é um dos líderes do segmento, ele pode compensar...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Ele tem nove por cento de participação de mercado.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - ...a baixa rentabilidade de outros?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Ele tem nove por cento de participação no mercado. Ele não é...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Me responda o que eu perguntei.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Hã, hã.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Ele pode compensar a baixa rentabilidade de outros medicamentos?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - É assim que funciona diante de uma cesta de medicamentos. Você tem produtos com mais rentabilidade, produtos com menos

rentabilidade, e a companhia tem várias alternativas. Ou seja, dependendo do produto, da importância do produto pra saúde, ou seja, do preço do produto... O produto quanto mais caro menos margem tem, porque é um produto que tem menos acesso da população. O produto mais barato, ele pode ter uma margem maior. Depende. Por exemplo, um produto AAS... Certamente o meu produto AAS tem muito mais margem na companhia, ele deixa a companhia mais lucratividade do que tem um anti-hipertensivo. Agora, eu entendo que o anti-hipertensivo é muito mais importante pra saúde do que o AAS.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Tá certo.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Como política de companhia.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Eu quero fazer uma pergunta pro Dr. Jorge Raimundo. O senhor tem como nos informar qual que é o faturamento especificamente do Antak, nos Estados Unidos.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Do Antak, nos Estados Unidos. Que ano?

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Pode ser 99.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Setecentos milhões de dólares.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Lá a Glaxo produz genéricos?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Por que que... O senhor poderia nos informar se a Glaxo está neste momento alcançando a previsão de faturamento para o Brasil?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Se nós no Brasil estamos alcançando a previsão de faturamento? Não.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Por quê?

O SR. JORGE RAIMUNDO - O mercado, este ano... O senhor está dizendo esse ano?

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Noventa e nove a referência.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Em 99 nós não atingimos o que nós esperávamos e 2000 o mercado está um pouco estagnado, nós não estamos conseguindo cumprir as metas que nós deveríamos cumprir.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Em anos anteriores a Glaxo cumpriu?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Cumpriu.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Noventa e sete, 98.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Cumpriu, cumpriu, cumpriu os objetivos de vendas que nós tínhamos proposto.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O senhor analisa que é em função do mercado? O mercado de consumo de medicamentos do Brasil estagnou?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu acredito que o mercado, nos últimos anos, no Brasil, tem estagnado relativamente. Estagnado relativamente em volumes de unidades, mas não em vendas. Esse ano de 99 foi o primeiro ano que nós perdemos volume de dólares por causa da desvalorização no início do ano. Mas o mercado vinha crescendo no Brasil. Crescendo...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Então, o senhor podia me explicar essa relação. Estagnou em número de...

O SR. JORGE RAIMUNDO - De unidades.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - ...unidades e não estagnou em número de vendas? Como?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Claro. Primeiro que existe uma quantidade de novos medicamentos. Eu não sei se o senhor tá lembrado, quando nós estamos falando de inovação, tecnologia, na área de AIDS, a quantidade de medicamentos que existem, os novos medicamentos que você toma menos comprimidos, você tem uma menor quantidade desses medicamentos que tem um volume de vendas menor. Então, muitas vezes, antigamente você tinha muito mais volume de determinados produtos baratos. E hoje você tem produtos mais sofisticados que não têm todo aquele volume. Então, há uma modificação na composição das unidades do mercado. Quanto ao preço, o crescimento das vendas em dólar é porque houve uma recomposição dos preços da indústria farmacêutica a partir de 1994. Na Glaxo, por exemplo, houve.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Aqui no Brasil, vocês da Glaxo não trabalham com genéricos.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nós não.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não tem interesse?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nós temos interesse que a Lei de Genéricos funcione no Brasil, mas nós não trabalhamos com genéricos.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não tem interesse de trabalhar com genérico?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não é a filosofia.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Nesse momento?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Você se lembra que eu mostrei a missão da companhia? Nós estamos comprometidos na luta contra a doença, trazendo medicamentos inovadores, medicamentos inovadores. É isso o que nós fazemos na Glaxo.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O senhor poderia declinar qual foi o faturamento líquido de 99.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Da Glaxo? Cento e sessenta... O senhor quer em reais, né?

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Sim.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Trezentos e cinco milhões de reais.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Trezentos e cinco.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Milhões de reais.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O senhor poderia declinar a lucratividade?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Dois milhões, zero, cinqüenta.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Em percentual dá quanto?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu teria que ter uma maquininha aqui. Dois, zero, cinqüenta de trezentos e cinqüenta: meio por cento. Mais ou menos, eu tenho esse número. Meio por cento, em 99.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Isso como lucro real?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Lucro real.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Qual é a taxa de... Na avaliação do senhor, qual seria a taxa de retorno de investimento no Brasil?

O SR. JORGE RAIMUNDO - A taxa ideal pra um País como o Brasil seria em torno de seis por cento. Eu quero fazer um esclarecimento pro senhor.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Pois não.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Se for possível.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Pois não.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu lhe dei o número errado de 1999. Foram trezentos e cinquenta milhões de faturamento líquido. Faturamento bruto, trezentos e cinquenta. Trezentos e quatro líquido, depois dos descontos. Imposto, dois milhões. Receita, lucro líquido do exercício, dois milhões e cinquenta. No ano anterior, eu tive uma venda menor, trezentos e cinco, tive duzentos e sessenta e nove milhões de vendas líquidas e tive um lucro de vinte e três milhões. No ano de 1998, eu tive um lucro muito maior, no ano de 1999, eu tive um lucro muito menor. Principalmente...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Por que isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Por que as matérias-primas que eu importo são em moeda forte, são em dólar, e nós tivemos uma desvalorização muito grande no início de 1999, que nós não conseguimos repassar pra todos os preços de todos os produtos. De maneira que, além de não repassar, o volume de vendas nosso não cresceu no ano de 1999 como nós desejávamos.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Eu queria fazer uma pergunta ainda ao Sr. Jorge, depois quero fazer uma pergunta a todos. O senhor falou aqui, nós, respondendo uma pergunta ao Deputado Ney Lopes, sobre a lucratividade do setor de distribuição. O senhor fez um comentário sobre a portaria que estabelece o preço do medicamento. O senhor é a favor de algum tipo de monitoramento ou controle de preços de medicamentos?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Olha, eu estou nesse ramo há muitos anos. Já vivi controle de preço até 1994, ocasião em que várias companhias saíram do Brasil, a nossa empresa não investia no Brasil até 1994. A partir de 96, nós voltamos a investir, fizemos essa fábrica, geramos mil e trezentos empregos, eu tinha trezentos e cinquenta empregados na época do controle de preço. Controle de preço não é sinônimo de progresso em lugar nenhum do mundo. Intervenção, monitoramento do Estado é possível, desde que hajam condições para tal. Por exemplo, o Governo brasileiro fez uma Lei de Genéricos.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O senhor não tá se referindo a controle de preços, a congelamento, não, tabelamento, não, né?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, estou falando de controle de preço ou tabelamento. Talvez, eu precise saber...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não, não, são coisas distintas.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, eu sou contra controle de preço de uma forma geral. O senhor tá dizendo congelamento?

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não.

O SR. JORGE RAIMUNDO - O senhor tá me perguntando...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Tô dizendo monitoramento ou controle de preço como forma de controlar.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Na livre...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não tabelamento, não tabelamento e não congelamento, controle de preços, que pode ser exercido entre Governo, indústria e sociedade civil organizada, por exemplo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - De uma forma geral...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - E que não necessariamente tabelle, congele, mas que acompanhe composição de preço.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É possível. Eu acho que na livre iniciativa o mercado pode regular...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Mas senhor diz que é possível chegar a isso.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É possível chegar.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O que diferente do que tudo que se conhece do passado. O passado, o senhor pode tá se referindo a tabelamentos,...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Congelamento...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - ... congelamento. Não... Não tamos falando disso.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Monitoramento não é... O melhor caminho pra monitoramento é exatamente os passos que o Brasil tá fazendo. Por exemplo: nós temos uma Lei de Genéricos. A Lei de Genéricos vai implicar que, para cada medicamento original, o senhor vai ter uma quantidade de cópias com preços mais baratos. O senhor vai ter, por exemplo, a entrada das companhias seguradoras no mercado criando reembolso. Na hora que nós tivermos reembolso por um lado — companhias seguradoras tirando reembolso —, por um outro lado, o senhor tem os produtos genéricos, um laboratório não vai poder querer competir no mercado sem ter condições de preços pra oferecer o seu produto; ele vai tá fora do mercado se

ele não se adequar. Então, acho que esse tipo de monitoramento, indiretamente, já tá sendo feito no Brasil.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Mas o senhor não acha que hoje, o que existe hoje é um monitoramento de lucro?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não acho.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Mas há uma portaria que diz qual a lucratividade de cada um dos setores, como é que se compõe o preço, e, numa economia estabilizada, o senhor tá dizendo que a lucratividade da empresa do senhor, que é uma indústria que investe, segundo o senhor mostrou aí, em pesquisas, lucrou menos de um por cento.

O SR. JORGE RAIMUNDO - No ano de 99. Mas eu lucrei mais. Eu já ganhei oito por cento no Brasil, em 97, 96.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Que seja. Se a média da lucratividade da distribuidora é dezoito por cento e se esses dezoito por cento, se a indústria varia de meio a oito por cento, no caso do senhor, e ambos, a margem de lucro, vêm na composição do preço, há, de fato, um monitoramento do lucro, principalmente em alguns setores, como o da farmácia, que já está previsto na...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Na portaria.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - ... na portaria. A portaria já diz quanto que a farmácia tem...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Deputado Geraldo Magela, só pra informar V.Exa. que já catorze minutos do seu tempo.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Ah, é, desculpe, eu farei mais uma pergunta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - É só pra informar.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas eu posso responder essa primeira?

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Claro.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Uma coisa é eu dar dezesseis por cento de desconto ao distribuidor, outra é ele ter dezesseis por cento de lucro. Quando eu dou dezesseis por cento ao distribuidor, ele tem que ter depósito, tem que ter infra-estrutura, tem que ter segurança, tem que ter todos seus custos operacionais e tem que ter transporte, porque eu não atuo... Quando eu dou uma distribuição do meu produto, eu quero que aquele distribuidor atinja o máximo de farmácias na região. Por exemplo, tem determinados distribuidores meus que têm um perímetro

de trabalhar que ele atinge duas mil farmácias. Então, eu tenho que remunerar esse distribuidor para que ele tenha ganho. Agora, quanto ele ganha, eu não sei; eu dou dezesseis por cento de desconto dele. Eu sei que ele tem que ter lucro, porque, se ele não tiver lucro, ele não me interessa trabalhar com ele, porque eu tenho que trabalhar com empresa saudável. A farmácia, a margem da farmácia é instituída por uma portaria, que o senhor sabe, de quarenta e dois por cento. A indústria não tem uma margem disciplinada — "o senhor tem que ganhar tanto, é garantido por lei" —, nós não temos isso. É custo de materiais, preço de fábrica. O lucro vai depender de uma série de fatores, seu custo e promoção.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Tá bom. Eu queria fazer uma pergunta a todos. Eu vou fazer de forma muito objetiva, que é sobre a questão da cesta básica de medicamentos que foi aqui trazida como proposta pela ABIFARMA, a qual, se não me engano, todos os senhores são, seus laboratórios são filiados. E eu pergunto: os laboratórios que os senhores representam aqui têm condições de assumir esta cesta básica sem participação do Governo?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Eu vou pedir aos senhores representantes de laboratórios resposta rápida, porque o tempo do Deputado Geraldo Magela já atinge dezesseis minutos. Objetivamente. Dr. Jorge Raimundo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sem participação do Governo, não.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Representante da Schering-Plough.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Com certeza, não.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Representante da Aventis Pharma.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Representante da Aerofarma.

O SR. MAURIZIO BILLI - Eu não conheço a proposta da ABIFARMA, mas, com certeza, eu posso... Nós podemos colocar produtos genéricos ao preço mais barato do mercado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Representante da Roche.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Sem a participação de todos os segmentos da cadeia e do Governo, eu acho que não é possível.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Representante da Sanofi.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Sem a participação na gestão do Governo e participação financeira do Governo, é impossível.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Representante da Wyeth-Whitehall.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Não.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Sr. Presidente, eu quero apenas fazer uma observação e recomendar às assessorias dos laboratórios que leiam as declarações dos representantes que aqui estiveram nas reuniões anteriores, que as respostas foram diferentes.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Arnaldo Faria de Sá) - Eu peço ao Deputado Geraldo Magela o favor de assumir a Presidência, para que eu possa participar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Concedo a palavra ao Deputado Arnaldo Faria de Sá.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Relator, senhores representantes dos laboratórios, já nas duas rodadas anteriores, eu fiz uma pergunta que quero repetir até pra manter uma equanimidade nas colocações. Aquela famosa ata, segundo está colocado pelo Sr. Paulela e pelo Seu Nilson, era uma reunião contra genéricos. Eu gostaria de saber, deixando a Eurofarma por último, porque que vocês são contra genéricos. Começar do Sr. Zé Roberto.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Pois, não. Em primeiro lugar, nós acreditamos que a Lei de Genéricos é uma ótima iniciativa adotada, inclusive recomendada pela Organização Mundial de Saúde. Nós apoiamos a legislação sobre genéricos, desde que bem implementada, ou seja, que os produtos apresentem a bioequivalência e biodisponibilidade aos produtos originais. Em segundo, eu gostaria de esclarecer que o representante, que o funcionário da Wyeth-Whitehall, que participou da reunião, não teve autorização, não solicitou autorização, não tinha autoridade pra representar a nossa empresa num evento desse tipo. E, como prova disso, só pra deixar claro, as nossas práticas comerciais não se alteraram em função dessa reunião. Além disso, eu devo esclarecer que o

referido funcionário foi devidamente advertido e retreinado dentro do nosso código de conduta.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - A posição da Sanofi-Synthelabo é uma empresa de investigação, como eu disse inicialmente, mas é uma empresa que tem, dentro do grupo, empresa de genérico. Ela não é uma empresa contra genérico. No Brasil, recebemos, com base na 792, nós pedimos registro de genérico, em maio de 99, recebemos registro de genérico, não lançamos porque tinha uma nova lei de genérico sem regulamentação. No momento que foi regulamentado, o nosso produto deixou de ser genérico e passou a ser um produto, uma cópia sem marca, uma cópia de genérico. Uma semana após a regulamentação da Lei de Genérico, entramos em contato com a Universidade Federal do Rio de Janeiro e desenvolvemos um projeto com a Universidade do Rio de Janeiro. Estamos dando suporte a eles pra comprar equipamentos e montar um centro de investigação, um centro de estudo de biodisponibilidade e bioequivalência na Universidade Federal do Rio de Janeiro, estamos garantindo a eles estudo de dez produtos da companhia que não são genéricos, que são cópias, porque temos cópias no Brasil, também, estamos garantindo a eles o estudo de dez, ou seja, nós estamos garantindo uma receita pra Universidade Federal do Rio de Janeiro de acima de meio milhão de dólares, pra que eles possam começar a fazer estudo de bioequivalência e biodisponibilidade, que é um apoio à Lei de Genérico, sem nenhum compromisso da Universidade Federal do Rio de Janeiro com a Sanofi, pode fazer estudo a qualquer outra empresa nacional, internacional, empresa do Governo. Inclusive, sabemos que tem empresa do Governo, empresa pública hoje participando já com a universidade pra estudar. Além disso, somos produtores pra FURP, produzimos pra Manguinho e produzimos pro Instituto Vital Brasil, produtos genéricos, em alguns casos fornecendo matéria-prima e produzindo, em outros casos fornecendo mão-de-obra. Na verdade, essa Sanofi nunca foi contra genérico, não é contra a Lei de Genérico. Pelo contrário, estamos apoiando com as ações que eu acabei de citar e outras tantas que poderia ser citado, mas por falta de tempo creio que não é importante neste momento.

O SR. JORGE RAIMUNDO - A Glaxo Wellcome não é contra a Lei de Genéricos. É claro que nós sabemos que a Lei de Genéricos existe no mundo inteiro. Nós não podemos ser contra o funcionamento de uma lei que traz medicamento genérico porque nós somos a favor da propriedade intelectual. E nós

sabemos que a propriedade intelectual dando patente a um produto tem um lapso de tempo, ela dura, em determinados países, vinte anos. Do dia que você inventa uma droga até o dia que termina o seu lapso de patente, ela é exclusiva, quando termina é natural que exista genérico. É a coisa mais natural do mundo. O gerente da Glaxo que participou nesse encontro não tinha a menor poder decisório sobre políticas comerciais da nossa empresa. As políticas comerciais da Glaxo são determinadas pela diretoria. Essa diretoria da companhia sabe que nós temos leis sérias no Brasil, que nós jamais poderíamos tentar fazer alguma coisa no sentido que foi dito, que aquela reunião, aquele encontro se estabeleceu. De maneiras que nós não somos contra a Lei de Genéricos. Nós somos contra e fomos contra na época era abuso sobre uma lei que existia de produtos que estavam sendo vendidos sem estarem dentro da regulamentação da lei. Só isso.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Deputado, eu me permitiria dizer... A sua pergunta foi por que nós somos contra genéricos. Eu queria reforçar que a Aventis Pharma nunca se pronunciou em relação, contra a Lei dos Genéricos. Ela encara a Lei de Genéricos como uma força natural do mercado, como foi dito anteriormente, e que existe em todos os mercados e se convive muito bem laboratórios de pesquisa e laboratórios genéricos. Ela encara como mais uma força de mercado, que vai nos forçar a ser mais competitivos e nunca contra a Lei de Genéricos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Doutor, podia se identificar, por favor, porque...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Marco Antonio Neves, Schering-Plough.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Que estou provisoriamente dirigindo, é importante que a Taquigrafia saiba quem está falando. Desculpe, mas é...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Tá bom. Nada, por favor, que é isso. Excelência, nós jamais poderíamos ser contra a Lei de Genéricos, até porque a mais ou menos um ano e meio atrás nós estamos e esperamos terminar agora, em meados deste ano, no mais tardar no final do ano, deste ano mesmo, tratativas para o lançamento de genéricos pela Schering-Plough . Nós nunca, nunca poderíamos ser contra a Lei de Genéricos, como nunca fomos. O representante da Schering-Plough que esteve naquela reunião, esteve daquela

forma mesmo, uma maneira informal, um grupo que se reunia e ele não tinha, e não tem, nenhuma capacidade de propor qualquer política comercial ou qualquer política de exclusão de distribuidores ou qualquer coisa que seja, porque não lhe competia fazer isso. Então, a reunião, se eu não me engano, aconteceu em julho de 99, em janeiro de 99, dezembro de 98, até mesmo sem o conhecimento desse executivo que lá esteve, porque ele é um gerente de vendas, então ele não participa em determinadas situações que a empresa está buscando. Nós já estávamos, e como estamos, finalizando acordos para a introdução de genéricos pela Schering-Plough. Muito obrigado.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Frank Guggenheim, da Roche. Bom, eu não quero ser repetitivo, mas também preciso afirmar categoricamente que nossa empresa não é contra essa Lei de Genéricos, nem aqui no Brasil nem em nenhum lugar no mundo foi contra a lei, foi contra a política de genéricos. Quanto ao representante nosso que participou, esse funcionário, que tem vinte e cinco anos de Roche, estava há um mês na nova função, só posso dizer que, lamentavelmente, essa reunião aconteceu um mês tarde demais, porque provavelmente o antecessor dele, que era um senhor de sessenta e cinco anos, muito experiente, não teria passado. Ele entrou, participou, não abriu, não deu nenhum comentário, voltou e nem relatou a participação nessa reunião. Eu fui descobrir, através da ata, da carta da Bristol. Imediatamente eu o chamei, fiz uma advertência e mandei uma carta para todos os funcionários da empresa informando que nós não podemos estar de acordo com o que foi dito nessa ata.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, senhores representantes de laboratório, Sr. Relator, nós temos, ao longo da CPI, percebido que a grande preocupação...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Deputado Arnaldo, um segundo só que o Dr. Maurizio não respondeu e ele vai responder.

(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Eu dispenso a resposta, porque, até porque ele não sou genérico, quer dizer, não sei nem porque tava nessa reunião.

(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Bom, atendendo o Deputado Zuppo, pode falar.

O SR. MAURIZIO BILLI - A posição da Eurofarma eu acho que é a mesma posição de todas as empresas de capital nacional. Essa Lei de Genéricos é uma oportunidade histórica da indústria nacional conquistar um pouco do mercado, um pouco mais do mercado farmacêutico brasileiro, porque ela tem por volta de vinte e cinco ou trinta por cento, enquanto setenta por cento do faturamento tá nas mãos das multinacionais. É uma oportunidade histórica pra gente ganhar um pouco desse mercado.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Relator, senhores representantes dos laboratórios, como já dizia anteriormente, a grande preocupação que nós estamos notando é que uma parcela importante da população brasileira não tem acesso a medicamento. Ainda que a gente consiga reduzir o preço, lamentavelmente parcela da população não terá acesso a medicamento. Vocês demonstraram aí, nas exposições iniciais, que a grande preocupação de vocês é com a saúde, é com a descoberta, é com a pesquisa. E não seria muito mais lógico tudo isso se realmente o medicamento chegasse a toda população? E pra isso nós precisamos de uma tomada conjunta de esforços, Governo, laboratórios, Congresso, para que efetivamente toda a população tivesse acesso a medicamentos. Eu não concordo inteiramente com a proposta da ABIFARMA, porque ao dar o bônus para que a pessoa adquira numa farmácia longínqua e que está sujeita à vontade de um balconista que poderá estar, sem querer, colaborando para a fraude, eu acho que nós devíamos é distribuir totalmente, de forma gratuita, esse medicamento a essa parcela da população. Lógico, resguardado o custo de fabricação do medicamento. Então, se houvesse a possibilidade de o Governo, através da rede SUS, distribuir esse medicamento a toda a população, sem exceção, e o médico que prescreve saberia que esse medicamento chegaria ao paciente que dele precisa, vocês estariam dispostos a fornecer medicamento a preço de custo para a rede SUS atender a toda população brasileira?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Vamos começar com o Dr. Jorge.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu concordo plenamente com a sua exposição e, é claro, que nós sabemos que existe uma grande massa de brasileiros que não tem acesso a medicamentos. Concordo plenamente que reduzir dez por cento não vai acontecer entrada de ninguém no mercado. Acho que a sua proposta, através

do SUS, tem que funcionar. Como? O Ministério da Saúde, junto com um grupo de empresários, junto com a sua assessoria econômica, está trabalhando num possível projeto para se encontrar uma cesta de medicamento para as doenças mais prevalentes no Brasil e que tenha a indústria farmacêutica, o Estado, todos juntos negociando um preço que seja acessível. Claro que esse preço, talvez, seja o preço de custo. Geralmente, nesses casos, o que se faz é preço de custo mais custo financeiro, que é o tempo que vai do dia que você entrega a mercadoria ao posto de saúde ao dia que eles te pagam. Isso pode ser usada a capacidade ociosa dos laboratórios — a maioria dos laboratórios hoje estão com capacidade ociosa. É possível de ser feito, já existe um estudo em andamento, não é fácil de implementar.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E podia, poderia haver recuperação de escala, né?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Claro, seria uma coisa fantástica. Eu acho que isso é um caminho. Agora, só lembrando, problema de saúde no Brasil não se restringe a medicamento. Medicamento é uma parte do processo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Dr. Hélio.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Apenas complementando...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Só pedindo objetividade, que o tempo do Deputado já se...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Tá. Apenas complementando, eu estou plenamente de acordo, eu acho que o problema de saúde no Brasil é acesso ao médico, acesso ao medicamento e acesso à educação pra prevenção de enfermidades. E estou perfeitamente de acordo que, com a gestão do Governo, com a participação do Governo, e todo o esforço de toda a cadeia de formação de preço. Eu acho que é importantíssimo que haja um esforço de toda a cadeia de formação de preços, e certamente os laboratórios terão condição de contribuir de maneira bastante substancial para medicamento da população. Não acredito que a redução de dez ou vinte por cento no preço do remédio resolva o problema do pobre. O pobre não tem dinheiro para ir à farmácia comprar o remédio.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Dr. José Roberto.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu concordo inteiramente com a preocupação do nobre Deputado. E, como sempre, a nossa empresa estaria disposta a, junto com outros agentes de saúde, de atendimento à saúde, discutir

alternativas pra que um número maior de pessoas tivesse acesso a medicamentos. Porque concordo também inteiramente com o nobre Deputado que nenhuma redução de preços seria suficiente pra conseguir incluir uma grande parcela da população, que hoje não é atendida por produtos farmacêuticos, tivesse de imediato esse acesso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Dr. Maurizio.

O SR. MAURIZIO BILLI - Eu acho que todos nós temos que dar nossa contribuição e a nossa quota de participação num projeto desses.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Dr. Sérgio.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Exmo. Deputado, eu gostaria de dividir a resposta em duas partes. A primeira, a Aventis está totalmente de acordo. Tanto é que ela faz parte dessa proposta. A segunda, particularmente, eu gostaria de expor minha opinião de que esse programa, ele não vai aumentar os custos do Governo. Eu não tenho números oficiais aqui, mas não vai. Existe uma grande parcela dos custos governamentais com saúde no SUS que é por falta de medicação anterior. Quantos pacientes são hospitalizados por desidratação, que não foi tratada a diarreia ou o vômito por falta de medicação. Então, se se fizer um estudo bastante profundo, como existe em outros países, mostrando que a medicação no tempo certo e correta reduz muitos custos hospitalares, com certeza, talvez ou até se reduza o orçamento necessário pra saúde nesse momento de medicação. Eu estive aqui num outro momento, o Deputado Geraldo Magela convidou os depoentes a verificarem nas periferias a situação. Nós sabemos a situação, mas, se a gente verificar as pessoas que acessam os hospitais públicos porque não foram medicadas no momento correto, eu acredito particularmente que, se esse programa for instituído, nós conseguimos, com estudos de forma que continue se comprovando, que necessariamente o Governo não vai precisar desembolsar mais dinheiro que desembolsa hoje na saúde, porque ele vai conseguir tratar o paciente antes que se agrave. Existem muitos pacientes hospitalizados mais tempo, chegam à morte porque não teve um tratamento no momento correto. É muito pouco tempo. Eu gostaria de explicar um pouquinho mais, mas acho que é uma proposta que precisa ser estudada a fundo. Não importa de que lado nós estejamos, ela precisa ser estudada a fundo. Os laboratórios podem participar? Lógico, como foi dito aqui. Eles participam com capacidade ociosa, com custo, é uma parcela da população que ele não tá atendendo hoje.

Pode-se fazer. O Governo pode participar? Pode participar e, principalmente, a população vai-se beneficiar sem necessariamente aumentar custos do Governo. Então, quando o Deputado Geraldo Magela pergunta se não precisa de participação do Governo, não precisa aumentar a participação orçamentária do Governo. Com certeza, se consegue assim. Desculpe.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Dr. Marco Antonio.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Concordo inteiramente com V. Exa. E apenas para acrescentar que a cesta de medicamentos, todos os laboratórios... Eu tenho que responder pelo meu laboratório, mas tenho quase absoluta certeza que todos poderiam participar a preço de custo. Além de... Eu acho que poderíamos ir um pouco além. Tirar isso do papel e efetivamente colocar na prática. E, além disso, nós trabalharmos também, com já foi dito aqui: a saúde não se resume a medicamentos. A saúde se resume a várias coisas. Uma delas chama-se a prevenção. Eu acho que os laboratórios têm condições e eu faço questão de remeter posteriormente a V. Exa. e aos membros dessa CPI um projeto que a Schering-Plough desenvolve há três anos chamado projeto Criança e Vida, aonde nós fazemos principalmente a prevenção da doença, com hábitos simples, de se lavar a mão, de se amamentar. São projetos... É um projeto bastante interessante, projeto com um custo que eu não chamo de um custo, mas um investimento bastante razoável, que foi arcado pela Schering-Plough, e poderíamos também trabalhar conjuntamente na prevenção. Não só na criação de uma cesta de medicamentos, e que esta cesta seja também colocada o mais rápido possível, que saia do papel. Eu acho que todos aqui poderíamos resolver isso mais rápido até do que pudéssemos aqui imaginar. E que também se fizesse um estudo sobre a prevenção, a prevenção da doença, não só a sua cura. Obrigado. E me comprometo a remeter esse projeto Criança Vida do Schering-Plough.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Sr. Frank.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu só posso concordar com a proposta do Exmo. Deputado e também entrar no coro dos meus colegas, né? Eu acho que a indústria inteira estaria disposta a participar de um programa desse, que seria um programa muito bom para a população carente, porque não é abaixando o preço que essa população vai entrar... ter acesso aos medicamentos. A gente realmente tem que dar para eles gratuitamente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Deputado Arnaldo, o tempo de V. Exa., devolvendo a gentileza, só são dezoito minutos.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, não vou fazer nenhuma pergunta. Só vou pedir que os laboratórios que têm idéias e propostas que enviem à Comissão, como já falou o Dr. Marco Antonio, o Dr. Sérgio Vasconcelos, e os outros que têm, pra que a gente possa fazer um atendimento à população que não tem acesso a medicamento a preço nenhum.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Para demonstrar a boa vontade, não só com V. Exa., que atingiu os dezoitos minutos e meio, mas com o Dr. Jorge Raimundo, que pediu a palavra, que quer apresentar uma idéia, que já ficará como contribuição.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Em linha com o seu pensamento, nós estivemos estudando uma proposta que considere todas as questões em relação à venda do setor público e privado. Primeiro, a gente gostaria de imaginar que a gente teria que dividir entre setor público e setor privado. Pra o setor público, isto é, as compras governamentais, nós teríamos que ter as seguintes medidas pra um impacto positivo. Primeiro, evidentemente, a venda direta ao Governo sem intermediários. Segundo, a supressão dos custos referentes às distribuidoras e farmácias: quarenta e dois mais dezoito. Um desconto que a indústria teria que fazer que dependeria do volume que o Governo comprasse, que poderia ser, no mínimo, dez por cento e poderia ser, no máximo, quinze, vinte, o que fosse necessário. E um terceiro seria uma participação do Governo na isenção de impostos a ser concedido. O senhor imagine o seguinte fato: eu vendo pro Governo, cobro do Governo, e cobro o ICM do Governo, cobro imposto do Governo. Se o Governo vai dar esse remédio gratuitamente no SUS, por que que ele me paga imposto? Se ele tirar o imposto, ele zera a contabilidade, porque ele não me pagou, mas também eu não paguei. Quer dizer, zera a contabilidade do Governo. Então, o repasse não existiria. Isso era para efeito de Governo.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Mas só nesse caso, né, no resto continua o imposto.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, tudo igual. Nós não estamos pedindo isenção de impostos, mas nós estamos pedindo, quer dizer, para o SUS, para o setor público, você não pode entrar só com um fator. Uma outra coisa que eu queria esclarecer — eu sei que os Srs. Deputados sabem disso muito mais do que eu —,

remédio, aqui nós temos vários médicos, farmacêutica, temos todos os senhores que entendem, remédio é um pequeno componente do setor Saúde. No setor Saúde nós temos hospitais, temos serviços públicos, temos a infra-estrutura. Não se pode imaginar saúde num País desse sem água encanada. Não se pode imaginar saúde num País desse sem que a tríade seja feita: proteína, latrina e botina. Sem botina, se pega verminose. Sem latrina, se propaga verminose. E sem proteína se propaga a doença. De maneira que essa tríade — proteína, latrina e botina — é um negócio que o Estado pode fazer através de saneamento básico. O saneamento básico é um pré-requisito de avanço para evitar que as doenças aconteçam. No setor privado, a nossa proposta seria o seguinte: primeiro, nós acreditamos que a venda de genéricos tem um papel importante na definição dos preços dos medicamentos. Segundo, nós acreditamos que uma política de reembolso de medicamentos pelos planos de saúde ampliará o acesso e terá impacto sobre os preços. É necessário que todo mundo que pague seguro-saúde no Brasil tenha acesso ao medicamento através de reembolso. Terceiro... Quarto, é preciso que haja uma modificação das margens na cadeia de distribuição, o engesso que existe na Portaria 37, com 42% de margem, o desconto que você é obrigado a dar pra farmácia, o desconto que você é obrigado a dar pro distribuidor é um volume muito alto. Redução da carga de tributos, que hoje na cadeia produtiva é de 27%. A companhia que eu trabalho gasta por ano 20% do seu faturamento em impostos. Nós não estamos preconizando não pagar. Nós estamos preconizando o seguinte...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Agilize, por favor.

O SR. JORGE RAIMUNDO - ...Vinte e sete por cento. E finalmente o aumento do acesso de medicamentos por esse processo reduzirá substancialmente os custos que será repassado pro produto final. É uma proposta que eu deixo ao Relator.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Magela) - Obrigado. Essa proposta será considerada. Concedo a palavra ao Exmo. Sr. Deputado Arlindo Chinaglia.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. Depoentes, prezados colegas aqui da CPI, eu quero começar pelo Dr. Raimundo, que acabou de fazer a defesa para o consumo... digamos, para o reembolso para aqueles que detêm planos de saúde, quando consumirem medicamentos. Esse

reembolso que o senhor defende é feito pelo Governo ou pela própria medicina de grupo?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Medicina de grupos. Seguradoras privadas.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Fariam o reembolso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Reembolso.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O.k. Ainda com o Dr. Raimundo. É... na sua opinião, laboratório público no Brasil, estatal, estatais são bem gerenciadas ou não? Até porque o senhor fez o... Vou te explicar porque faço a pergunta pro senhor e não pra qualquer outro. Poderia fazer também. É que o senhor falou que os Governos são parecidos, as, as, as dificuldades de acesso aos medicamentos são parecidos, e me deu assim uma certa... foi uma certa lufada de neoliberalismo. Eu lembrei dessa coisa que varreu o mundo, em que pesem as manifestações recentes em Washington. Eu pergunto pro senhor: estatal, na sua opinião, é bem administrada ou mal administrada?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Ah, nós temos exemplos aqui no Brasil de muitas estatais bem administradas. Generalizar que estatal é mal administrada seria ingenuidade da minha parte.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu o cumprimento pela resposta, mas vamos em frente. Agora que o senhor vai perceber um pouquinho melhor o porquê também da pergunta. O senhor talvez seja uma daquelas pessoas que são exceção, o que faz jus à sua inteligência, mas há um senso comum no Brasil, e quando se vai privatizar fala-se que vai melhorar o atendimento, que vai baratear, vai ter competitividade, entre outras frases de efeito. Eu vou fazer a pergunta pro senhor, mas outros também serão premiados. A partir dos dados que a CPI tem, a empresa que o senhor representa, a Glaxo, num determinado medicamento, que é o Alopurinol, lançou despesas administrativas 146% maior sobre este mesmo item lançado pelo Farmanguinhos. Veja, despesa administrativa é salário, é pessoal. Eu jamais diria que a sua empresa é mal administrada. A que o senhor atribui essa brutal diferença de... é... despesas administrativas?

O SR. JORGE RAIMUNDO - A que ano o senhor se refere?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Veja, pelo estudo que nós temos, não faz referência, até onde eu consigo perceber, a algum ano. Mas esse foi... Digamos, são os dados mais recentes. Portanto, ou é 99 ou 2000.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É 99.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Isso.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Porque nós construímos uma fábrica no Rio de Janeiro e mudamos o patamar, sensivelmente, do operário dessa fábrica. Hoje, nós temos equipamentos que trabalham um técnico de computação na ponta, dois engenheiros, quatro farmacêuticas, num equipamento. O custo administrativo de você trabalhar com esse equipamento não é o mesmo custo que você trabalhar com a máquina que nós chamávamos antigamente de "tico-tico", pra fazer comprimido, que você trabalhava com um operário comum e tinha variações na qualidade do produto. Nós temos custos administrativos altos. Não acredito que somos mal administrados.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Nem eu acredito. É que esta pergunta que eu fiz ao senhor eu posso estender a quase todos os laboratórios presentes. O senhor deu uma explicação da fábrica nova. Agora, então eu queria perguntar ao Dr. Frank, que representa aqui o Laboratório Roche. Veja, aqui nós temos dados que dizem respeito às despesas comerciais de um produto que existe desde quando eu tava na faculdade, que na época era muito bom pra tratar infecção urinária — ainda é, fora os resistentes, né? Pois bem. É... as despesas comerciais, elas são um conjunto de despesas para promover o medicamento. É tão famoso esse medicamento que o senhor... não precisarei citar, o senhor sabe qual que é, e outros médicos aqui também saberão. Veja, qual é a necessidade de tamanha promoção pra um medicamento, a tal ponto que as despesas comerciais chegam a 40% do total do preço do fabricante? Porque todo médico conhece esse, esse medicamento.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Bom, sem querer ser indelicado...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - De maneira nenhuma.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - ...todo médico... Na nossa idade, né, porque sempre tem novos entrando. *(Risos.)*

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não sabia que o senhor era tão novo. *(Risos.)* Não sabia que o senhor era tão novo. *(Risos.)*

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Porque têm sempre novos médicos entrando na faculdade. Mas eu... eu... quando eu... é... quando nós mandamos a planilha, nós falamos, né, que os nossos... nossas despesas comerciais, né, nós não temos eles abertos pro produto. Então, o que que a gente faz? A gente distribui

as despesas proporcionais... é... as despesas comerciais proporcionalmente ao faturamento do produto, né?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas veja...

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Mas eu... Fala.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Essa resposta aí eu já entendi. Mas eu... O senhor pode concluir. Me perdoe, que eu te interrompi. O senhor ia concluir: mas eu... O senhor não quer concluir?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - (*Intervenção inaudível.*)

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Tá. Veja, mas o senhor deu uma explicação que é a mesma do Dr. Hélio — se a idade me permite enxergar lá sem óculos —, que disse a mesma coisa, com referência ao AAS. Então, se é verdade — eu não tô dizendo que vocês estão mentindo — que as indústrias farmacêuticas lançam para medicamentos que são usados pelas camadas populares, visto que não são os medicamentos recentes, portanto, tenderiam a ser mais baratos, incluindo-se aí despesas menores, vocês não estão fazendo um papel de Robin Hood às avessas? Porque vocês estão aliviando os medicamentos mais modernos que vocês lançam o custo também da pesquisa, né, da molécula, a descoberta, lançam os insucessos de outras moléculas e ainda, digamos, é... aquela parcela que pode comprar, vocês aliviam. Agora, aquela parcela que, com graves dificuldades, tem que consumir o AAS e medicamentos de largo espectro, como é esse que nós fizemos referência indireta, vocês estão, digamos, protegendo os que podem pagar mais caro e lançando um custo maior pra população mais pobre. Não seria mais razoável, dentro de tudo aquilo que vocês falaram, quase sem exceção, de programas sociais, atendimento à criança, preocupação social... Eu não tô questionando. Eu só tô mostrando uma contradição. Tô questionando sobre esse aspecto. Não tô dizendo que vocês não fazem aqueles programas. E com referência a brinquedo ou qualquer coisa ali, brinquedoteca, eu, me perdoem, mas é um... é, de tão barato, é um abuso com a gente, entendeu? Mas eu tô dizendo: isso não nos convence enquanto política social. Nos convenceria se vocês praticassem preços mais baratos para os medicamentos mais consumidos, né, e que são comprados principalmente pelas camadas mais pobres. Não há uma contradição grave aí?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu acho, né, que pode até se criticar, né, essa, essa metodologia de fazer a contabilidade, né, que a questão...

é... quando o senhor comparou o preço da Farmanguinhos com o de outras companhias, né, porque têm vários tipos de fazer... fazer, né, lançamento de contábeis. E cada companhia tem a sua. Por isso que é tão difícil comparar as várias companhias.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas há uma coincidência. Por isso que eu chamei a atenção, porque o senhor respondeu igual o Dr. Hélio. Eu queria perguntar, então, se algum dos laboratórios presentes faz de maneira diferente dessa que o senhor apontou. Quem é que lança preços administrativos e comerciais mais nos produtos mais recentes do que nos de... é... amplo uso, e que chega nas camadas populares? Dr. Sérgio.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu gostaria de esclarecer se nós tamos falando da formação do preço ou da apuração de rentabilidade do produto, porque quer me parecer, salvo engano....

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É formação de preço...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Porque as despesas administrativas, nem sempre, necessariamente, elas participam da formação do preço do produto. Por isso que eu queria, pra meu esclarecimento, só pra eu poder me colocar.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Veja, na formação do preço não entra despesa administrativa?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não. A planilha de custos forma o preço. As despesas administrativas, ela entra na rentabilidade...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não é custo?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - ...entra na rentabilidade do produto.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas, veja. Mas não entra... Só entra na rentabilidade e não no custo?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não. Ela entra como maneira geral da empresa e não quando você vai determinar o preço de um produto, se não você não consegue. Porque, veja, um produto em lançamento, vamos dizer, as despesas...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas foram vocês que colocaram isso nas informações.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não. Não. Ela entra na planilha. O senhor vai até o lucro do produto. Nós tamos falando de formação de preço.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas, veja, pra ter o lucro, vocês têm que ter uma formação de preço...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu só vou terminar. O senhor me permite?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Pois não.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Só um segundinho.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Tô tentando entender.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - É... quando você forma o preço do produto especificamente, um aspecto é o mercado, a aceitação do mercado e outro aspecto importante é a planilha de custos...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas o senhor tá tentando me explicar... Veja, a pergunta que eu fiz é: algum laboratório faz diferente do que os dois disseram?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Então? Só... Me permite, doutor.... Deputado?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Foi essa a pergunta.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Só mais um segundinho? Só mais um segundinho.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É que o senhor tá dando uma explicação que eu não pedi, mas eu vou ouvi-lo. É que a pergunta é outra.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Mas eu acho que nós vamos chegar, ao final, ao mesmo. Quando se forma o preço do produto, as despesas administrativas, elas são alocadas ao final e não... não por produto. Elas são alocadas ao final...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Então, mas são repartidas. Veja, o senhor tá dizendo algo que eles...

(Intervenção inaudível.)

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Exato.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Veja, elas são repartidas e são mais cravadas nos produtos de maior consumo.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não necessariamente.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É claro. É claro. Se é de maior consumo, vai se repetir mais vezes.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Maior.. . Não, maior faturamento. Não maior consumo, necessariamente. É isso que eu queria chegar. Eu tenho produtos de maior consumo, de preço muito baixo, que recebem despesas administrativas muito menores do que o produto de maior faturamento. É pelo faturamento...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não, mas aí o senhor tá colocando, veja, um valor que é proporcional. É claro que se o faturamento... Eu não quero comparar com faturamento. Não é esse o raciocínio.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Mas o... As despesas, as despesas são... são... Nós estamos falando em (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não é esse o raciocínio. Veja, o que eu tô querendo saber é o seguinte... Pro senhor entender, porque senão o senhor tá dando uma explicação que é aquilo que é a justificativa que vocês estão tentando apresentar, mas que não tá me convencendo. A primeira pergunta é: alguma empresa faz diferente do que as duas que mencionaram? Aparentemente, não. O.k. Segundo, agora vamos pra esse debate. Se o senhor fala: olha, tem um determinado medicamento que é de amplo consumo, e ele tem um grande faturamento em decorrência do... do... do grande consumo, evidentemente que, proporcionalmente, vai diminuir o custo comercial, o custo administrativo. Entretanto, se eu pegar pela outra ponta e fazer um raciocínio semelhante... Qual que é a outra ponta? Nós temos pegando medicamento aos quais... porque é de grande consumo, que a grande população tem acesso, percebe? E se é esse medicamento que a grande população tem acesso, vocês lançando, digamos, com equanimidade, de maneira equânime pra todos eles, vocês tão cravando mais a população mais pobre, porque ela tá pagando mais do que deveria pagar.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu, pessoalmente, acredito que depende do volume. Por isso que eu tô dizendo: depende do volume....

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas é claro que depende do volume. Se vende muito... Agora, vai vender muito por quê? Porque os mais pobres têm acesso. (*Falha na gravação.*) É que tinha desaparecido o som. Mas eu quero ir pra... agora, voltar ao laboratório Roche. Eu só quero dizer que, na minha opinião, a ação social, digamos, que não seria uma brinquedoteca, mas seria, digamos, uma, de fato, salvação de vidas, como vocês aqui defenderam, tem o nosso apoio, é que vocês cravassem, digamos, custo administrativo, custo operacional mais naqueles medicamentos que vocês têm mais gastos, que a pesquisa de vocês... é... inclusive,

lançam como formação de preço de custo. Eu quero voltar ao Laboratório Roche. Não é perseguição, ainda que aqui dê alguma vontade. Veja, o primeiro laboratório que foi pedido aqui a vinda foi o Roche. Fui eu que pedi. Por quê? Eu tenho em mãos um... um boletim da Roche, onde orienta a aquisição de Roacutan e Neutigazon(?) 25 miligrama, gratuitamente. E aqui diz: "O médico prescreve para o paciente. O paciente tem que ter em mãos a prescrição, termo de consentimento e um laudo. Laudo: médico escreve numa folha de ofício a necessidade do paciente usar alguma das duas medicações, citando a substância e depois nome comercial da mesma". Isso é um corredor polonês, não tem saída. "Ponto 2. O paciente vai até o Tudo Fácil, segundo andar" — isso é lá no Rio Grande do Sul, como o senhor sabe — pela manhã, para pegar um número, para ser atendido à tarde. O Tudo Fácil fica na avenida tal, em frente a CRT. 3. À tarde, o paciente será atendido por um defensor público, que abrirá um processo para que esse paciente receba o medicamento gratuitamente". Aqui, chama-se esmola com chapéu alheio. Pior: vocês induzem e usam do defensor público, do Poder Judiciário para ganhar dinheiro. Aqui não há alternativa. Aqui não há um comentário sobre as contra-indicações, por exemplo. Então, veja, eu o respeito como pessoa, mas eu tô aqui questionando, de maneira indignada, o papel que a Roche faz. Por que, como é que nós podemos acreditar... Isso aqui, veja, desqualifica, na minha opinião, qualquer boa intenção, porque isso aqui é um mecanismo, veja, cruel de induzir o paciente a uma necessidade, de deixá-lo sem alternativa, colocar o médico como **office-boy** da empresa e depois colocar a Defensoria Pública para trabalhar pra vocês e o Estado financiar. O senhor não acha que isso aqui é um profundo abuso pra ganhar dinheiro?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Bom, Exmo. Deputado, primeiro, eu acho que a atitude que foi tomado pelo esse colaborador que fez isso está errada. Na carta que encaminhamos à CPI pro senhor, nós... creio que explicamos isso bem. Não é... Quando o senhor fala "vocês, da Roche", eu me sinto.. Foi feito com um papel da Roche, eu sei, mas... eu entendo, mas não é a política da Roche. Tanto assim que esse caso aconteceu com cinquenta... é... médicos de Porto Alegre e imediações e nenhum outro dermatologista do País. Então, não é que isso é uma política da Roche. Nós visitamos 2 mil dermatologistas, com cinquenta, que foi de um representante, aconteceu isso.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Isso parou?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Nós, imediatamente... Eu, por sinal, estava de férias quando isso aconteceu, quando foi descoberto. Voltei. Imediatamente, nós recolhemos essas cartas, enviamos uma carta para todos os médicos que tinham recebido essa carta, pedindo formalmente desculpas por essa carta. Ao mesmo tempo, chamamos o colaborador para a matriz, em São Paulo, o advertimos, né? Só que, realmente, me pareceu, na discussão com esse colaborador, que ele fez isso... não fez isso de má-fé. Por que que eu estou lhe dizendo isso? Porque o senhor está dizendo que existia má-fé, né?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu tô convencido. Tô até curioso pra ver o seu argumento.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Por quê? O que acontece, né? Esse colaborador... Muitas vezes, né... Primeiro, havia um erro, né, um erro já de pensamento dele. O Neutigazon(?), que é um dos dois produtos, existe na rede pública. Então, não precisava fazer isso. Ele é... ele é uma medicação especial, está na lista de medicamentos especial, existe na rede pública. Quanto ao outro isotretinoína, o Roacutan, que, de fato, não existe e é indicado para acne grave, né, muitas vezes, médicos reclamam, né, e falam: "Nosso paciente tem acne grave". E o senhor como médico sabe exatamente que é uma doença realmente deformante, né? As pessoas ficam com todos aqueles buracos na cara. "Que que nós fazemos?" Muitos médicos perguntaram. Então, esse... é... esse colaborador escreveu essa carta para esses cinquenta médicos que eram do *(ininteligível)* dele, né? Isso que ele escreveu é de domínio público. Todo mundo sabe que o paciente pode fazer isso. O que é de fato deselegante, eu acho que ele não tinha... não devia e ter feito, no papel da Roche, ter feito essa divulgação desse modo. Eu concordo com o senhor, absolutamente.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O.k. Eu vou voltar aqui ao doutor... ao Dr. Sérgio...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu peço que V.Exa. conclua. Dezoito minutos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Me dá dois minutos, Presidente?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dois minutos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É porque as respostas foram longas. E eu agradeço muito a gentileza. Vocês produzem o Gardenal e, dos

documentos que temos, é a única empresa premiada com um processo no CADE. Exatamente, porque...é... foi denunciado, o CADE aceitou. E o CADE, inclusive... é... no voto, ele acolheu a denúncia, e vai mais longe — o duro é achar aqui —, onde ele pede uma, uma planilha... uma auditoria externa independente, uma planilha discriminada de evolução dos custos de produção e comercialização do medicamento. Veja, é... o senhor tem essa auditoria, essa planilha de auditoria independente, como o CADE propôs? O senhor poderia fornecer à CPI?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não é do meu conhecimento essa... É surpresa pra mim o que o senhor está me relatando. Talvez o senhor tenha informações privilegiadas que nós não tenhamos...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Foi a empresa que mandou.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Mas eu não... não temos... Eu não tenho conhecimento, mas eu vou apurar e prometo ao senhor entregar isso. Mas se o senhor me permitir falar um pouquinho a respeito disso...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Pois não.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Nós estamos falando de um produto de... pra, pra, pra uma enfermidade séria, que é a epilepsia, além dos aspectos sociais, e embora o CADE tenha aceito essa denúncia, todos os aumentos efetuados no Gardenal foram feitos levando antes aos órgãos do Governo, mostrando as planilhas de custo, mostrando todos os custos...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Vou explicar pro senhor.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Pois não.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Isso não me surpreende. Mas sabe por que que eu fiz isso aqui? Relembrei o episódio do Gardenal? Porque o senhor fez uma tentativa de nos convencer, e à sociedade, que a política de preços é bem feita. Isso aqui foi só pra responder ao senhor aquela tentativa de dizer que é mais ou menos justo — porque essa era a discussão — a distribuição de preço. E Gardenal é um medicamento antigo, né, antigo. O senhor sabe, e eu não quero questionar a validade dele pra quem não pode comprar outros medicamentos mais atualizados. E daí eu quero reafirmar pro senhor o seguinte: não é correto para com os mais pobres, para aqueles que não podem comprar medicamentos mais atualizados, inclusive mais caros, praticar preço, no caso, abusivo. É isso que eu só queria provar pro senhor.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - O senhor permite?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Claro, claro.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Nós tamos falando de um produto que, com todos os aumentos de preço, custa ao paciente 17 centavos ao dia.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - E há quem não pode pagar.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Há quem não pode pagar um centavo...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Claro.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - ...porque, infelizmente, pelas estatísticas oficiais do IBGE, nós temos 8% da população sem renda.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O senhor... o senhor é médico?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Então?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu queria só complementar, se o senhor me permitisse. Nós temos produtos mais...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu não tô te proibindo. É o Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Desculpe, mas nós não temos (*ininteligível*).

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Nós temos produtos mais antigos que Gardenal pra mesma indicação, com mais usuários, que custa 36 reais por mês, enquanto o Gardenal custa 5.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas eu falei que o senhor tinha sido premiado no CADE, a sua empresa.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - É verdade. É, é um mecanismo do Governo, que eu acho válido.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas o senhor deu informação muito importante. O senhor... Eu quero agradecer. O senhor falou que todos os aumentos foram autorizados pelo Governo. Tá certo?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Perfeito.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - E, portanto, isso também já é uma contribuição pra CPI. Eu queria perguntar aqui uma coisa que me intrigou: eu recebi uma carta anônima, e como carta anônima ela não tem função. Entretanto, junto com a carta anônima veio uma cópia de uma matéria da **Folha de S.Paulo**, de

1977. Diz respeito ao Eurofarma. Dr. Maurizio, a Eurofarma vendeu para a CEME, à época existente, mais o Searle e a Leovita, 134.266 caixas de espermicidas. Aquilo era para um programa de controle da natalidade. Segundo os cálculos que o jornal fez, era suficiente pra esse programa durar quinze anos. Veja, eu não consigo crer que foi um erro. Como é que esse... Como é que isso foi descoberto? Mandaram, à época, pro Distrito Federal, pro Secretário, o Secretário pediu uma quantidade, e mandaram muito mais. Então, a coisa tava sendo, assim, meio que desovada. Qual foi o argumento que vocês usaram, qual foi a prática comercial que vocês usaram pra levar o Ministério — à época a CEME — a comprar tanto medicamento, de maneira que levou, evidentemente, a uma perda grande de medicamentos e de dinheiro público?

O SR. MAURIZIO BILLI - Nós não fizemos nada, Sr. Deputado. Nós, simplesmente, participamos da concorrência, e nós.. é... nós fornecemos o produto de acordo com a quantidade que, que nos foi pedido na época.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O Ministério que pediu?

O SR. MAURIZIO BILLI - Sim, senhor.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Vocês têm notícia de como que... Porque aqui na matéria o Ministério informava que ia entrar com um inquérito pesadíssimo e tal. Qual foi o resultado desse inquérito? O senhor tem? Pode nos informar?

O SR. MAURIZIO BILLI - Eu desconheço. Eu não... não tô a par de inquérito nenhum, Deputado.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Vocês sofreram alguma punição por causa dessa venda, ou não?

O SR. MAURIZIO BILLI - Não. Foi-nos cortado... Nós ainda tínhamos alguma coisa pra entregar. Foi-nos cortado, senão me engano, 30%.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Glosou?

O SR. MAURIZIO BILLI - É. Trinta por cento nós não entregamos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas recebeu dinheiro?

O SR. MAURIZIO BILLI - Os 70%, sim.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Aquilo que vocês entregaram foi pago integralmente?

O SR. MAURIZIO BILLI - Foi, foi.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - E não tiveram que devolver nada?

O SR. MAURIZIO BILLI - Não.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O.k. Obrigado. Obrigado, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan)- Obrigado a V.Exa., nobre Deputado. Com a palavra o nobre Deputado Fernando Zuppo.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Obrigado, Presidente. Eu gostaria de iniciar perguntando ao Dr. Jorge... O celular aqui é... Mas, Dr. Jorge, eu entendi, pela, pela sua explanação, que os senhores não pretendem entrar no mercado de genéricos. Por quê? Porque a linha de, de produção, a linha, vamos dizer, a estratégia da empresa é a produção de medicamentos inovadores que os senhores trarão aqui pro Brasil. Mas, na sua fala, o senhor disse que nesse ano de 99 o mercado não foi muito bom, né? Praticamente, manteve-se estagnado, ou até diminuiu um pouco. Eu pergunto ao senhor... E o senhor fala em quantidade de produtos vendidos, não é isso? Não seria em função dos preços, que já não são mais compatíveis com o poder de aquisição do brasileiro? Veja bem, quando o senhor dá, inclusive, a receita do que fazer, né, mexendo lá na, na margem de lucro das farmácias, revendo essa parte dos distribuidores, enfim, o senhor deu algumas sugestões, né? Não seria lógico incluir também nessas sugestões uma amarração melhor do Governo na composição dos custos desses medicamentos? Porque, veja bem, quando o senhor diz que a entrada de genéricos fará com que os preços dos laboratórios caiam — o senhor que falou isso hoje —, está então implícito aí que os preços e os custos, hoje, podem subir, porque não há a concorrência, não há competição via preços. E se, seguindo a sua receita, nós viermos a ter os planos de saúde também entrando nesse mercado, reembolsando medicamentos, nós vamos ter, então, uma concorrência maior ainda. Então, hoje, os preços dos medicamentos não estão bem mais altos do que na verdade poderiam estar? Eu não tô perguntando pro empresário, né? A essas alturas é difícil distinguir a figura do empresário, do cidadão. Mas em função do senhor dirigir um laboratório internacional dentro do Brasil, que atua em diversos países, como é que fica a sua posição diante disso? A estratégia de ação vem lá da matriz? O senhor tem que cumprir isso? Quando houve a desvalorização do real, em março, a ordem da

matriz foi: suba os preços e dê lucro, porque senão nós vamos ter que atuar, aí, ou intervir aí? É mais ou menos isso?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Antes do Dr. Jorge perguntar — e não é pra defender e ele ganhar tempo de responder sua pergunta —, eu queria avisar aos Srs. Deputados que o Presidente está dando um aviso, o Presidente da Câmara, de que ele gostaria de ter... os que não assinalaram ainda a presença, ele tá abrindo um prazo de 20 minutos. Então, eu pediria aos Deputados que, alternativamente, que não deram presença no plenário, fossem lá, mas que não fossem todos ao mesmo tempo, não é, pra que nós pudéssemos dar presença, lá sem perder a presença, porque, provavelmente, não dê **quorum** lá. Então...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Sr. Presidente, eu queria pedir uma informação. Se não couber a V.Exa. dar, eu tenho que verificar. Eu tô em dúvida se o PT tá em obstrução ou não. Eu gostaria que o senhor pedisse para a Assessoria verificar, porque, estando em obstrução, aí nós não iríamos lá.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu vou providenciar pra que V.Exa. não cometa uma eventual falta grave contra a orientação da bancada.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Exatamente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tá bom. Tem V.Exa. a palavra.

O SR. JORGE RAIMUNDO - O que eu fiz não foi, como o senhor bem disse, uma receita. Foi uma sugestão.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Uma sugestão. Entenda essa pergunta no bom sentido.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É. Simplista, de um cidadão, né, que acredita que tem muita coisa que tem que ser feita neste País. Eu também vou responder ao senhor não só como empresário, mas como brasileiro. Ah, e não vou responder pro senhor sobre a indústria como um todo, porque eu teria que conhecer planilhas de cada laboratório. Não acredito, em hipótese alguma, que o problema de preço de medicamento seja o impeditivo pra que as pessoas não comprem medicamento. Os preços, no Brasil, para a nossa empresa, são mais baixos que no resto do mundo. Primeiro. A empresa que eu dirijo, eu não recebi...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Com relação, com relação a que, Dr. Jorge? Com relação... preço, valor absoluto, ou com relação ao salário?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não. Valor absoluto.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Valor absoluto. Tá bom.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas eu queria dizer pro senhor o seguinte: eu não recebi ordem da matriz para que, quando tivesse a desvalorização, nós aumentássemos o preço. Por que que eu não recebi essa ordem? Porque a nossa companhia compete no mundo inteiro. O que que nós fizemos? Nós fomos ao Ministério da Fazenda, à Secretaria de Acompanhamento Econômico e discutimos com eles qual seria uma saída. Nós tínhamos caso parecido no México. O senhor... Tem um vice-presidente da minha companhia que está aqui que foi várias vezes na SEAP pra chegar a um acordo de um aumento de preço gradual. Nós fizemos em etapas, não usamos o dólar de dois, mas de um, vírgula setenta, que fosse repassado só pras matérias-primas importadas e pro produto acabado. Eu tenho a informar o seguinte, a SEAP tem essa informação: a inflação, pelo IGPM de julho de 94 a dezembro de 99, dados oficiais, 93.13; a variação cambial no mesmo período, 92.49; aumento de preço da Glaxo Wellcome, 90.41; aumento médio, a empresa aumentou em 90.41. Eu tenho produtos que subiram mais, tenho produtos que subiram menos. No pacote de negócios da minha empresa, nós subimos abaixo da inflação e abaixo da variação cambial. O senhor não acha que...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu só, eu só queria, antes informar aos Srs. Deputados do PT que a presença em plenário não é obstrução. A obstrução se dará na votação.

Tem V.Exa. a palavra, Deputado. Perdão.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - É... é... Dr. Jorge... é... é... sem ser impertinente, mas, o senhor não acha... Hoje o senhor falou aí, no início da sua exposição, dos investimentos que a Glaxo tá fazendo no Brasil. Esses investimentos, eles são contabilizados como aumento de capital ou eles são incluídos na composição de custos de medicamentos?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Aumento de capital.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Todos eles?

O SR. JORGE RAIMUNDO - E tudo com dinheiro da companhia. Não tem um tostão de incentivo fiscal... Nós compramos o terreno no Rio de Janeiro com o nosso dinheiro, construímos com um arquiteto carioca, companhia construtora do Rio de Janeiro, material de construção brasileiro. Ou seja, sem nenhum aporte de capital, a não ser da Glaxo Group, como investimento direto.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - O senhor não acha que, que deveria também haver.... É... o senhor, embora só fale pela sua empresa, o seu relacionamento, a sua experiência, né, e... e o senhor sabe como funciona isso em outros países, né? Nós estamos falando em monitoramento de preço, nós estamos falando em acompanhamento de preço, mas nós sabemos que, se não houver um, um traçado de algumas diretrizes básicas, de alguns parâmetros dentro da formação do custo do medicamento, nós não conseguiremos chegar a preços compatíveis com o mercado brasileiro?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Ô, Deputado...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Não tá muito à vontade isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, eu não acho. O mercado disciplina genérico, disciplina...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - O senhor acha que o mercado disciplina o preço do remédio?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Olha, se o senhor pegar qualquer medicamento que existe no Brasil... Eu lhe dou tantos exemplos quanto necessários forem. O senhor pega qualquer matéria-prima, o senhor vai encontrar, pelo menos, cinco a dez produtos, ou similar ou genérico, todos com preços diferentes, todos; nenhum com preço igual. De maneira que o mercado pode regular. Aquela minha sugestão é apenas uma sugestão de uma pessoa que vê que nós, no Brasil, temos responsabilidade, todos nós, de encontrar uma solução. Agora, Deputado, esta CPI tem sido o fórum pra se discutir isso. O senhor tem tido uma atuação na CPI, como todos os outros Deputados, buscando solução pro problema. Eu sou uma parte do processo que estou me colocando à disposição dos senhores pra juntos, a sociedade, o Congresso, encontrar uma solução para o acesso aos medicamentos. Eu acho que daqui vai nascer a luz.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Eu... Muito obrigado. Eu queria perguntar ao representante da Sanofi... É... é... Em relação... A Sanofi atua em quantos países?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - A Sanofi atua em quase todos os países do mundo.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Em relação às filiais instaladas em outros países, como é a rentabilidade?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Veja, o...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Ela é maior, é menor ou é equivalente? Qual, qual...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - O último, o último...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Só, só pra eu terminar, pro senhor se posicionar.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Tá, tá.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Qual a relação lucro líquido, receita líquida, aqui no Brasil, e a média no exterior?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu não tenho, eu não tenho o balanço de 99 a nível de lucro de imposto de Imposto de Renda. Eu tenho do Brasil. Do Brasil, foi 4.8 de lucro líquido de imposto de Imposto de Renda. O lucro operacional antes de... desvalorização cambial antes dos, dos custos operacionais, a nível mundial, foi de 18%; no Brasil, foi de 17.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Por que que as despesas comerciais que compõem os custos de medicamentos são tão altos?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Depende do... da, da empresa e depende do produto. Da Sanofi, comparado receita bruta e despesas que nós chamamos de comerciais. Despesas comerciais eu considero toda a minha força de vendas que, que faz a visita médica, e mais todos os custos de amostras e todos os materiais de educação médicas, congressos.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Amostra grátis não é grátis?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Ela tem meu custo. Ela é grátis a quem recebe. Ela tem o meu custo, porque eu fabrico.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Mas é... é força de expressão, porque a amostra grátis é cobrada.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Cobrada de quem?

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - É...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - De quem compra o medicamento.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - De quem compra.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, ela faz parte do meu custo.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Ela faz parte do seu custo...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Ela faz do meu custo.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - ...logo, ela não é grátis.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, ela não é grátis... Ela faz parte do custo operacional da minha empresa...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Sim..

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Porque, veja, a minha empresa tem uma política de levar a informação do meu produto ao médico. Quem toma a decisão de prescrever o meu produto é o médico. Então, eu tenho alguns custos dessa visita. Mas o meu custo comercial, incluindo toda a minha força de venda, incluindo todos os materiais promocionais, educação médica continuada, congresso, equivale a 15.7 da minha receita bruta operacional, comparada com 17.7 de impostos diretos. Então, me parece que a... a... Existe uma... Eu, eu gostaria, inclusive, de desmistificar um pouco isso. Eu gasto quinze... Em 99, gastei 15.7 da minha receita bruta, enquanto que, com impostos diretos, 17.7. Então, o grande componente do meu custo não é só a despesa comercial.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Mas quando o senhor participa daquelas concorrências, no Rio de Janeiro, os seus preços são extremamente mais baixos.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Por isso eu disse que a... a indústria farmacêutica, se ela fornecer ao Governo, se ela trabalhar num segmento de Governo, esse remédio que eu vendo no Rio de Janeiro é um remédio que vai exatamente pro pobre que não tem como comprar. Essa é a participação que a empresa hoje já faz, não de uma forma organizada, que podia ser feito de uma forma organizada...

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Tudo bem.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ...com a participação do Governo. E é possível, porque eu compro, eu faço contratos e entro em concorrência pra um ano. Eu tenho todo um planejamento de produção e de entrega, e o meu produto é entregue sem... Eu não faço gasto com promoção, com propaganda. Eu não faço gasto... A embalagem, o frete é entregue... tudo é planejado, o recebimento é planejado. Isso, com a Prefeitura do Rio de Janeiro, por exemplo, que é um cliente sério e bom pagador. Então, eu consigo vender a um preço extremamente razoável.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Mas quando o senhor faz o mix...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Hã, ha.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO ...dentro da empresa, não é levada em consideração a necessidade social do remédio. Aí, é levado em consideração somente o problema lucro empresarial.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, eu, eu, eu levo, porque, eu falei no início da minha, da minha explanação, eu tenho um produto que é a última geração em produtos do controle da hipertensão arterial e que, embora tenha sido impactado em 50% de desvalorização cambial nos seus custos, o ano passado, porque é um produto importado, eu não aumentei nada — zero por cento de aumento de preço. Então, eu levo em conta isso daí. Eu tenho produtos que nós... é... é... reduzimos preços. Agora, eu tenho produto... O AAS, que é o produto que eu, inclusive, respondi a esta Comissão, é um produto que... é... o paciente que mais usa, que é o uso contínuo pra... é, é, é... como antiagregado plaquetário, que usa todo dia um comprimido, custa 5 reais e 60 por mês. E, e, e se for comprar pra uma dor de cabeça, pra uma febre, pra um resfriado, não gasta mais que 90 centavos no mês, de tratamento.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Obrigado.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Ou, ou, ou seja, dez comprimidos.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Eu queria, eu queria perguntar ao representante da Eurofarma, o Dr. Maurizio. É... hoje eu tive a oportunidade de ler, se não me engano, na **Folha de S.Paulo**, que a... o Laboratório EMS, de São Paulo, fechou um contrato com empresas multinacionais pra importação de dezesseis produtos genéricos. A... a... a Eurofarma tá pensando em atuar nessa linha, também, ou produzirá esses remédios? E eu pergunto: como ficariam esses exames que o... a agência de vigilância exige?

O SR. MAURIZIO BILLI - É... a nossa posição é fabricar aqui dentro todos os nossos produtos genéricos. Nós não temos a intenção de importar nenhum. É... nós temos... é... nos nossos planos, lançar mais... pelo menos mais trinta produtos genéricos até o final do ano... E, nesse caso específico a que o senhor está se referindo, eu não sei... é... como é que está o teste de biodisponibilidade, porque, até onde eu sei, não, não foi... é... aprovado o teste de biodisponibilidade feito no exterior.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Não tem conhecimento ainda?

O SR. MAURIZIO BILLI - Eu não tenho conhecimento.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Tá, muito obrigado. E, finalizando, Sr. Presidente, eu queria perguntar ao Dr. José Roberto, da Wyeth: eu tenho observado, Dr. Roberto, por informações, que a Wyeth está diminuindo bastante a produção de medicamentos no Brasil e importando o produto acabado do exterior. Procede isso?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu gostaria de esclarecer, nobre Deputado, que a nossa empresa, os Laboratórios Wyeth-Whitehall Ltda. estão investindo no Brasil, aproximadamente, 50 milhões de dólares na implementação de uma fábrica modelo para inclusive ser fonte de suprimento para outros países da América do Sul e principalmente do MERCOSUL nas áreas de sólidos e líquidos. Da mesma maneira que o Brasil foi selecionado pra implementar uma fábrica de altíssima, de altíssima tecnologia, alguns outros países, por razões estratégicas e de negócios, foram escolhidos para... como supridores de alguns determinados tipos de produtos para todo o mundo. Dessa maneira, dentro do mercado global em que vivemos, são transações normais e fazem parte da estratégia corporativa.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Inclusive os produtos da linha hormonal, praticamente, hoje, vocês importam 100%.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Assim como nós vamos produzir vários produtos sólidos e líquidos para exportar para o MERCOSUL, nós temos uma fábrica na Europa, que é o Centro Produtor de Produtos Hormonais.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - E na opinião do senhor, quando se importa um produto acabado, ele chega aqui a preços superiores de... se tivesse sido fabricado pela empresa aqui no Brasil ou não, chega a preços iguais ou menores?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu diria que chega nos preços adequados que reflitam os custos.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Mas maiores ou menores?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu acho que são semelhantes.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Semelhantes? Então, quer dizer que produzir no Brasil e importar é a mesma coisa?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Provavelmente, em alguns setores e pra alguns grupos de produto, sim. Pra alguns produtos de extrema

complexidade tecnológica, obviamente, o Brasil não ofereceria a escala suficiente para justificar financeiramente uma fábrica.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Qual é o percentual de despesas em pesquisas científicas e tecnológicas que o seu laboratório aplica hoje? O percentual. Porque o percentual que o senhor tá falando é um percentual em ampliação de instalações, não é? Em pesquisa científica e tecnológica, no Brasil?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Em 1999, nós investimos 7 milhões de reais no desenvolvimento de estudos clínicos das várias fases... das várias fases de estudo.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Percentualmente, isso seria quanto?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu não tenho uma máquina aqui, mas é bastante representativo.

O SR. DEPUTADO FERNANDO ZUPPO - Sr. Presidente, eu tô satisfeito. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa. Tem desde logo a palavra o nobre Deputado Robson Tuma, em permuta de tempo com o nobre Deputado Márcio Matos.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu queria começar só pelo Sr. Hélio. O senhor disse que não gasta dinheiro com publicidade, certo?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, eu gasto... é... o meu custo de promoção e propaganda, incluindo a minha força de vendas, em 1999, foi de 15... 15.7 sobre a minha receita bruta.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Porque o senhor disse, na primeira etapa, que o senhor não tinha alguns custos, como, por exemplo, custo de publicidade.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, eu disse que, quando eu forneço ao Governo, a minha composição de custo, o produto que eu vendo ao Governo é diferente do produto que eu vendo no ponto de venda, na farmácia, porque na farmácia eu tenho que fazer visita médica, levar a informação do meu produto pra eu o médico prescreva o produto, e eu tenho todo o custo da cadeia de distribuição. No Governo eu não tenho custo de cadeia de distribuição. Pelo... inclusive, no Rio de Janeiro — só complementando —, eu pago ICMS retido, ou seja, se o produto meu é vendido na farmácia a 100 reais, não importa se for vendido na farmácia por

80 ou por 70, se o preço máximo ao consumidor é 100 reais, eu já retenho, faço a retenção do ICMS por 100 reais. E, para o Governo, se eu vender um produto que custa preço máximo ao consumidor 100, se eu vender por 10, se paga 10 de ICMS.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - É natural que todos os senhores queiram dar todas as explicações possíveis, nos seus mínimos detalhes. Porém, o meu tempo é curto e eu gostaria...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Desculpe.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...que fosse sucinto em suas respostas, até mesmo para que eu possa perguntar todas... resolva todas as minhas curiosidades.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - O.k.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Quando o senhor diz "só nas amostras grátis que estão embutidas no custo", eu pergunto pro senhor: o que o senhor considera como amostra grátis? Só os remédios distribuídos para os médicos, como o senhor disse, como uma maneira de publicidade, porque eles é que fazem as receitas, eles é que fazem as indicações com pacientes, ou também poderia colocar aí na sua planilha de custos medicamentos ou outras substâncias dadas para as farmácias?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu não faço, eu não faço doação à farmácia e eu não faço bonificação à farmácia com produto... é... com produto de prescrição médica. Eu não faço.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Produtos que não sejam de prescrição médica, tudo bem.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, não, eu não faço, eu não faço doação à farmácia. Eu faço venda à farmácia e pago o imposto de cada unidade ao preço máximo ao consumidor.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas, se fizesse... mas, se fizesse, o senhor também embutiria no preço?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não é... não é a política de comercialização da minha companhia. A minha companhia não trabalha com a hipótese de fazer alguma coisa que ela não entende como política de comercialização.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Alguém dos senhores aqui trabalha com bonificação?

(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não? E com descontos às redes?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Dou 12% de desconto às redes de farmácia, 16% aos distribuidores.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Por que que o senhor, em vez de dar 12% e 16%, o senhor não abaixa o custo do seu medicamento? Qual a diferença de cobrar 10 ou cobrar 10 mais 16, pra poder dar os 16; 10 mais 11, pra poder dar os 11?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Porque, se eu fizesse essa sua proposta, eu teria que ter pelo menos mais mil representantes pra cobrir as 55 mil farmácias que tem no Brasil. Eu teria que ter um representante em cada território com duzentas farmácias, pra que ele visitasse e distribuísse. O custo desse dinheiro que eu gastaria é o quanto eu dou de distribuição aos... dou de desconto aos distribuidores. Só isso. E a rede de farmácia, porque a rede de farmácia não me compra uma unidade. Ela me compra caixas fechadas, é volume, é uma entrega, um ponto de entrega somente e um frete.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu tenho uma planilha aqui de faturamentos de 1996 e 1997, que, aliás, Sr. Presidente, eu não sei por que a Receita Federal, em alguns casos, encaminhou somente os... os Impostos de Renda 96 e 97; em outros, sequer o 97. Eu não sei se aqui, então, como ela não justifica, se o laboratório deixou de apresentar o Imposto de Renda ou se houve uma fusão ou qualquer outra coisa que justificasse isso em relação a alguns laboratórios, que às vezes não vem o de 96 e só o de 97. Então, depois, eu gostaria que, inclusive, V.Exa. pedisse esclarecimento da Receita. Mas nós temos aqui uma planilha — muito bem feita, inclusive, pela assessoria da Casa — em relação a todos os laboratórios. Todos os laboratórios que estão aqui, com exceção... Acho que todos aqui são multinacionais, com exceção do Eurofarma. Ou tem algum outro que é nacional?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - *(Inaudível.)*

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Nacional também? Setenta, capital nacional; mas não é 100% de capital nacional. Com exceção... Obviamente, tem três laboratórios aqui que não apresentaram Imposto de Renda 96, ou a Receita não nos apresentou, e um que não tem o de 97. Todos cresceram, com exceção de uma pequena queda no caso do Eurofarma. Eu pergunto, por exemplo, pro Roche,

pro Sr. Frank: esse crescimento foi por quê? Teve um aumento razoável de procura dos seus medicamentos?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Você tá falando do faturamento de 97... dos impostos?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não, eu estou dizendo da receita bruta, do faturamento.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Bom, primeiro, nós tivemos lançamentos de produtos novos, né? Essa é razão principal do aumento da receita.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Produtos novos? Todos aqui tiveram lançamento de produtos novos? Por isso que justifica esse aumento, ou não?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Excelência, eu não tenho esses números aqui, mas o senhor tá falando de receita...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se eu tenho, como é que o senhor, que é do laboratório, não tem?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, não. O senhor tá se referindo ao ano de 99 especificamente? É essa a pergunta?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Noventa e seis e 97, mas se o senhor quiser fazer uma comparação de 98 e 99, eu faço com você numa boa.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, tudo bem. O senhor diz que em 99 a receita foi maior do que a de 98.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Noventa e seis... 97 foi maior que 96. Os anos vêm aumentando.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Noventa e sete maior que 96? Eles vêm caindo, né?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Aumentando.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Bom, eu teria então que...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Os dados que nós temos da Receita são esses, a não ser que...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Tem que recheicar o (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Agora, já não entendi mais nada. Já não sei mais...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, não...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...como é que fica o troço aqui agora.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Noventa e sete, 96, 98... 99, nós tivemos uma redução significativa na nossa....

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Noventa e seis pra 97?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, 96 nós tivemos aumento, nós aumentamos a nossa margem...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Noventa e seis?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Noventa e sete pra 98 também. De 98 pra 99 já começou a cair, e de 99 agora...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - De quem o senhor comprava os insumos, até 97?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Sempre compramos das mesmas fontes...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Quais são?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - ...desde 1990.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Quais são?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Eu posso lhe remeter isso, mas são...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor não tem?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não tenho aqui, mas posso...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas são, por exemplo, associadas do seu sócio lá fora?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Do meu sócio...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor disse que o senhor tem 70% nacional...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Sim, 30....

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...30 não é nacionalizado.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Algumas vezes, sim.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então? Algumas vezes, sim?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Algumas vezes, sim.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, eu poderia aqui, em tese... O seu sócio lá fora poderia estar vendendo um produto, pra fazer o seu remédio, mais caro do que eu venderia pra qualquer outro lá fora?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, não, não, porque é... ele vende pelo mesmo preço, pra qualquer empresa que queira lá comprar. Então, ele não tem preço diferenciado para a Schering-Plough.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor pode me mandar um demonstrativo provando isso?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Posso, posso. Vou ter que...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Com notas fiscais, inclusive?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Posso, posso, com certeza. O senhor poderia me dar um pouco mais de tempo, que eu teria que pedir à...à...à empresa americana que tem 30%.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Vou aguardar. O senhor disse que lançou novos produtos. O senhor lançou novos produtos em 98, em 99. Estou me referindo a 96, 97. O senhor, quando eu perguntei da receita bruta, o senhor logo foi me dizendo sobre o problema de Imposto de Renda, e eu não tinha ainda chegado lá. Mas, na verdade, eu ia perguntar um pouquinho pra cada um, pra não me referir especificamente ao senhor. Eu não sei se todos, mas, pelos dados que nós tivemos, com exceção de alguns que não chegaram da Receita, o senhor é o campeão em sonegação. Talvez por isso o senhor se preocupou antes da minha pergunta. Vamos lá. O senhor teve, em relação a 96 e 97, por exemplo, um aumento de receita de 8.59%. Porém, proporcionalmente, o senhor deixou de pagar 28.88% de impostos. Como o senhor justifica isso?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Olha, na receita de 98 que o senhor falou, né?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Declaração de 98, ano base de 97.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - É... 98, eu não tenho os dados agora aqui. Agora, obviamente...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu tô dando pro senhor.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Pois é...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor só me explica por que que...

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Sim, mas, obviamente, o que se paga de imposto sempre tem a ver também com os custos que a companhia tem. Eu não me lembro agora por que os custos são...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A sua empresa aumenta o faturamento pra quê? Pra ter prejuízo ou pra ter mais lucro?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Pra ter mais lucro.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, em tese, o senhor tem que pagar mais imposto.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Sim, claro.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, tá bom. Então me explica por que o senhor cresceu — 479 milhões, o senhor teve de faturamento, certo? — pra 520, eu tô arredondando; ou seja, o senhor cresceu 8.59. Porém, o senhor deixou de pagar 28.88% de imposto em relação ao outro ano. E aí?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - *(Ininteligível)*

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A gente cresce pra quê?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu cresço pra ganhar *(ininteligível)* e eu cresço também pra...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor me explica, então, por favor, como é que o senhor paga menos imposto cada vez que o senhor ganha mais.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Não, em 99 eu paguei mais imposto do que eu paguei em 98.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - E aí?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Por isso eu não...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu não tenho esses dados. O senhor me desculpa, mas eu não...

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Pois é... Tá. Então, o que eu posso fazer pro senhor, eu posso enviar todos esses dados do que eu paguei...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então me fale dos dados que eu tenho aqui, por favor. Por que que em 97 o senhor ganhou mais e pagou menos? Só isso. É fácil.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu não tenho esses dados aqui.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não, que o senhor não tem, eu sei. Eu tô perguntando por que, porque eu tô dando os dados pro senhor. Isso é fácil. O

senhor fala assim: eu paguei menos porque eu não quis pagar mais; eu paguei menos porque eu... sei lá o que. Mas o senhor tem que me explicar.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu paguei menos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O simples fato de dizer que não conhece os fatos...

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Não, não é isso.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sabe o que vai acontecer?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Pra que eu possa...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor vai dizer que não conhece, nós vamos lá, e aí vamos ter que reconvocar o senhor aqui sozinho, e vai ficar uma situação extremamente chata pro senhor, porque vai parecer que todos aqui foram santos e o senhor foi o único ovelha negra da história.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - De modo nenhum.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Que também não é correto eu dizer essa afirmação.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu posso ter...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Todos têm seus defeitos.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Posso...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Nesse caso, por exemplo, eu só, por enquanto, consegui descobrir do senhor. Eu só queria que... O senhor não tem explicação, então?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu devo ter tido gastos mais altos nesse ano, ou com investimentos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor não teve explicação? Investimento é lucro. Essa história de investimento é coisa de... pra boi dormir, porque investimento é lucro. O senhor só investe quando o senhor tem lucro ou quando o senhor faz aporte de capital. Se o senhor não aportou capital porque aumentou seu lucro, então o senhor tá investindo em cima do dinheiro que sobrou. Se sobrou, é porque teve lucro; se teve lucro, tem que pagar imposto. Essa história aqui foi a mesma aqui daquele Panarello, que daqui a um pouco nós vamos falar dele aqui, porque eu pedi a quebra dos sigilos fiscais, bancários e telefônicos tanto da empresa quanto dele, até pra poder reconvocá-lo aqui. Eu até falei já pro Presidente. Mas, vamos lá. Essa mesma história, ele veio aqui: "Ah, talvez eu tenha investido"... Investido no quê? A gente só investe quando tem aporte de capital ou

quando tem lucro. Se o senhor teve lucro pra fazer investimentos, o senhor teve lucro, o senhor teve que pagar imposto.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Mas...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor não tem explicação? Eu aceito o senhor me dizer: eu não tenho explicação. Mas uma resposta tem que me dar. Agora, dizer que não conhece os dados... Não tem explicação?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Não tenho explicação...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - E sobre os Gardenal, por exemplo? Que tá no CADE um processo contra o aumento abusivo do remédio Gardenal.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu não posso lhe explicar sobre o Gardenal, porque não é produto da minha companhia. Será que o senhor tava falando também...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - De quem que é o Gardenal?

(Não identificado) - Do Sérgio.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, é do Sérgio. Então, vamos lá.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Mas antes o senhor tava falando da Roche.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Como?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Antes, o senhor estava falando da Roche.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Com certeza... Nesse caso, com certeza absoluta. Como, graças a Deus, eu sou ao contrário dos hipocondríacos, eu não gosto muito de remédio, eu talvez me engane bastante aqui.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - O senhor podia, por favor, explicitar um pouquinho mais a questão?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sobre o Gardenal. Não preciso de explicitar nada. O senhor conhece, tá lá no CADE, tá... toda a imprensa publica. Eu não vou ficar aqui perdendo tempo da minha exposição pra ficar explicando uma coisa que o senhor já sabe de longe.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Houve uma denúncia no CADE, o CADE tá avaliando, e até agora nós não tivemos nenhuma outra resposta. Eu não sei..

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas o senhor aumentou bastante?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Aumentamos bastante. Aumentamos acima dos índices de inflação, senhor.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Tem justificativa?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Bastante.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Qual?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - A Secretaria de Acompanhamento Econômico... foi mostrado a ela todos os custos, e ela nos autorizou a fazer esses aumentos. Foram todos os aumentos autorizados pela Secretaria de Acompanhamento Econômico. Então, não houve nenhum...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, se teve sacanagem de alguém, teve lá da Secretaria?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Olha, eu diria que...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se teve má-fé de alguém, teve parceria lá na Secretaria?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu diria que pode até não ter havido má-fé de ninguém, que seja realmente...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sim, pode até não ter. Mas, se teve...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu não sei.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Porque, como é que justifica aumentar...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu não posso dizer...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...um remédio e não aumentar todos os outros na mesma proporção? Essa...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Porque...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...esse é o grande "x" da questão.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - É verdade, porque os custos não são iguais. Eles não aumentam de maneira (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Com certeza que eles não são iguais, mas... Então, ou o senhor foi mau administrador e teve prejuízo desde quando o senhor lançou o medicamento, ou não tem outra justificativa.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - O senhor permite explicar?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Claro.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu explico. O produto Gardenal, produto bastante antigo, onde, até os controles do Governo, todos os aumentos de preço, eles eram feitos linearmente; independente do custo que ele tivesse, era feito linearmente. E o Gardenal recebia... teve aumentos de custos que não foram repassados, porque o aumento era linear, pelo CIP. Depois que houve a liberação de preços, se tentou recomposição disso. Tanto é que, com todos esses aumentos, eu volto a reforçar, o produto custa 3.40, custa 17 centavos por dia, com todos esses aumentos. E nós temos concorrentes com vendas maiores, produtos antigos, que custam 35 reais. É isso que... Não vale a pena só ver o percentual, e, sim...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Nós vamos acompanhar...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - ...o valor total da população.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...nós vamos acompanhar o processo no CADE. Até porque já tiveram...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Agora, mas eu acho...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ... denúncias de corrupção lá, e nós temos que acompanhar de perto, pra, inclusive, não terem outros.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu acho que... que... devemos realmente...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não tô acusando o senhor, não. Eu tô dizendo os motivos que eu acho que nós temos que acompanhar de perto.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Lógico, sem dúvida.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu queria fazer uma pergunta em relação, por exemplo, ao Dr. Jorge. Dr. Jorge, há um problema sério, que é o roubo de medicamentos. Obviamente não dá pra dizer que os laboratórios têm culpa porque não são eles quem distribuem. Os medicamentos roubados são redistribuídos. Mal conservados ou não, eles são redistribuídos. A pergunta que eu faço ao senhor é o seguinte: o senhor acha que se nós encerrarmos as atividades das distribuidoras nós estaríamos inibindo a distribuição de remédios falsificados e roubados?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Acho que não. A nossa empresa, por exemplo, quando um caminhão sai da Glaxo com mercadoria, ele sai com escolta própria e com monitoramento por satélite até a chegada ao distribuidor. Mesmo com isso, nós já fomos roubados. Mas nós usamos uma técnica que nós não conhecemos outra melhor: escolta, monitoramento.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Do laboratório... eu estou dizendo exatamente isso.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Quando chega na distribuidora, não compete a mim acompanhar o que acontece na carga.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas é esse o problema. Por isso que eu digo, se o senhor pegasse esse mesmo caminhão com essa mesma escolta e esse mesmo acompanhamento e fizesse a distribuição em centros, onde às vezes as próprias farmácias pudessem ir buscar, ou que o senhor fizesse a entrega direta, talvez além de inibirmos o preço, nós tiraríamos aí o preço, os lucros das distribuidoras, nós não estaríamos inibindo essa ação?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu acho que o que aconteceria é o seguinte: o caminhão seria roubado com um **mix** maior de produtos. Eu acho que você entregar para a farmácia, você vai mandar um caminhão pra farmácia com menor quantidade de produto de cada laboratório, mas vai ser roubado, porque a quadrilha que rouba — o senhor sabe muito bem —, o pessoal que rouba carga infringe o aspecto legal.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O problema não é o roubo da carga.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É o retorno dela.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O problema não é o roubo da carga. O laboratório, em tese, não correria o risco de redistribuir um remédio dele roubado — em tese. Porém, a distribuidora, por não ter o vínculo direto com o laboratório e não fazer parte da provável prejudicialidade que possa existir, alguém, de consumir um remédio estragado, ela fica mais vulnerável a participar do esquema da distribuição do remédio. O senhor concorda comigo?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É uma proposta sua. Eu só queria lembrar...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O seu laboratório, por exemplo, ele aceitaria entregar um remédio vencido?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Impossível.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas se uma distribuidora fizer, alguém tomar remédio e depois comprovar que passou mal porque o remédio estava vencido, é culpa de quem?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Minha, porque eu sou responsável-técnico pelo produto.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então o senhor concorda com a minha tese de que se tirarmos as distribuidoras, provavelmente inibe a distribuição do remédio roubado e falsificado.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É uma tese que o senhor tem, mas eu queria só lembrar ao senhor o seguinte, que o roubo de carga...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sim, é uma tese que eu tenho, que o senhor, não quer dizer que tá certa, porém, o senhor, no meio do caminho, vai concordando comigo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Olha, eu quero que o senhor saiba o seguinte...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não sou contra as distribuidoras, não, mas eu sou contra a distribuição de remédio roubado, eu sou contra, enfim... Quanto fatura, por exemplo, o seu laboratório? Último ano?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Último ano: 304 milhões de reais.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Qual é a distribuidora que o senhor trabalha?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu trabalho com 212 distribuidoras.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A maior delas?

O SR. JORGE RAIMUNDO - A maior delas...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor trabalha, por exemplo, com a Santa Cruz e com a Panarello?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Trabalho com ambas, com a Panarello, trabalho com a Santa Cruz.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Como é que o senhor explica, por exemplo, o senhor faturar 350 milhões e a distribuidora que o senhor trabalha fatura 1 bilhão? Alguém aqui fatura mais do que 1 bilhão e meio?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É impossível, porque a distribuidora trabalha comigo, trabalha com ele, trabalha com todos os laboratórios. Então, é claro...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - E tem um número de funcionários bem menor?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas o processo de distribuição é diferente do processo de fabricação. É a mesma coisa que uma farmácia. Uma farmácia tem todos os produtos. O distribuidor tem vários produtos. Eu só quero lembrar o senhor, Deputado... Eu concordo com a sua preocupação, que é a minha — roubo de carga é um absurdo, roubo de carga de medicamento. Nós, o que nós estamos

fazendo é o seguinte. Nós só trabalhamos com distribuidores, estamos inibindo os distribuidores que não põem o número da nossa nota fiscal na nota fiscal deles para a farmácia. Tem que haver um... Nós temos código de barra...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Esse é um problema inclusive que nós já levantamos aqui com a vigilância sanitária.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Exatamente.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Que revogou isso, e eu sei que foi por pressão de distribuidora.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não tá revogado, tá válido. Nós não podemos, distribuidor não pode vender sem número da nota fiscal.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Número do lote. O lote, sabe por quê? Porque eu tenho o número de um lote. Vamos dizer que o meu número do lote é 1722. Eu tenho que ter o rastreamento porque eu sou responsável por esse medicamento. Saber onde é que esse lote foi parar. Se esse lote estiver em São Paulo, por exemplo, numa farmácia, e for roubado e aparecer no Paraná, e se eu não vendi pro Paraná aquela mercadoria, eu sei que aquilo foi uma carga roubada, algum problema. Então, nós temos que ter todo o traço. Nós temos código de barra, número de lote...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O número de lote tá no código de barra na caixinha de medicamento?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Tá.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - De todos os laboratórios?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Na maioria.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, se os laboratórios, por exemplo, disserem: "Ah, mas é muito complicado copiar o da nota", basta eles terem uma leitura ótica do código de barras, ele tem o número de lotes de cada medicamento?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É assim que nós estamos prendendo. Nós estamos usando...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Por exemplo, a Deputada Vanessa disse pra mim aqui que não foi revogado. Se não foi revogado, tô aqui com o depoimento do Sr. Panarello, ele mentiu aqui. Se ele mentiu, é crime previsto no art. 331 do Código Penal. Inclusive crime previsto na Lei das CPIs, e eu peço a V.Exa.

que peça à Assessoria Jurídica que encaminhe imediatamente ao Ministério Público porque ele mentiu, faltou com a verdade nos depoimentos. Além de outros fatores que nós teremos oportunidade em outra seção de reconvocá-lo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu peço à Assessoria que recolha a sua informação para processamento.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Obrigado. Eu tenho uma curiosidade. Eu não vou ficar aqui...

(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, é que ele tá dizendo que não tava sob juramento, mas quando se faz aqui o depoimento, ele está automaticamente sob juramento, inclusive isso é resolução da Comissão de Justiça. Eu queria só fazer... Eu não vou ficar aqui entrando naquela briga contra os genéricos ou não, porque ninguém vai querer afirmar o que já tá praticamente afirmado. Eu só tenho uma curiosidade. Eu já vou terminar, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu queria... Tenho uma curiosidade. O que que um laboratório nacional estava fazendo numa reunião, sendo que o laboratório nacional é o laboratório que, em tese, tenha genéricos? O que o senhor estava fazendo naquela reunião? Os dois.

O SR. MAURIZIO BILLI - Olha, naquela reunião, compareceu o nosso gerente de vendas pra área de produtos genéricos. Nós já, há um ano atrás, a gente já estava se preocupando com isso e já estava formando uma, um plano pra chegar no mercado com os produtos genéricos.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Bom, nosso diretor de vendas, como eu falei anteriormente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - *(Ininteligível)* a palavra o Dr. Marco Antonio Machado.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - É Marco Antonio, Excelência. É... como eu lhe falei anteriormente, nosso diretor de vendas, né, compareceu a essa reunião, e até onde ele nos explicou, ele não sabia que ia ter uma reunião ali, que ia, pelo menos a explicação dele para a empresa, que ia se ter uma reunião, que ia...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Espera aí, doutor.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Que ia... Eu sei que a gente vai voltar a velhos pontos, eu tenho acompanhado os trabalhos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não, não vou voltar a nada.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, não, eu tô lhe respondendo a pergunta. O que o laboratório nacional estaria fazendo ali para conspirar, a expressão, estaria dando um tiro no pé. Ninguém realmente daria um tiro no pé. A presença dele aí, inclusive...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Essa é a questão. Ninguém daria um tiro no pé.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Exatamente.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então tá bom. Só para terminar...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - ...uma reunião que em tese, que em tese, estaria se discutindo contra os genéricos. O senhor pode até ver, eu tenho até correspondências dele, posteriormente, e o depoimento dele, se eu não me engano, na Polícia Federal, que ele sequer abre a boca. Ele sai mudo e entra calado. Entra calado e sai mudo, agora...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Prossiga, Deputado, pra encerrar.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu acabei de ter duas respostas aqui. O senhor disse que um foi, sem saber o que se tratava. O outro disse que foi porque já estava há um ano preocupado com a história dos genéricos.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, não.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, quero saber, a sua empresa é mais mal informada do que a dele ou os dois estavam espionando pra saber o que se tratava, o que iam fazer contra os genéricos, porque eram, em tese, fabricante de genérico, ou que tá acontecendo aí? Porque existem dois laboratórios nacionais na mesa e os dois caem em contradição.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - De jeito nenhum. O representante que lá esteve, da Schering-Plough, e ali estava como um funcionário da Schering-Plough, porém, sem aquiescência da direção da Schering-Plough para ali estar. A resposta que ele nos deu era que aquela reunião era uma reunião que acontece trimestralmente, absolutamente informal, e ele foi convidado...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor faz genéricos?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Ainda não.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ah, então é isso. Então ele sabia que era de genéricos, por isso que ele foi, porque era fabricante de genéricos. O senhor não tá dando a mesma resposta que os laboratórios multinacionais (*ininteligível*) porque tem um sócio.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, inclusive eu posso até lhe falar...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - É o que tá claro pra mim, pode não tá pro senhor, mas pra mim fica claro isso.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, só pra... Posso completar, Excelência? Em julho de 99, que foi quando se teve essa reunião, se não me engano, esse gerente ou diretor que foi lá, e segundo ele não foi nenhum... Ele não quis e não participou de nenhuma reunião...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Hoje é diretor?

O SR. MARCO ANTÔNIO MACHADO DAS NEVES - Ele é diretor de vendas, ele se reporta ao nosso diretor comercial. É porque essa nomenclatura mudou, Excelência, há um ano e meio atrás. O gerente, como se diz, de vendas...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Tudo bem, então o senhor não fabrica genéricos, é isso?

O SR. MARCO ANTÔNIO MACHADO DAS NEVES - ... passaram a ser diretores de venda.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor não fabrica genéricos?

O SR. MARCO ANTÔNIO MACHADO DAS NEVES - Não fabric... ainda não fabrico.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ainda não, não importa. Não fabrica?

O SR. MARCO ANTÔNIO MACHADO DAS NEVES - Não, ainda não.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então... ainda não ninguém. Eu tô falando que já alguém...

O SR. MARCO ANTÔNIO MACHADO DAS NEVES - Não, mas existe ainda, ainda não... Os laboratórios que aqui estão, pelo que eu sei, a maioria deles não têm intenção de...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Estou perguntando o senhor...

O SR. MARCO ANTÔNIO MACHADO DAS NEVES - Nós estamos já com a intenção e com prazos para, que não começou agora, isso começou há um ano e meio atrás.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Tá certo. Então, o senhor foi lá pra confraternização com o Sr. Nei... ou o Sr. sei lá o que, falaram aqui o Nilson e tudo isso, que, aliás, é diretor da Panarello...

(Intervenção inaudível.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sr. Deputado, pediria a V.Exa. que concluísse, são 25 *(ininteligível)*.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - E ele foi porque tava preocupado com os genéricos. Fica claro que houve intenção... Só a última pergunta pro senhor. Eu queria só saber qual dos... quais os laboratórios que fabricam genéricos ou no Brasil ou em outro lugar do mundo, se fabrica em algum lado do mundo que só me dissesse o lugar e qual é a porcentagem de faturamento lá nesse país.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Por enquanto, nós temos uma empresa de genéricos. Representa 3% do faturamento mundial da companhia, está presente na França, na Itália, Portugal...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Nesses países, o que representa no faturamento?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não representa muito, 5, 6%, não é muito.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - É a única?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - A nossa corporação também tem uma linha de — José Roberto Ramos Sanchez, da Wyeth-Whitehall. A nossa corporação tem uma linha de genéricos que comercializa no mercado norte-americano.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Obrigado, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa. Eu consulto os Srs. Deputados o seguinte: está havendo uma votação nominal, se a gente poderia suspender rápido, cinco minutos — cinco minutos mesmo — e voltamos aqui e reabrimos os trabalhos. Assim dá tempo, entendeu? Em cinco minutos estão reabertos os trabalhos. Obrigado.

(A reunião é suspensa.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Peço à assessoria que providencie uma aspirina, um ácido acetilsalicílico para o Sr. Relator, que tá com dor de cabeça.

(Não identificado) - Dor de cabeça...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas aqui à minha esquerda o inimigo já disse que isso causa problemas gástricos. É a propaganda e a contrapropaganda. Estão reabertos os trabalhos. Acabou a brincadeira. E tem a palavra a nobre Deputada Vanessa Grazziotin.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sr. Presidente, senhores representantes de laboratórios, companheiras e companheiros, eu, Sr. Presidente, não vou fazer nenhum questionamento aos laboratórios sobre o discurso que aí é unânime de que não há problema em relação ao preço, de que tá tudo... está tudo na mais perfeita normalidade. Esse, infelizmente, é o discurso do Sr. Considera também. Mas infelizmente não é essa a realidade do setor. Nós temos aqui dados do... da própria SEAE, Ministério da Fazenda, que mostram de todos os laboratórios, sem qualquer exceção, aumentos de 94, de dezembro de 94 a dezembro de 99 que superam a casa dos 200%... 280%. Aí eu poderia dar exemplos da Glaxo, da Roche, Sanofi, enfim, todos os laboratórios. E o mais interessante é quando a gente faz uma análise, nós percebemos que os produtos que sofreram maior aumento são exatamente os produtos mais vendidos. Vamos pegar o exemplo do laboratório Sanofi, que produz o AAS, que o representante falou por várias vezes do AAS, cujo princípio ativo é o ácido acetilsalicílico, que teve um aumento, de dezembro de 94 a dezembro de 99, de 186%, contra uma inflação de 65% no mesmo período. E o princípio ativo — eu não sei da Sanofi, e aproveito e faço uma pergunta —, mas o princípio ativo, o ácido acetilsalicílico, adquirido pela Bayer, que é a dona da marca Aspirina, teve uma queda de preço superior a 20% nos três últimos anos até 1999. Então, eu pergunto pro senhor. Então, preço eu não quero discutir. Mas eu só queria perguntar pro senhor, representante do laboratório Sanofi, de quem o senhor importa o ácido acetilsalicílico? Qual é o seu fornecedor?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu fabrico no Rio de Janeiro, na minha fábrica de química no Rio de Janeiro...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Razão...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... e forneço inclusive à FURP e forneço a empresas do Governo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mais uma razão pra o produto não ter tido um aumento de 186%. Mais uma razão, porque a FURP não teve esse índice de aumento no medicamento que ela produz. E que ela...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu fabrico... eu fabrico o ácido acetilsalicílico comprimidos para a FURP.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Exatamente por isso que eu tô lhe dizendo. Mais uma razão pro senhor... pelo senhor ser o próprio fabricante e não ter gastos com importação, mais uma razão e uma grande razão pra o produto não ter sido aumentado em limites que nós consideramos inaceitáveis...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Veja, o...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... em índices inaceitáveis.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Só respondendo, não entrando no mérito do preço, porque a senhora... a senhora mesmo disse que não... não quer entrar no mérito do preço, mas com todo o aumento, o meu produto custa 24% mais barato do que o da Bayer, que teve uma redução de custo de 20%.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas não foi...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Ou seja, o ácido...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... não foi essa a explicação...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... o meu...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... que o senhor mandou pro Sr. Considera! Pro Sr. Considera, o senhor mandou sua planilha, e na sua planilha certamente o que aumentou foram os gastos comerciais.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Foram... o que foi, então, se a... importação da matéria-prima não foi.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu... não, mas, veja, o meu...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Porque o senhor nem importa.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Mas nós temos que entender que a... a matéria-prima não sobe... só a importada que subiu. Se a senhora for buscar um cartucho — cartucho que nós colocamos no... — subiu mais de 20% no ano passado...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A participação...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... com a inflação de hoje...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A participação da embalagem, nesse produto...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Nesse produto...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... é muito pequena...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Pelo contrário, minha senhora, é muito mais caro o... o produto AAS, a embalagem é mais cara...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Enfim, mas não é, não é, senhor. Eu lhe agradeço a resposta, mas não é essa a polêmica. Gostaria de me dirigir ao representante do laboratório Glaxo e fazer algumas perguntas em relação à Extracta, que seria, que segundo o próprio material que nos foi distribuído, seria o primeiro projeto de pesquisa entre uma multinacional, no caso a Glaxo, e uma companhia local de biotecnologia, a Extracta, e que as pesquisas estariam dirigidas para produtos naturais. Já tive a oportunidade de lhe perguntar se há alguma pesquisa sendo realizada na Universidade do Amazonas, ou no Estado do Amazonas, o senhor já me respondeu que não, mas que as pesquisas são feitas entre outras universidades na Universidade do Pará, ou com pesquisadores da Universidade do Pará. E que teriam 73 universidades envolvidas nisso. Eu pergunto: há convênios entre essa Extracta, Bio-Rio, que deve ser uma organização social, uma ONG, e a sua empresa com essas universidades, um contrato formal?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, quando eu falei 73, são 73 postos de trabalho de professores universitários. Nós não temos convênio com 73 universidades. São 73 cientistas que estão trabalhando em uma universidades. A maioria deles estão na Universidade do Pará, no Museu Goeldi. Nós...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas eu lhe perg... foi... o senhor tá entendendo a minha pergunta...

O SR. JORGE RAIMUNDO - É, mas nós não temos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... o contrato são com... é com os pesquisadores?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É a Extracta... não, a Extracta com o Goeldi, no Pará, e com uma Universidade do Pará. É ela com a Universidade. Nós, não.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ah, então, existe o contrato...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Ah, sem dúvida! Existe um...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... da Extracta com essas universidades?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Existe.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E os testes, o senhor saberia dizer os estágios dessas pesquisas, se são feitas todas no Brasil ou se determinadas... determinados estágios são mandados para o exterior para que façam... pra que os testes sejam feitos no exterior?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Os testes são todos feitos no Brasil. Vão ser feitos nas universidades, depois enviados pra Extracta, no Rio de Janeiro, que já tem um pequeno parque industrial. Na Extracta, o estrato desses compostos vão ser analisados, vão ser vista a sua atividade biológica e, em se tendo atividade biológica, como você faria isso se transformar num medicamento. Só irá pro exterior quando for descoberta a atividade biológica, tiver registrada a patente em nome da Extracta e for ser desenvolvido o produto em forma farmacêutica.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Com a sua resposta o senhor confirma que até agora nenhum... nenhuma amostra, nenhuma dessas plantas que estão sendo pesquisadas elas são encaminhadas ou já teriam sido encaminhadas para o exterior.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu confirmo...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor confirma?

O SR. JORGE RAIMUNDO - ... garanto e não há a menor condição disso acontecer. Não há a menor condição disso acontecer. O contrato que nós temos com a Extracta é público, está à sua disposição, posso lhe mandar uma cópia e os testes têm que ser feitos no Brasil.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Quem dirige essa empresa Extracta?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Professor Antônio Paz de Carvalho.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ele teve ligação com a Glaxo algum momento na sua vida?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, esse senhor é membro da Academia Brasileira de Medicina e ele é Presidente da... uma associação de biotecnologia, acho que é... alguma coisa de biotecnologia no Brasil e é professor. Uma vez, ele foi até a Glaxo, nos procurou e mostrou o seu projeto pioneiro, porque ele tinha investimentos que ele queria fazer. Nós achamos o projeto extremamente interessante, mas nós não tínhamos condições de investir no projeto dele e não conseguimos levar para frente o projeto na Glaxo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor sabe me dizer se algumas ou várias dessas plantas que hoje estão sendo trabalhadas em conjunto com a Extracta e a Glaxo, elas já estavam sendo trabalhadas dentro das universidades anteriormente?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Primeiro, a Glaxo não está trabalhando com planta nenhuma. A Glaxo não tem centro...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A Extracta... em convênio com a Extracta.

O SR. JORGE RAIMUNDO - A Extracta, naturalmente, ela deve ter, com o convênio... ela tem um banco de produtos naturais enorme já, a Extracta, com convênios com universidades. Claro que alguns produtos já estavam sendo avaliados.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E aqui no material que o senhor nos distribuiu, fala dos benefícios para o País, através da Extracta. E a universidade? Não teria direito a benefício nenhum?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Claro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas aqui o senhor não fala do benefício que a universidade teria com a possível descoberta, a síntese de medicamentos através dessas plantas.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É porque eu disse aí num pedaço, nesse trabalho, o seguinte: os **royalties** serão pagos à Extracta, porque ela é detentora da patente. Parte desses **royalties** vão voltar para comunidade onde descobriu a planta. Por exemplo: se for Universidade do Pará, parte disso volta pra lá, por contrato. Se for no Amazonas, vai voltar pra lá. Está muito claro isso na...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E a instituição pública, a universidade, ganha o que nisso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - A mesma coisa: participação dos **royalties**.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Parece bonito, né, na teoria. Na prática, infelizmente, não é isso o que acontece. Tivemos o exemplo recente do Captopril, que foi um professor de uma universidade que desenvolveu, o Brasil não ganhou, a universidade não ganhou, ninguém ganhou com...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Ah! Mas, Deputada, essa era uma época em que não tínhamos propriedade intelectual no Brasil.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas não vai ser muito diferente agora, não. Nós sabemos do problema da biopirataria, o que que representa no País e que se agravou ainda mais com a aprovação da Lei de Patentes.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu gostaria que a senhora entendesse o seguinte: eu, como a senhora, sou brasileiro; eu, como a senhora, respeito as leis; o Professor Antônio Paz de Carvalho é um cientista renomado...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mudando de assunto...

O SR. JORGE RAIMUNDO - E nós não vamos infringir a lei no Brasil. O nosso contrato está à disposição da senhora, do Presidente e nós não temos a menor condição de fazer algo que seja fora da lei.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Dr. Jorge, mudando de assunto, falando sobre o Antak, que é a Ranitidina. A Glaxo aqui no Brasil estuda ou está desenvolvendo algum estudo para baixar o preço do medicamento Antak?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não. Não, porque já existem tantos genéricos no mercado com preço tão barato que hoje os médicos e os consumidores têm à disposição produtos com preços muito baratos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sabe por que eu lhe fiz essa pergunta? É porque obtive uma informação de que, recentemente, houve em Pernambuco um congresso e que lá estava um representante da Glaxo, representante oficial da Glaxo, e que teria dito, naquele congresso, publicamente, que a Glaxo estava estudando baixar o preço do medicamento Antak para que ele pudesse concorrer com a Ranitidina. Então, o senhor não confirma a declaração, também, de um representante do seu laboratório?

O SR. JORGE RAIMUNDO - A senhora sabe o nome desse representante?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não, eu não sei o nome dele.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu confirmo para a senhora o seguinte: que a Ranitidina tem um preço, nós não vamos baixar o preço da Ranitidina, a não ser que seja uma... aconteça uma necessidade de uma obtenção de redução de custos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor sabe da realização desse congresso farmacêutico que teve em Pernambuco?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sei, sei. Teve. Quem foi nesse congresso é o nosso Vice-Presidente Executivo e ele fez a palestra em nome da Glaxo. O senhor prometeu alguma... a senhora me desculpe, mas... Ele pode falar?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Pode, no final, se der tempo, porque eu não queria prejudicar os outros questionamentos. Ele falaria, acho que o Presidente não se oporia. O senhor, a sua empresa, importa insumos, princípios ativos, sais, de vários países do mundo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - De vários países, mas geralmente da mesma empresa.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Da Glaxo?

O SR. JORGE RAIMUNDO - São coligadas da Glaxo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Inglaterra?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor importa mais da Inglaterra ou da Suíça?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, eu importo muito da Suíça determinados... nós temos uma companhia na Suíça...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu perguntei se o senhor importa mais insumos da Inglaterra ou da Suíça.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nós importamos mais da Glaxo Group.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Fica onde a Glaxo Group?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Na Inglaterra.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Na Inglaterra. Mais do que a Suíça?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu vou lhe dar os números corretos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Se o senhor pudesse me dar os números relativos a 97...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Noventa e sete?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ou 99, 98... Eu preferia 97. Mas eu lhe faço outra pergunta, porque aí o senhor aproveita e procura tudo junto: o senhor importa produtos do Uruguai? Insumos?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não, não. Eu tenho uma companhia no Uruguai que chama Laphsa, que é a mesma coisa que a Dexa. Meu produto sai

daqui, eu exporto para a Argentina e importo da Argentina. A origem é Argentina. A Laphsa é apenas uma **trading company** para logística e facilitação de financiamento. Nada mais do que isso.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Dr. Jorge, o senhor me desculpe, porque agora eu não entendi absolutamente nada. Eu lhe fiz uma pergunta: se o senhor importa insumos ou medicamentos acabados do Uruguai.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu estou lhe explicando que eu importo da Argentina e exporto para a Argentina. A Laphsa é uma companhia da Glaxo no Uruguai, na Rua Salto 21, é apenas uma **trading company** que emite nota fiscal para a Argentina e da Argentina para mim. Por quê? Porque eu vendo para o Equador, vendo pro Paraguai... o Equador teve uma crise econômica...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E por que essa **trading** com sede no Uruguai?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Porque é mais fácil conseguir financiamento, porque a moeda no Uruguai é mais fácil de você intercambiar reais, pesos, sucres e porque, por exemplo, o Equador teve uma crise econômica, uma desvalorização brutal e a companhia no Equador não tinha dinheiro para nos pagar; a Glaxo do Brasil precisava do dinheiro, claro. E como a Laphsa faz? A Laphsa levanta dinheiro no Uruguai, nos manda e quem deve à companhia no Uruguai é o Equador. É uma **trading company**.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Esse negócio é difícil. Eu estou repetindo a pergunta e repeti, porque é difícil para nosso entendimento. Exporta para a Argentina, que manda pro Uruguai e aí importa do Uruguai.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não manda, a mercadoria não passa no Uruguai.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, por que o senhor falou da Argentina. A Argentina eu nem toquei, foi o senhor que tocou.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, mas é para a senhora entender, porque a senhora vai ver notas fiscais da Glaxo, de uma empresa chamada Laphsa, vendendo para o Brasil.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A Laphsa é do Uruguai?

O SR. JORGE RAIMUNDO - A Laphsa é uma empresa uruguaia que se chama Latin American Pharmaceutical, ou Latino-América Farmacêutica. Essa companhia é uma companhia 100% da Glaxo, instalada da Rua Salto, no Uruguai.

Essa companhia, quando eu compro da Argentina ou quando eu exporto para Argentina, a origem é uma só. Eu importo da Argentina direto, a mercadoria sai de Buenos Aires e chega no Rio de Janeiro. Quem emite a nota fiscal é a Laphsa. Eu emito. A Argentina emite uma...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Quer dizer que o produto vem da Argentina, mas a nota fiscal é emitida pelo Uruguai?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Pela Laphsa.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Que fica no Uruguai?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Fica do Uruguai.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Por que isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu acabei de explicar para a senhora. Porque...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Precisamos entender. Precisamos entender, porque eu não estou entendendo essa engenharia.

O SR. JORGE RAIMUNDO - A logística de distribuição de medicamentos, eu teria que ter, por exemplo...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não. Não repita o que o senhor já falou, porque o que o senhor já falou foi insuficiente, não sei se para o meu entendimento...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas como é que eu não vou repetir, se a senhora não entendeu? Eu tenho que tentar explicar para a senhora. A senhora não entendeu. Existe uma empresa que é uma **trading company**. Uma **trading company** que é baseada no Uruguai. Ela não serve ao Brasil e à Argentina, ela serve a toda a América Latina. Em vez da Glaxo do Brasil...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Só para emitir a nota fiscal, pelo que eu entendi.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, para logística de compras de...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sim, mas essa logística... ela emite a nota fiscal.

O SR. JORGE RAIMUNDO - E financiamento, Deputada. Financiamento das operações.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Esses insumos... O que o senhor importa de lá é insumo, matéria-prima ou é produto acabado?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Insumo, insumo... produto acabado. Eu importo produto acabado da Argentina.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor importa produto acabado?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Importo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Da Argentina?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Importo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Que produtos acabados o senhor importa? Poderia...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Zinnat(?), que é à base de Cefuroxima; Zinacef, que também é Cefuroxima...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Antibiótico?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Antibiótico.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Perfeito.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Porque eu não tenho fábrica.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Conheço um pouco.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Senhora?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Conheço um pouco.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Então. A senhora há de convir que eu não podia fazer Cefalosporina na mesma fábrica da Glaxo, por um problema de contaminação. Então, nós fizemos um acordo com a Argentina que é o seguinte: a Argentina produz determinados produtos lá e exporta pra mim e eu produzo alguns produtos no Brasil e mando pra Argentina. Por exemplo: o Salbutamol ou Aerolin que a senhora compra na Argentina é feito no Brasil; todos os injetáveis que são vendidos na Argentina são fabricados no Brasil; toda Cefuroxima; todo produto à base de Cefalosporina que eu vendo no Brasil são feitos na Argentina. Isso chama estratégia de fornecimento, é **source strategy**. Não duplicar a produção. Eles me mandam e eu mando para eles outro tipo de produto.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O pagamento de imposto de importação, no caso aí, é zero, né?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Como?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O pagamento de imposto de importação, no caso aí, é zero?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Depende. Se a mercadoria for... o acordo for zero, não tem problema nenhum, eu não pago lá e eles não pagam aqui.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não, mas nós estamos falando do MERCOSUL, países que integram o MERCOSUL.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nós não temos vantagem fiscal nenhuma com a Laphsa, absolutamente nenhuma. A Laphsa não representa vantagem fiscal nenhuma. Quando eu importo um produto da Argentina, que é feito na Argentina, ou quando eu exporto do Brasil para a Argentina, o imposto de transação no MERCOSUL é zero. O que tá errado nisso?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não. Eu só tô querendo... Eu tô achando, Sr. Presidente, que é necessário, pra o melhor entendimento dessa CPI, se o senhor pudesse nos enviar toda a documentação relativa às importações do Uruguai e da Argentina. Salvo engano, o senhor importa mais de 20% do total das suas importações do Uruguai. É verdade isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não. Eu importo da Argentina. Passa pela Laphsa, que é a nossa **trading company**.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas eu não sei da Argentina. Eu só posso saber do Uruguai porque a nota fiscal é emitida no Uruguai.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sem dúvida.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É verdade ou não é?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É claro!

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então. Então, seria importante porque nós estamos aqui investigando também problemas de importação de insumos que só sofrem uma maquiagem em outros países do MERCOSUL e que chegam aqui como se fossem produto acabado.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas eu acabei de dizer pra senhora que não existe maquiagem, que o...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então. Seria interessante até pra que... até pra manutenção dessa empresa, da Glaxo, para que ela não seja também confundida como uma empresa que apenas maquia em países do MERCOSUL, que toda a documentação nos fosse mandada pra que a gente pudesse fazer uma investigação mais profunda.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Deputada, deixa eu explicar uma coisa pra senhora. Salto 21, em Buenos Aires, em Montevideú, é um pequeno escritório.

Jamais podia entrar um produto lá que a Glaxo não aceitaria. Nós temos auditoria. Os produtos que são feito na fábrica da Argentina, eu inaugurei essa fábrica na Argentina.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor tem como nos mandar toda a documentação dos produtos importados?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Em quantos dias a senhora quer?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Dez dias, eu acho que seria o razoável.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Claro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Seria razoável pro senhor, pra nós enquanto... Amanhã.

O SR. JORGE RAIMUNDO - É pra senhora ou pro Presidente?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Pra CPI, pro Presidente, obviamente. Obviamente.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Tá entregue em dez dias.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - No máximo. Se se o senhor... Se a sua empresa for tão competente como diz, eu acho que amanhã ou depois esses documentos poderão estar aqui.

O SR. JORGE RAIMUNDO - E a senhora está convidada a visitar Salto, Buenos Aires. Está convidada.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu peço à Deputada que conclua. Dezesete minutos, Deputada. Dezoito.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Passou rápido, né, Sr. Presidente, os minutos aqui pra mim. Mas eu vou fazer...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O relógio é culpado.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não, não. É uma pergunta pro representante da Schering. O senhor... Como é o nome do Presidente da Schering, que não pôde vir aqui hoje?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Sr. Gian Enrico Mantegazza.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mantegazza.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Exato.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor conhece uma empresa, uma indústria chamada Mantefarma?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Manterfama é acionista da Schering-Plough.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Da Schering-Plough. Quem dirige essa Mantefarma?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - O Sr. Mantegazza.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O mesmo? Ela tem a sede aonde?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - São Paulo. Até aonde eu sei... A Mantefarma?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mantefarma.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - São Paulo. Perdão, Rio de Janeiro. Ela trocou a sede pro Rio de Janeiro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A sede da Schering ficava aonde?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Rio de Janeiro. A sede da Schering no Rio de Janeiro. Nós temos escritórios em São Paulo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E da Mantefarma?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Rio de Janeiro. Rio de Janeiro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor sabe dizer se é junto da sede da Schering?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - É. No mesmo, no mesmo parque, né, no mesmo... no mesmo endereço parte I e a Montefarma parte II.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ela comercializa medicamentos, a Montefarma?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não. Ainda não.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas ela tem medicamentos registrados na Agência Nacional de Vigilância Sanitária?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Tem. Tem alguns medicamentos registrados.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E por que que ela não comercializa?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - E que tá perdendo porque não... Porque exista toda, quer dizer, a Mantefarma, Excelência, eu não tenho condições de responder. Vou lhe responder pelo o que sei.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Se o Presidente estivesse aqui, certamente ele teria, né, porque dirige as duas empresas.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Sim. Com certeza. Mas a Mantefarma ela tem... ela fez registro de produtos, inclusive perdeu vários registros de produtos por não comercializar e agora existe todo esse processo de genéricos, que a informação confidencial da empresa, sob pontos de vista de comercialização, que ela vai ser muito importante em toda essa...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Os senhores teriam como mandar pra CPI nominando os medicamentos que a Mantefarma têm registrados junto ao MS?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Com certeza. Com certeza. Inclusive,...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A explicação de por que não comercializa. Ela produz alguma coisa a Mantefarma?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não. Não. Agora não.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E como ela que ela registra.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - E vai produzir.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Como que ela registrou o medicamento?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, mas ela tinha condição... O registro de produtos de medicamentos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, quem produzia porque ela que registrou. Quem produzia?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Só um minuto, Excelência. A Mantefarma, há cerca de três, quatro anos atrás, ela começou a produzir alguns medicamentos. Três medicamentos. Ela tava se propondo a produzir uma linha enorme. Só que não deu continuidade a isso por vários problemas da própria Mantefarma.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas ela só tem três registrados?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não. Não. Tem mais registrados. Eu não sei lhe dizer o número.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas só produzia três.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Talvez tenha três, talvez tenha mais de três, tá? Mas ela já foi ativa e já teve industrialização...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Quem registra produtos na ANVS não são os produtores daqueles produtos?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Exatamente. A Montefarma...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E como que ela registrou e não produz?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não. Não. Eu talvez não tenha me expressado direito. Em determinado momento, a Montefarma produziu alguns produtos, se eu não me engano...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Três. O senhor falou dois ou três.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Dois ou três. Eu não posso lhe garantir.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas o tempo de registro muito maior que ela detém.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Sim, mas tinha condições de pedir o registro, desde que se cumprisse a produzir depois. Eu acho que essa...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ela tinha a planta de produção à época?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Tinha. Ela fez uma locação. Inclusive, Excelência, até bom a senhora ter feito essa pergunta, porque nós — nós que eu digo, Schering-Plough —, em 1992, nós tivemos que fechar um laboratório que era o Essex Química, que era monoprodutora do sulfato de antamicina, que nós resolvemos fabricar no Brasil. Só que acabou não dando certo, porque o custo inviabilizou a operação e ficou muito mais caro. Essa planta ficou, se eu não me engano,... As datas aí, por favor, com alguma ponderação...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor já se comprometeu conosco de enviar todo o material explicativo.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Mas eu só queria... A senhora me permite. Em 92 ela foi fechada. Em 92, 91. E essa planta ficou. É uma planta razoavelmente boa dentro do nosso parque. Quando houve a venda da Schering-Plough...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Dentro do parque da Schering?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Dentro. É dentro do mesmo parque industrial, porém, afastado — vamos dizer assim — do local de produção da Schering-Plough. Mas é um parque muito grande da Schering-Plough. E a Essex Química estava lá inativa, a Mantefarma fez uma locação — tenho esses contratos — desse parque industrial, para, naquela época, começar a produzir, como produziu, dois ou três — eu não tenho esse número exatamente — e começar em larga escala a fazer medicamentos ali. Só que esse plano acabou não dando certo por várias razões. Eu me comprometo até a colocá-las por escrito, e depois que fizeram uma conferência com o Sr. Mantegazza, porque ele é o...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas os registros de medicamentos se mantêm junto ao Ministério da Saúde.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Todos, não. Alguns. Alguns, porque, se eu não me engano, agora, eu não sei a legislação corretamente...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Cinco anos. Cinco anos.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - São cinco anos. Então, aqueles que obviamente não têm produção, eles caem. A Mantefarma perdeu inúmeros registros porque ela não tava produzindo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas mesmo assim continua a pedir registro de... tem pedido pelo menos nos últimos tempos.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Excelência, nos últimos tempos não tem pedido. Quer dizer, nos últimos tempos, deixa eu só lhe colocar, é porque aí já parte pela confidencialidade da comercialização da estratégia que a gente tá montando e que começou em dezembro de 98. Estratégia comercial, tá certo, aonde nós pretendemos entrar na linha de genéricos, né? Então, eu posso, me comprometo a, sob sigilo, que esse documento fique confidencial,...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sem dúvida.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - ...a lhe explicar os planos que nós temos agora para esse ano.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A CPI respeita as leis e mantém o sigilo. Não se preocupe quanto a isso.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não. Não. De jeito nenhum. Não é isso.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Pra concluir, Sr. Presidente, eu gostaria de fazer uma única pergunta...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pra concluir, Deputada.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...a três laboratórios, porque foram os que aqui reconheceram que praticam...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sim, mas se V.Exa. fizer uma pergunta...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não, mas é bem pequena a pergunta. É muito curta. Eles reconheceram que praticam preços maiores na importação de insumos relativos aos comparados a outros laboratórios no geral, não só laboratórios nacionais, mas laboratórios também que não são laboratórios nacionais. O caso da Glaxo, da HMR, que é da Hoechst, e da Schering. Os senhores também admitiram que entraram, né, cumprem a legislação que diz respeito a preço de transferência. Pergunto dos três e pra ajudar a resposta. Tem aqui importação da dipirona, que é da Hoechst, que ela fez no ano passado a 16 dólares o quilo, enquanto que o preço no mercado é 5 dólares. Ela importa a 16 dólares. Em 1997, que é quando começou a lei de preço de transferência no Brasil, ela importava a 19 o quilo. Importou 450 mil quilos, e pagou por essa importação 7 milhões e 600 mil reais. Se ela tivesse importado a mesma quantidade, os 400 mil dólares, né, os 400 mil quilos a 6 dólares — 6, não coloco nem 5, coloco 6 —, 6 dólares por cada quilo, ela teria gasto não os 7 milhões e 600 mil dólares, e tão-somente 2 milhões e 400. Então, esse é um exemplo do gasto da Hoechst. O laboratório Glaxo... Também tem outros exemplos: tem a ranitidina, tem o aciclovir, que são matérias-primas desenvolvidas, saís desenvolvidos pela empresa, e tem aqui uma trimetropima, que não é desenvolvido, mas o preço tá muito além do

preço praticado pela grande parte dos laboratórios. Está muito acima da média. E aqui não é uma invenção nem uma descoberta da Glaxo. Mas, enfim, também...

O SR. JORGE RAIMUNDO - É, e Prêmio Nobel de Medicina, a trimetropima.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É. Mas não tá na relação. Eu procurei aqui,...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas é nosso.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...eu procurei aqui. Então, tá incompleto esse material.

O SR. JORGE RAIMUNDO - A Roche inventou o sulfametoxasol, e nós inventamos a trimetropima. O produto final...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, o senhor teria que recolher pra corrigir porque tá incompleto.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não. Se a senhora... Se eu fosse colocar tudo o que nós inventamos, isso aí teria só um livro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Enfim, mas eu quero dizer que também há diferenças. Há diferenças. Há diferenças grandes de preço. E os senhores reconhecem que atuam dentro da legislação de preço de transferência. Qual foi o ajuste, ou seja, quanto essas três empresas pagaram a mais de imposto de renda decorrente do ajuste de preço de transferência no ano de 1997, uma vez que eu falei dados de importação relativos a 97. Qual foi o ajuste do preço de transferência e que levou a um pagamento a maior do Imposto de Renda?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Deixe eu explicar à senhora. Em 1996, nós fabricávamos a ranitidina no Brasil. Nós temos uma fábrica de matéria-prima num bairro chamado "Jacaré" e fabricávamos em torno de 12 toneladas. Fabricávamos, tinha um custo desse produto, mas a Glaxo continuou fabricando esse produto em Cingapura...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Porque o Presidente, não sou nem eu, o Presidente que chamou a atenção de mim. Aqui quem é chamado a atenção são os Deputados e não os senhores. Então, eu acho que o senhor é muito auto-suficiente. Então, eu gostaria que o senhor seguisse a sua lógica. Eu lhe fiz uma pergunta, o senhor está respondendo outra. Eu perguntei qual foi, o senhor me diz números, nos diz números. Qual foi o ajuste feito relativo a preços e transferências em 1997?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu vou lhe mandar por escrito porque nós baixamos o preço de transferência de 370 para 284. Eu não sei quanto foi um ajuste.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Da ranitidina?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sim, senhora, trezentos e oitenta... Trezentos e setenta dólares em 97... Duzentos e oitenta e quatro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, o senhor veja que em 97 o seu superfaturamento é maior. O quanto o senhor pagou ao Imposto de Renda por praticar um superfaturamento na Ranitidina e em outros produtos?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu não paguei... Eu não fiz superfaturamento, eu aplico critério de preço de revenda menos lucro no preço de transferência, esse produto é descoberto pela Glaxo. Eu importei, em 1997, duas toneladas e seiscentos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Por que que o senhor não aplica o critério do PLC ao invés do PLR?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Porque o PLR é mais correto, porque nós não sabemos trabalhar com PLR.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E será que é mais vantajoso pra indústria também?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não, não, porque não temos, em produtos inventados pela Glaxo, nada...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então quer dizer que a Receita Federal aceita que o seu preço na Ranitidina seja 1.200% acima da média dos outros importadores e outros laboratórios, e o senhor não paga um centavo de Imposto de Renda?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Quem diz que eu não pago?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu lhe perguntei, e o senhor não respondeu.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu tô dizendo... Eu não tenho o número exato de quanto é que eu pago.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor pagou zero de ajuste. Zero de ajuste em 1997. Desculpe eu lhe dizer.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Pela ranitidina?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Por tudo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Então eu vou dizer para a senhora.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Por tudo, por tudo. O senhor não fez ajuste nenhum em 1997.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas eu não fiz ajuste porque o meu imposto estava certo minha senhora. Como é que eu vou pagar ajuste.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, o senhor está sustentando que o senhor não superfatura.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu não superfaturei, e por que eu vou ter ajuste?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ah, e a Receita será que aceita isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas se eu tenho um ajuste, é porque eu tenho erro no meu Imposto de Renda. Se eu não tenho ajuste, é porque eu não tive erro no meu Imposto de Renda.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor tem. O senhor sabe que o seu dado é zero muito melhor do que eu,...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu tenho aqui meu Imposto de Renda.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...mas o senhor propositadamente fez questão de omitir. Tem outros dois laboratórios para responder, Sr. Presidente.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não, não omiti...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Tem outros dois laboratórios pra responder, Sr. Presidente.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu não omiti. Eu fabricava a ranitidina no Brasil.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu tô notando... Veja... Hein?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, é só dizer o seguinte, Deputado: eu fabricava esse produto no Brasil, saia para mim a seiscentos dólares o quilo. Eu passei a importar parte dele para ter uma média de 370. Fechamos a fábrica de matéria-prima, importamos a Cingapura a 284 dólares. É um produto inventado pela Glaxo, é mais caro que o produto...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A Asta Médica é um laboratório multinacional?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É, mas não compra de mim.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor acha que é um laboratório bom?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É ótimo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É ótimo? Ela paga cento e ... pagou em 97, enquanto o senhor pagou 370, ela pagou 170.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas é uma maravilha...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...dólares o quilo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - ... pra eles. Eu não tenho essa liberdade de...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sabe qual o medicamento que ela produz? Label.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sei, eu sei, mas eu queria lembrar à senhora o seguinte: eu não tenho essa liberdade que a senhora acha que eu tenho como Presidente de comprar onde eu quiser, eu sou um afiliado, eu tenho que comprar da minha matriz, sabe por quê?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu sei que o senhor cumpre ordens, nós todos sabemos aqui.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu cumpro.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Perfeito.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu sou um funcionário, não sou dono da empresa. Eu queria só lembrar à senhora também o seguinte: na hora que eu importo um produto para o Brasil a 284 dólares, no Japão, na Itália, na França, em Cingapura, as afiliadas importam pela mesma quantidade e obedecem os mesmos critérios de produção.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É porque esse problema ocorre no mundo inteiro.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nós não podemos ter produtos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - No mundo inteiro. Na Inglaterra, o senhor sabe melhor do que eu, que o senhor vive lá, porque lá é a matriz da sua empresa, a Inglaterra abriu um processo dentro do Poder Executivo para analisar preço de transferência praticados por laboratórios multinacionais de medicamento.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Sem dúvida que abriu.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então. Então. E vários deles foram punidos. É isso que nós queremos aqui no Brasil.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Você quer punir?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É isso. É não permitir que um laboratório... Não é punir, queremos que pague impostos.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas eu não deixei de pagar impostos

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Porque você não paga imposto, o senhor não aplica em (*ininteligível*).

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não, não. Nós queremos produto mais baratos pra a população.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E também mais baratos, porque eles confirmaram, Sr. Presidente, que é esse o preço que vai na planilha. Eles confirmaram...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Mas é o preço que eu importo.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...que é esse preço que vai na planilha: 1.200% de superfaturamento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Deputada, eu lamento muito, mas eu peço a V.Exa. que conclua, trinta minutos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sim. Perfeito. Eu só gostaria de ouvir a resposta dos dois.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Veja... Quem é que... Quais são os outros dois que V.Exa. quer?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O Hoechst e o Schering.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tá. Schering e Hoechst com a palavra. Qual dos dois primeiro? Pois não, vamos lá, Dr. Marco Antonio.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Excelência, eu não afirmei que a Schering-Plough superfature em nenhum momento e não acontece isso. O que eu disse aqui foi que em mil novecentos e ... Talvez possa não ter sido claro. Em mil novecentos e noventa... Em mil novecentos e noventa e oito, noventa e nove, em mil novecentos e oitenta, novecentos e oitenta e nove, perdão, a Schering-Plough foi vendida, porque ela ia fechar suas portas, porque ela tinha prejuízos acumulados da ordem de 7 milhões de dólares daí para cima. De lá para cá, o que eu disse, eu não tenho os números, mas posso lhe passar no prazo que a

senhora determinar, que nós, desde aquela época, na maioria das matérias-primas, nós vemos....

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A pergunta é qual foi o ajuste decorrente de preços de transferências em 1997?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Excelência, vou ter que lhe passar isso no prazo que a senhora determinar. Eu não tenho isso aqui agora. Se a senhora quiser, eu lhe passo amanhã.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - De 97, de 98 e de 99.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Noventa e nove.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Está requerido.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Terá o mais breve possível.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Esse princípio ativo, ciproterona, foi desenvolvido pela ...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Qual ?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ciproterona, foi desenvolvido pela Schering?

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Ciproterona?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ciproterona.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Não, não. Desconheço. Ciproterona?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O Androcur, o Androcur,...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Ciproterona?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...que faz parte do Androcur

...

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Ciproterona? Não seria a Schering do Brasil, Excelência? Schering do Brasil. No começo da minha explanação eu quis deixar claro justamente isso. A Schering do Brasil é uma empresa, a Schering-Plough é outra completamente diferente. A Schering do Brasil nada tem a ver com a Schering-Plough. A confusão de nome se dá lá na Primeira, na Segunda Grande Guerra e mais nada.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É, os... É, exato, o senhor tem razão neste caso. O senhor tá vendo como eu sou justa? O senhor tem razão é da Schering do Brasil e não é da Schering-Plough. E o Laboratório Hoechst?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pra concluir.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Esses ajustes... Primeiro que eu gostaria de esclarecer que esse ajuste que houve de 19 pra 16 dólares ou o preço de matéria-prima, isso foi o resultado de uma negociação com o CADE à época da fusão da HMR, que era a Hoechst, a Marion, a Lepetit e a (*ininteligível*), que são três laboratórios que se fundiram em 1996. E foi o menor preço, o menor preço que a Hoechst (*ininteligível*) na Alemanha pode fornecer para o Brasil, aceito em acordo público com o CADE.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O CADE aceitou?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Exatamente. Isso aqui é um acordo já com o CADE.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Quer dizer... Isso é uma novidade para nós, nós não sabíamos. A matéria-prima baixou de 19 pra 16 dólares o quilo por um acordo e uma proposta do CADE.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Nós consultamos a nossa matriz, que o CADE estava nos pedindo isso. E, depois de diversas negociações com a matriz, a matriz nos deu o último preço, o menor preço possível para mantermos a qualidade da dipirona, que são 16 dólares.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O Presidente já me chamou a atenção. E qual foi o ajuste do preço de transferência...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Algumas vezes.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - de 1997.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Mas eu gostaria também de aproveitar um momentinho só pra... Bem rapidinho.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu só queria, Sr. Presidente... A pergunta é simples, foi zero, ou foi um milhão...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Eu lhe respondo. Nós temos trinta outros laboratórios com preços maiores que o meu preço de fábrica da dipirona.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Nós não queremos saber do preço da dipiriona, queremos saber do ...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - E a senhora sabe bem, que nós informamos, nós informamos a CPI que, como não houve erro em impostos, o nosso reajuste é zero. Tá claro isso.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Quanto foi o ajuste zero?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Zero, porque...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Zero, Sr. Presidente,...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - ...os impostos estão corretos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ... importando dipirona a 19 dólares o quilo, enquanto o preço na...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Dezesseis.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu tô falando de 97, era 19.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não. Não.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Em 97 era 19, o senhor pagava 19 dólares o quilo em 1997.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - O acordo foi a partir de 1996. É que...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sim, mas então o senhor procure o Ministério do Comércio

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - O pagamento só... *(Ininteligível)* regime de competência ou regime de caixa.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Procure o Ministério do Comércio e vê os dados, porque aqui está dezenove dólares o quilo. Obrigado. Mas mesmo que fosse 16, já é muito, porque o preço da dipirona no mercado internacional custa 5 dólares o quilo...

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não se reflete no preço dos produtos aqui no Brasil.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - ...e nem dezenove e nem dezesseis dólares. Obrigado.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Interessante que não se reflete no preço dos produtos aqui no Brasil.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Obrigada, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigada a V.Exa. Tem a palavra o nobre Deputado Henrique Fontana.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Obrigado, Sr. Presidente. Eu gostaria de cumprimentar os representantes de laboratórios que estão hoje na CPI, os colegas Deputados, senhoras e senhores. Eu, Presidente, ao ouvir aqui algumas respostas e parte da explanação dos diretores dos laboratórios, fiquei pensando como é que pensa ou como é que se sente o povo brasileiro que está em casa hoje tendo a oportunidade de assistir estes depoimentos, porque a realidade da formação de um cartel que manipula criminosamente os preços é tão evidente que algumas respostas só podem entrar dentro do terreno do cinismo. Eu faço essa ressalva inicial para me posicionar claramente pra não estabelecer uma relação cínica com aqueles que estão aqui representando laboratórios hoje, porque eu acho que quem está em casa hoje, quem compra medicamentos, quem sabe como subiu o preço dos medicamentos, ouvindo essas respostas, só pode se sentir agredido e indignado. E esta é a sensação que eu tenho. Por exemplo, ouvindo explicações sobre como vai, tem uma empresa que controla a nota que vem todos os países do mundo e tal. É uma engenharia complicada, sim, pro povo entender, mas o povo entende que há uma evidente exploração dos laboratórios em cima de produtos que são essenciais à vida e, portanto, podem chantagear a população e cobrar preços absolutamente criminosos em muitos casos. E, infelizmente, o que acontece neste País, com o extrato legal que ele tem, é que boa parte desses crimes são absolutamente legalizadas, absolutamente legalizadas. Se ouvirem respostas aqui que a própria lógica impõe à lógica do crime, mas tá tudo legalizado. Eu sinto esta impotência. Nós vamos procurar método, sim, não de punir por punir, mas de defender a Justiça, porque não é isso que nós estamos fazer aqui. Nós queremos defender um mercado e um fornecimento de medicamentos de forma justa para a população. Por exemplo, eu ouvi e em diversos depoimentos anteriores, falas anteriores, nós temos uma constatação de que existe hoje uma avalanche brutal de recursos gastos em propaganda, promoção de medicamentos no Brasil, com o evidente intuito de induzir o consumo de um produto que só deveria ser consumido em caso de absoluta indicação. O medicamento é o típico produto que não poderia ter o seu consumo induzido em nenhuma hipótese, nem do ponto de vista ético nem do ponto de vista legal. Como o Brasil é uma selva livre... Por exemplo, aqui não tem uma legislação que os laboratórios poderiam nos ajudar a defender a legislação européia, que regulamenta toda a publicidade e promoção de medicamentos, os laboratórios poderiam sugerir que o Congresso votasse, lutar

conosco pra votar uma lei como essas pra melhorar as relações, torná-las mais justa, mas não existe isso. A pergunta que eu faço, e talvez dirijo por uma ordem de colocação, ao Dr. José Roberto: os laboratórios podem fazer um acordo para reduzir pela metade a sua despesa em propaganda, promoção e publicidade e esta mesma metade que reduzirem reduzir diretamente no preço pro consumidor? Porque eu tenho uma convicção: o consumidor não tem nenhum interesse em pagar esta massa de publicidade, de promoções, de métodos de venda pra gerar um hipermercado de hiperconsumo de medicamentos. Então, o consumidor prefere, mas isso é legal, como eu disse, não tão fazendo uma ilegalidade, mas o consumidor quer ouvir os laboratórios. É possível diminuir pela metade o gasto em medicamentos e esta mesma metade... o gasto de publicidade, e esta mesma metade diminuir no preço, Dr. José Roberto?

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - É meu nobre Deputado, primeiro eu gostaria de repudiar fortemente a sua colocação de que a minha empresa faça parte de um cartel. Isso não faz parte...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu lhe perguntei...

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - ...das normas...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ...Eu lhe perguntei...

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - ...das normas...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu lhe perguntei, eu lhe perguntei se a sua empresa pode diminuir pela metade as verbas de publicidade e se isto pode ser diminuído pela metade também...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Deputado.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ... naquilo que ela representa dentro do preço do medicamento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Deputado, eu creio que o depoente tem... V.Exa. fez uma manifestação...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Não, eu, como tenho pouco tempo, nobre Presidente, eu quero pedir as respostas às minhas perguntas.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Eu não posso...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - E isso eu acho que é uma prerrogativa correta que o Parlamentar tem.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu acho que V.Exa. tem o direito, mas...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu estou usando de forma...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Desculpe, veja...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ...absolutamente enfática, mas educada e dirigi uma pergunta. Quero só a resposta à pergunta, inclusive pra ganhar tempo de fazer as outras que eu tenho.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas eu vou assegurar, descontado o tempo de V.Exa., que ele possa... É um direito de defesa que tem qualquer depoente, por maior que seja o despreço que o Deputado possa ter pessoalmente, de responder. Eu vou dar um minuto pra que V.Exa. responda, faça um juízo, responda o juízo do Deputado e depois peço que V.Exa., concretamente e objetivamente, responda à pergunta do Deputado Fontana.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Então, nobre Deputado, eu repudio fortemente a sua colocação de que minha empresa possa fazer parte de um cartel. Isso de longe pode ser entendido ou praticado dentro dos procedimentos éticos que a nossa companhia pratica não só aqui no Brasil, mas em todo o mundo. Em segundo, eu também gostaria de, respondendo a sua pergunta, que os custos de divulgação que nós praticamos, eles são necessários em função do objetivo a que me referi no início dessa sessão. O nosso objetivo é de descobrir, desenvolver, manufaturar e comercializar produtos inovadores, eficazes e seguros. Não existe possibilidade dos profissionais médicos fazerem conhecimento dessas novas opções terapêuticas sem que haja divulgação. Portanto, a minha resposta à sua pergunta é: não, não podemos reduzir os preços com a redução de divulgação.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Bom, eu acho uma pena porque se vê que a boa vontade dos laboratórios em diminuir de fato o preço desse produto tão essencial não é tão grande, porque a sensibilidade indica que evidentemente o Brasil não precisa do volume de propaganda que é feita para induzir o consumo desnecessário de medicamentos, muitas vezes sem eficácia comprovada.

(Não identificado) - Sr. Presidente, Sr. Presidente.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Um outro tema que eu gostaria de dirigir uma pergunta ao Dr. Hélio Anastácio: ele, na sua fala, declarou que a Bayer vende o ASS 24% acima do preço do vosso laboratório. É isso, Dr. Hélio?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu disse...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Só me dizer se é isso ou não.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, eu disse que...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu ouvi...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ...o meu produto, o ASS infantil, é 24% mais barato do que a Aspirina infantil.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Bom, muito bem. Então, como o produto é o mesmo, como ele tem a mesma finalidade, ele resolve o mesmo problema do ponto de vista de saúde pública, a pergunta que eu faço ao senhor é a seguinte: quem está superfaturando, a Bayer ou a Bayer e o vosso laboratório?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu conheço os meus custos, não conheço o custo da Bayer, não posso responder pela Bayer.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Mas o senhor concorda comigo...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu não estou...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ... que a lógica indica que a alguém está superfaturando. Se nós temos o mesmo produto, que usa a mesma matéria-prima, que resolve a mesma doença e um vende 24% mais caro que o outro, no mínimo um dos dois está superfaturando. Pode ser que os dois estejam superfaturando.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu tenho...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - E isso eu insisto com a minha pergunta.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu tenho aqui na mão, isso daqui é AAS, são mais ou menos dez a quinze laboratórios diferentes e os preços são muito parecidos com os meus, são laboratórios nacionais. Eu tenho... Este AAS é o meu produto, esses são as cópias. Eu tenho... Esse é meu produto original, esses são aqueles que encontram... E são todos mais ou menos o mesmo preço, a diferença são mínimas. Então, eu... Se está havendo superfaturamento ou subfaturamento, são de todos os laboratórios nacionais e multinacionais. O AAS custa, creio, alguns, 65 centavos dez tabletes; a outra, oitenta centavos; outro, 75. Depende muito de cada laboratório.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Bom,...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Então, não existe superfaturamento...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ...só vou é...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ...porque eu fabrico matéria-prima no Brasil e o produto acabado no Brasil eu forneço a *(ininteligível)*.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Bem, eu agradeço a vossa resposta, Dr. Hélio. Ficou claro, né, que a sua opinião é que não há superfaturamento. Pra mim a lógica indica e acho que o povo brasileiro compreende isto, que, quando se vende o mesmo produto pra resolver o mesmo problema, pra usar nas mesmas situações e um custa 24% mais do que o outro, um dos dois está sendo superfaturado.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu... eu posso...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - É a minha opinião. Não fiz pergunta pro senhor.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Não, não, mas eu...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Agora eu vou lhe fazer uma outra pergunta.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Mas eu (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - O senhor também colocou na sua fala que existe um produto para hipertensão que vosso laboratório comercializa que teve um impacto nos seus custos de matéria-prima de 50%, por conta da desvalorização cambial, e que o vosso laboratório aumentou em zero por cento o custo deste medicamento para a comercialização. A minha pergunta é o seguinte: vocês estavam superfaturando antes deste aumento de 50% ou vocês estão tendo um superprejuízo agora, depois que aumentou 50% e vocês permanecem com o mesmo preço de venda?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - É, bom, nobre Deputado, aqui, se correr o bicho come, se parar come também.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Não, é que a lógica é a lógica, Dr. Hélio.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - É, é.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - De fato é difícil é pro consumidor entender...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - A primeira... a primeira coisa,...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ...algumas lógicas dos laboratórios.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ...se eu pratico o mesmo preço do concorrente, ou seja, o líder do mercado e o meu é cartel, se eu pratico o preço diferente, um superfatura, outro subfatura. Eu não consigo entender a lógica da coisa, me parece

que existe uma competição no mercado. O meu produto anti-hipertensivo, que é um produto, uma inovação terapêutica, foi lançado em abril de 98. Ele foi lançado a um preço mais ou menos internacional de preço. Hoje, ele custa mais ou menos 60% ou 50% a preço máximo ao consumidor em dólares. Estou falando depois de desvalorização cambial em relação aos Estados Unidos. A companhia tomou a decisão de não aumentar o preço desse produto, embora a margem do produto tenha baixado. É um produto importado porque é um produto lançado e, por ser lançado, não tem volume, não tem produção de escala pra fazer no País. Então, é um produto que tem um impacto direto no seu custo. Não foi repassado ao consumidor por uma decisão da companhia, que eu entendo. Eu trabalho nesta companhia há quatorze anos por decência que a minha empresa é, por seriedade que a minha empresa tem, não é por superfaturamento anterior e não é por subfaturamento a posterior. É uma política da empresa...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ...e foi uma decisão tomada da empresa.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu concordo que é... Eu acolho a vossa resposta, mas quero reafirmar, né, que, na minha lógica elementar de relações comerciais — e a gente acompanha tantos outros mercados —, é muito difícil compreender que os insumos de um produto aumentem 50%, que este produto aumente zero pra venda ao consumidor e que não houvesse ou antes um superfaturamento ou depois um subfaturamento, mas faço uma pergunta seguinte...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Eu posso enviar...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Não, só, eu só coloquei a minha a opinião...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Só, só... Eu envio à CPI, eu envio à CPI a estrutura de custo.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - E nós vamos agora seguir para a próxima pergunta, que eu gostaria de dirigir ao Dr. Jorge Raimundo. Primeiro, colocar a V.Exa. que eu ouvi uma frase lapidar na vossa fala, que preços controlados não são sinônimo de progresso para um país. Eu gostaria de, na introdução da minha pergunta, responder que preços livres e totalmente livres, como pratica o cartel da indústria de medicamentos, em áreas oligopolizadas e monopolizadas, em alguns casos de algumas doenças, também é sinônimo de exploração da necessidade de vida que as pessoas têm. Não acredito, como disse

V.Exa., que o mercado resolva os problemas em setores oligopolizados e monopolizados que trabalhem com substâncias e produtos que são essenciais à vida. E aí lhe faço uma pergunta: hoje, no nosso País, até para aumentar uma passagem de ônibus, é preciso, por ser um chamado produto essencial, o transporte, é preciso que as planilhas de custo sejam absolutamente públicas. O senhor concorda que nosso País seria melhor se os laboratórios tivessem a obrigação de mostrar as suas planilhas publicamente e justificar perante toda a sociedade cada vez que quisessem elevar um preço de um produto vendido?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Então, nesse caso, a gente vê que realmente a sua opinião é tratar o medicamento como uma mercadoria qualquer que opere na mesma lógica comercial de qualquer produto que não seja essencial à vida?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não. Bom, Deputado Henrique...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu faço, eu faço uma outra...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Deputado Henrique Fontana.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Pois, não.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu estou respondendo não porque o senhor está perguntando se eu concordo. Eu digo que não.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Tá bem, eu ouvi a sua resposta. Eu não tô contestando a sua resposta, não.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu acho, eu acho que... O senhor... Deixa só eu explicar só.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Pra mim está bem, o senhor já respondeu. Eu só quero colocar...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nós temos pontos de vista divergentes.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Vou, vou lhe...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu respeito seu ponto de vista.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Então, vou lhe fazer uma outra pergunta, fazer uma outra pergunta. O senhor disse, há poucos minutos, que o senhor tem que comprar o seu produto da matriz, mesmo, no exemplo que a Deputada Vanessa colocou, mesmo que este produto custe mais caro e, portanto, vá proporcionar um medicamento, no mercado brasileiro, para a população brasileira, de custo mais elevado. Neste caso, o senhor não pode utilizar as regras

de mercado que o senhor defendeu com tanta ênfase, porque nesse caso o senhor é obrigado a comprar da sua matriz, mesmo que o preço seja maior e mesmo que isso vá determinar um medicamento sendo vendido a preço mais caro. O senhor concorda com este controle de mercado que a sua empresa lhe impõe?

O SR. JORGE RAIMUNDO - É Claro. O senhor já ouviu falar...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Esse o senhor controla?

O SR. JORGE RAIMUNDO - ...em Lei de Propriedade Intelectual? A minha empresa...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Não, eu já entendi a sua...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Desculpe, desculpe...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Já entendi a sua... O senhor concorda. Só isso que eu queria saber.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Propriedade intelectual: quando você inventa um produto, você tem o direito de explorar aquele produto por um período de tempo. E a minha companhia é uma companhia que inventa produto. Por que que eu vou comprar de um terceiro, que não respeita propriedade intelectual, que é um princípio básico da sapiência. Eu tenho que respeitar. A minha empresa não "tergesifica" com isso. Nós compramos produtos da nossa empresa, inventados por nossa empresa, protegidos pelas leis de propriedade intelectual internacionais. Agora...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Bom, só para lhe...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Agora, o senhor me desculpa fazer um comentário?

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Só para lhe colocar, Dr. Jorge, vamos ir numa...

O SR. JORGE RAIMUNDO - O senhor me perdoa eu fazer um comentário?

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Vamos pra uma outra pergunta, pra uma outra colocação.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Posso fazer um comentário pro senhor?

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Não, eu gostaria de aproveitar o tempo pra fazer uma outra pergunta, se o senhor me permitir. Até porque eu...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, porque o senhor disse, genericamente, quando o senhor abriu o seu discurso, muito bem elaborado,...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Não, eu quero lhe fazer, eu quero lhe fazer...

O SR. JORGE RAIMUNDO - ...o senhor falou de cartel.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu lhe agradeço pelo elogio, mas eu quero que o senhor aguarde a minha pergunta.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu admiro... O senhor deve ser um Deputado extremamente ativo nessa Comissão, que deve estar aqui o tempo todo pra ter feito esse juízo que é um cartel. Até hoje, a Relatoria não declarou se é um cartel...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Dr. Jorge, assim como...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não há prova de *(ininteligível)* que é cartel.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sr. Presidente.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Dr. Jorge, assim como o senhor, assim como o senhor diz que não é um cartel,...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Pela ordem, Sr. Presidente.
Pela ordem, Sr. Presidente.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - ...eu digo que é um cartel e tenho a compreensão...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sr. Presidente, pela ordem.
Sr. Presidente, eu acho que o representante do Laboratório Glaxo, ele não está desrespeitando um ou outro Deputado, ele está desrespeitando a essa CPI, Sr. Presidente. Ele não está aqui para fazer comentários de absolutamente nada — ele não tem esse direito —, muito menos relativo ao relatório que essa CPI ainda irá elaborar, Sr. Presidente.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Está indo longe de mais, tá indo longe demais.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Deixa, deixa.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ainda vai elaborar. O relatório ainda nem...

(Intervenções simultâneas ininteligíveis.)

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Está falando pelo Relator? Já chegou até a falar...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não estou falando do Relator, ele que está dizendo que já é cartel.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Está falando pelo Relator!

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, senhor. Ele está dizendo que é cartel.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Peço aos Srs. Deputados, peço aos Srs. Deputados — vamos botar ordem na bagunça — o seguinte: eu penso... Essa Comissão tem respeitado os Deputados de emitir a opinião que desejam. E eu não tenho interferido nunca. Eu penso, muitas vezes, como o Deputado está fazendo, tenho minha opinião. Quando eu interfiro, ainda mais... Eu acho que é legítimo assegurar ao depoente, sendo acusado de uma coisa, que eu até possa acreditar que seja, que ele possa dizer que não é. É um direito, é um direito. Esse é um direito, Deputada. V.Exa. também gostaria de ter assegurado esse direito.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas ele teceu comentários de um relatório que sequer existe, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não, do, do...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Da CPI.

(Não identificado) - Não, eu não disse.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ficou muito claro.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ele...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu creio o seguinte: que ele usou que não há Relator.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente. Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu acho que até nesse ponto V.Exa. tem toda a razão...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Presidente.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Eu só peço que V.Exa. desconte no meu tempo, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O tempo de V.Exa. está esgotado, já está indo além.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Presidente.

(Intervenções simultâneas ininteligíveis.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dezesseis minutos V.Exa. tem.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Presidente.

(Não identificado) - Isto, isto.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Presidente, é uma questão de ordem.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Questão de ordem... Tem V.Exa. V.Exa. já esgotou o tempo. Eu vou dar uns minutos para V.Exa. concluir.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, é uma questão de ordem. Eu acho que o Regimento diz claramente o seguinte: o Deputado tem direito de três minutos para perguntar; o depoente tem três minutos pra responder. A réplica de três minutos é do Deputado e mais três minutos ao depoente. Nós adotamos uma tática do pingue-pongue. Logicamente que a tática do pingue-pongue é para ganharmos tempo e tentar acelerar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Claro.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Mas nada impede que quem quiser se manifestar tenha direito de fazê-lo, Sr. Presidente.

(Não identificado) - Pela ordem, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não entendi V.Exa. nesse sentido.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - No sentido de que, se algum depoente achar que tem que acrescentar alguma coisa... Porque o tempo é dividido seis minutos para o Deputado e seis minutos para o depoente. Quer dizer, se a gente usar essa tática do pingue-pongue, logicamente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas, eu acho que eu decidi de acordo com a questão de ordem de V.Exa...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Então, muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - ...no sentido que eu permiti que os depoentes também fizessem um rápido comentário em cima do comentário do Deputado, que está assegurado o direito de o Deputado ao comentário. Mas aqui é o contraponto é que dá aos que participam o juízo. Se nós

dermos só ao Deputado para deslanchar a sua catilinária, nós não temos por que fazer o depoimento, porque aí não fica esclarecimento.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - (*Inaudível.*)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Porque eu tenho assegurado ao Deputado é voltar e contestar.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sim, é que...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Só um minutinho. O que eu desejo é aprofundar.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - É que o ...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - E eu acho que tenho dado até um exemplo.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - É que o primeiro depoente tentou falar alguma coisa, e não foi dado direito a ele.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas eu assegurei, assegurei ao depoente. E a (*ininteligível*) do Deputado Fontana.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Sr. Presidente, uma questão de ordem rápida.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Questão de ordem, Deputado.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Só pra... Acho que nós não podemos deixar essa questão que passou aqui sem um esclarecimento às pessoas que estão aqui nesse plenário e ao povo que está nos assistindo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Certo.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Uma questão: o relatório final vai ser provavelmente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O relatório não existe. Isso foi um equívoco.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não existe, eu sei, não existe.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não existe, pelo...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Claro que não existe.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pelo menos, pra mim, né?

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Mas vamos dizer a sistemática que vai ser adotado. Ele vai ser elaborado pelo nobre Relator.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O relatório não tá em questão.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não tá em questão, mas temos que clarear, Presidente. Ele vai ser elaborado pelo Relator no momento adequado e, a partir daí, vai ser colocado em discussão nesse plenário.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Claro, lógico.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - E nós não podemos votar e discuti-lo item por item.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Claro, lógico.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Se teve cartel ou não — que, no meu entendimento, tem cartel, tem cartel, sim —, então, eu vou votar pelo cartel.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu acho que não existe mais. *(Ininteligível.)*

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Então esse relatório, esse relatório que o... Essa é a sistemática.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan)- Sim, mas eu...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Porque se avançou no relatório...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Deputado Sérgio, Deputado Sérgio, vamos concluir: não há a menor dúvida que o que V.Exa. tá falando tá correto. Esta Comissão vai fixar um prazo, o Relator vai ter um tempo pra elaborar o seu relatório, vai apresentar, vamos fazer uma ampla discussão e a votação. Vou dar três minutos pra o nobre Deputado para ele concluir a sua intervenção, nobre Deputado.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Bem, Sr. Presidente, só inicio meus três minutos dizendo que a frase que me chamou a atenção, que foi talvez usada de maneira equivocada pelo Dr. Jorge, é que ele disse que a minha opinião divergia da opinião da CPI, enquanto a opinião da CPI não está nem formada ainda, ela está em plena evolução.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É verdade.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Agora, um outro tema, que, quando eu falei do cinismo, eu falo e sustento e mantenho, falei do cinismo... Aliás, quero sugerir que, quem sabe, se dediquem um pouco às estruturas de pesquisa

desses laboratórios para sintetizar algum medicamento anticinismo, nós vamos poder discutir melhor daí o preço dos medicamentos no Brasil. Eu ouvi todo o mundo dizer aqui que as pessoas que foram na reunião, aquela que foi montada para detonar com os genéricos — que foi isso o que aconteceu —, que todas estavam desautorizadas e que nenhum laboratório sabia disso. É algo impressionante, o cinismo dessa... Eu não tenho como comprovar, é evidente, mas eu tenho a minha intuição pessoal, que vai valer aqui. E eu vou colocar publicamente pro País inteiro. Aí eu fico me perguntando o seguinte: será que também foi alguém desautorizado pela empresa que assinou todos os cheques pra pagar aquele volume fantástico de propaganda feita pra detonar com os genéricos no Faustão, no **Fantástico**, nas revistas **ISTOÉ**, **Veja**, que saiam como se fosse matéria de pesquisa, para dizer que o genérico... era perigoso ser utilizado o genérico? Ou isso não foi um cartel? Quem assinou os cheques pra pagar aquilo? Ou não é o interesse do cartel da indústria de medicamentos que detona sempre — não todas, evidentemente, mas os grandes laboratórios multinacionais —, ao longo da história? Ou por que que no Brasil não tem genérico até hoje e em outros países tem? Por que que aqui não tem genérico? Por que que se vem dizer: "Olha, não, nós não produzimos, tal e tal". Mas, vem cá, se todo mundo sabe que genérico é bom, baixa 40% o preço, por que é que foi feita aquela propaganda toda contra o genérico? Se estava todo mundo desautorizado, então... Mas, meu Deus, seria muita esculhambação dos laboratórios. Não precisa um diretor financeiro assinar uma propaganda, que era... "Não, foi lá um funcionário qualquer, que nem soubemos direito como é que foi." Mas aí chegou a propaganda, na televisão, no horário do Faustão! Deve ter custado milhões. Também foi algum funcionário que o diretor nem ficou sabendo que ele assina um cheque de dois, três milhões pra pagar a propaganda para colocar na **ISTOÉ** contra os genéricos. O senhor não acha que esse combate aos genéricos, Dr. Jorge, é um sinal do cartel, e a forma como essa propaganda foi feita é um sinal do cartel?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Três minutos esgotado, Deputado.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Primeiro, essa propaganda, essa ação da ABIFARMA foi legalista. Naquela ocasião, não existia nenhum produto genérico, de acordo com a lei do mercado. Existiam laboratórios que usavam o artifício de produtos similares com marca, sem marca-fantasia, para vender os produtos como

se genéricos fossem. A ABIFARMA, a única coisa que foi, foi defender a lei. Se ser legalista no País é ilegal, eu não entendo, porque não existia nenhum produto genérico, não tinha nenhum produto à disposição, a lei estava sendo regulamentada, mas já tinha produto sem marca. E uma outra coisa...

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Dr. Jorge, aquela propaganda foi tão infeliz que os laboratórios retiraram imediatamente, o que comprova que a tese que o povo brasileiro compreendeu que vocês estavam contra os genéricos é verdadeira.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Deixa eu... Não, não. Nós estávamos contra aqueles genéricos naquele momento. Só uma resposta também que eu gostaria de explicar ao senhor nesses três minutos: eu jamais falei do relatório do Relator, que eu nem sei que que é isso. A única coisa que eu disse é o seguinte: que o senhor estava me... já dando a sua... já denunciando que era cartel, sem nós termos escutado, visto o relatório do Relator. Eu disse isso e repito publicamente. O que eu quis dizer, e o que eu disse, é o seguinte: o senhor disse que é cartel. O senhor disse publicamente que é cartel. Eu não conheço essa história ainda, eu não sei o que que a CPI decidiu. A CPI pode decidir que é cartel.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Mas, Dr. Jorge, quando eu falei que na minha opinião é cartel, eu falei na opinião de um Deputado que é membro da CPI, portanto esta foi a opinião emitida aqui. E eu volto a dizer que não compreendi o seu nervosismo e a sua pressa em descaracterizar a minha fala. Não posso compreender isso.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, é porque eu realmente... Eu vou discordar.

O SR. DEPUTADO HENRIQUE FONTANA - Na verdade, vamos dizer assim, nós não vamos estabelecer aqui um pingue-pongue entre nós, porque não é isso que está em jogo. Eu fiz as perguntas, o senhor respondeu, os outros a quem eu questioneei responderam. Eu estou satisfeito, Presidente. Concluo a minha participação.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Muito obrigado a V.Exa. Tem a palavra o nobre Deputado Vicente Caropreso.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - V.Exa. permite um esclarecimento?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não. Tem a palavra o Relator.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Eu gostaria de colocar o seguinte: o relatório não está feito, o relatório está em elaboração. Conclusões, enquadramentos, não existem. Nós temos com uma assessoria, que os colegas aqui todos sabem, publicamente trabalhando isso, inclusive com um programa específico de computador. Portanto, o Relator não se sente atingido com qualquer referência feita a um relatório que não existe. E entendeu a referência feita como uma contestação a uma formulação feita, até porque nós não poderíamos partir de um pressuposto que já tivéssemos, a essa altura, conclusões dessa CPI, quando ainda estamos debatendo, colhendo prova, formando juízos, etc. Era isso o que eu tinha a dizer.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa. Tem a palavra o nobre Deputado Vicente Caropreso.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. Deputados, senhores representantes das indústrias farmacêuticas que hoje aqui se fazem presentes, vou ser muito mais breve e vou tratar apenas um ponto que eu acho extremamente importante. E vi que hoje está para ser analisado o pedido de uma investigação mais profunda a respeito de uma distribuidora. Então, é sobre a questão das distribuidoras que eu gostaria de me aprofundar um pouco. E vou solicitar não a todos, mas pelo menos a dois representantes farmacêuticos, que me respondam de maneira objetiva ou dissertativa, como acharem melhor, a respeito do seguinte: os senhores acham — eu vou perguntar para o representante da Aventis, Dr. Sérgio, e pode ser pra o Dr. Jorge Raimundo —, os senhores acham os distribuidores um mal necessário? Sr. Sérgio Vasconcelos ou... Vasconcelos. Tá. Eu acho que está errado aqui. Aventis.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o doutor...

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Dr. Sérgio, né?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sérgio de Vasconcelos, Diretor da Hoechst.

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Embora eu queira dar uma resposta breve, o sistema de distribuição no Brasil não permite a gente simplesmente analisar finalizando "é um mal necessário" ou não. As características do Brasil, as características de transporte do Brasil hoje solicitam um sistema de distribuição que possa, juntando diversos laboratórios, ratear os custos, porque, no passado, os

próprios laboratórios faziam as suas entregas e o custo administrativo dessas entregas era muito maior. E a criação, a existência de distribuidores que rateavam essas despesas entre diversos laboratórios permitiu que se reduzisse os custos. Já se falou aqui que entre 16 e 18%, o desconto que se dá às distribuidoras... antigamente o custo de distribuição para cada laboratório — dependendo de cada um, lógico, depende de volume e uma série de coisas que influenciam o transporte — chegava a muito mais do que isso. Então, na verdade, eu não gostaria de responder sim ou não. Eu acho que a distribuição no Brasil é uma oportunidade muito grande de redução de custos, isso sim, pode existir, mas não tenho juízo de valor se é um mal necessário ou não. A situação nos obrigou a criar distribuição, com certeza.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O senhor aceita qualquer distribuidor para que o senhor vender... para que o senhor venda os seus produtos? A qualquer distribuidor, maior ou menor, dependendo a magnitude da distribuidora?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Não, não, não. Nós temos critérios pra selecionar o distribuidor.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Que critérios são esses?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Independe do tamanho. Primeiro, se ele pode atender legislação, a legislação de vigilância sanitária, por exemplo, registrar os lotes dos produtos em cada nota fiscal, ter alvará de funcionamento, ter responsável, ter local de armazenagem adequados, ter esses princípios; que possam nos ajudar em **recall** de produto que a gente chama; se houver algum produto que ele possa nos ajudar a encontrar o produto onde esteja porventura; logicamente a capacidade financeira de cumprir os compromissos dele e o sistema de distribuição dele. O que nos... Nós pagamos é que nossos produtos cheguem a todos os pontos-de-venda. Na verdade, eu vejo a distribuição como um fornecedor de serviço pra mim de distribuição. Então, são esses as principais características. Independe do tamanho dele, indpende. Mais são esses critérios que nós vamos usar.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O.k. Eu gostaria do Dr. Jorge, da Glaxo Wellcome, que me respondesse se o senhor acha que os distribuidores são um mal necessário e como o senhor representante da Glaxo Wellcome faz a escolha dos distribuidores, se o senhor cerceia um ou outro.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Olha, primeiro eu acho que o distribuidor é um bem necessário. É extremamente importante, num país de dimensão continental como o Brasil, que as farmácias tenham acesso à distribuição rápida. Por exemplo, eu não tenho condição de botar uma mercadoria no Rio de Janeiro de caminhão e sair pra uma farmácia em Fortaleza, chegar nessa farmácia em Fortaleza daqui a sete, oito dias. O meu distribuidor em Fortaleza carrega um inventário, ele tem estoque. Ele entrega em menos de vinte e quatro horas em Fortaleza uma mercadoria da Glaxo. Pra isso, eu dou um desconto pra ele, pra ele fazer essa bela prestação de serviço a nível nacional. O critério que nós usamos na Glaxo para escolha de distribuidora, primeiro, a atuação geográfica, em que atuação geográfica ele é importante; segundo, sua condição financeira, se ele tem condição financeira pra manter os inventários; terceiro, se ele está dentro das normas da Agência de Vigilância Sanitária, porque o senhor, pra ser distribuidor, uma empresa pra ser...

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Com essa situação financeira o senhor já faz uma diferenciação entre maiores e menores, certo?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, se... Porque acontece o seguinte, eu vou explicar pro senhor: eu exijo que o distribuidor nosso mantenha o estoque num esquema de temperatura tal que impeça que a minha mercadoria deteriore naquele depósito, número um. Tem que ter uma estocagem limpa, não pode ter umidade, tem que me garantir entregas em menos de 24 horas na farmácia num raio mais distante dele; tem que ter fortaleza econômica; tem que ser aprovado pela Agência de Vigilância Sanitária; e tem que me garantir que ele põe o número do lote na sua nota fiscal.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O.k. Seguindo o raciocínio aqui da minha pergunta ou das minhas perguntas, é... O senhor faz alguma redução diferenciada de descontos quando o senhor escolhe algum tipo de distribuidor ou o senhor coloca algum empecilho para que esse distribuidor, ele compre, por exemplo, um determinado lote enorme, por exemplo, de medicamentos para canalizar apenas pra um ou dois distribuidores?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, Deputado. Nós trabalhamos de acordo com o que um distribuidor pode prestar, não por volume. O desconto é exatamente ... O meu distribuidor no Acre, que tem um volume pequeno, tem o mesmo desconto que o meu distribuidor em São Paulo. Absolutamente a mesma coisa. Nós não temos diferença. O meu distribuidor de São Paulo tem um volume

provavelmente trinta vezes maior que o distribuidor do Acre. Mas o distribuidor do Acre cumpre o seu papel lá tão bem quanto o distribuidor de São Paulo.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Algum dos senhores presentes impõe alguma restrição em relação a alguma, a alguma distribuidora ou impõe determinado cota ou um limite mínimo de venda para que os distribuidores adquiram essa material? *(Pausa.)* Acredito que a resposta tenha sido "não". Sr. Presidente, Sr. Relator e Srs. Deputados, nós temos algumas denúncias infelizmente anônimas, mas que têm que ser levadas altamente em conta, onde determinados laboratórios impõem uma determinada cota mínima, fazendo com que apenas um ou outro distribuidor acabe ficando com determinada faixa de produtos. E determinada faixa de produtos pode representar até a viabilidade desse distribuidor, a credibilidade em relação à ponta, à farmácia ou hospitais, porque determinados distribuidores ficariam apenas somente alguns detendo uma boa parte de determinadas produções da indústria farmacêutica. Por exemplo, determinada indústria que vende determinado produto, só um ou outro distribuidor é que seria o responsável por distribuir. Isso significa imposição de preço, o que... Nós estamos aqui, é uma das funções maiores dessa CPI investigar justamente a definição da cartelização e da imposição de preços no mercado. Então, acredito que, de posse dessas denúncias que estão em meu poder, nós poderemos, depois de uma conversa com o Presidente e o Relator, avançarmos mais e pedirmos mais esclarecimento a respeito; inclusive eu sei que um dos distribuidores maiores aqui citados virá novamente a ser convocado. E nós temos, teremos que analisar profundamente, porque isso diz respeito ao preço final dos medicamentos na ponta, ou seja, pro consumidor. Então, eu vejo isso como algo grave, algo sério, e, realmente, nós temos que ver as penalidades que a lei impõe a esse tipo de prática. Então, seria isso, Presidente. Eu agradeço as respostas que os senhores representantes nos deram. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Deputado Caropreso. Tem a palavra o Deputado Márcio Matos. Por substituição, havia cedido o tempo ao Deputado Geraldo, Tuma.

O SR. DEPUTADO MÁRCIO MATOS - Bom, durante todo esse tempo que nós estamos na CPI, é lógico que cada um tem mais ou menos sua idéia, a idéia de cartelização ou não, superfaturamento, enfim, tem idéia formada nisso. Eu não quero entrar nessas perguntas, eu quero saber a opinião dos representantes aqui, e

que eu acho que é uma das coisas principais que existem no mercado brasileiro de remédio, é uma quebra de braço entre transnacionais e laboratórios nacionais. As transnacionais, como já foi explicitado aqui, ela procura manter a sua patente, a cobrança da sua patente ao longo do tempo, porque, como já foi explicado nessa reunião e nas anteriores, os investimentos, os investimentos estão cada vez mais, maiores, e é muito difícil manter, através de uma patente de dez anos, principalmente esse retorno. Então, acho esse valor de transferência sempre aumentado, inclusive sendo redistribuído isso para todos os produtos, eu acho que isso é uma cobrança de uma patente continuada. E, também, no caso dos laboratórios nacionais e que aqui no Brasil existe um similar, aquele que não pesquisou, não investiu, copiou e tá comercializando. Tudo bem. Eu acho que se que se fosse dada a oportunidade para aquele que pesquisou medicamento, durante um período ele desfrutou da patente, passada a patente, pode ter, existir o genérico e não o similar, o genérico de tudo isso, você dando uma certa prioridade — prioridade, não —, dando, fazendo com que esse que fez e registrou a patente pudesse continuar comercializando com aquele nome comercial que ele propagou e os outros, e os demais, só com o nome genérico. Aí nós não tínhamos mais o similar. Nós não tínhamos mais essa quantidade enorme de 40, 50 mil produtos nas farmácias. Você pega o sulfametoxazol-trimetropin, tem trinta, quarenta, sessenta apresentações. Quer dizer, quem é que desenvolveu o sulfametoxazol-trimetropin? Foi o laboratório tal. Esse laboratório comercializa com a marca e genéricos, e os demais genéricos. E aí acabaria isso. Então, eu queria ouvir a opinião dos senhores a respeito disso. E outra coisa também é o seguinte: todos os laboratórios têm, coloca, tá investindo em pesquisa e dá aquela ênfase na pesquisa nacional, que nós temos que prestigiar o pesquisador nacional, essa coisa toda, mas a gente sabe que isso não é verdade. A gente sabe que esses investimentos que os senhores vêm e apregoam também é duvidoso, porque o País importava 50 milhões de dólares de medicamento em 1989 e 90 e passou a importar um bilhão e 400 milhões. Tudo bem, têm moléculas novas? Têm. Mas nós temos aqui evidências de importação realmente de produtos acabados, com desnacionalização, desindustrialização, perda de emprego, nós temos tudo isso. Então, o que me interessa ouvir dos senhores é a respeito disso. Se existir um medicamento de marca, aquele original, mesmo que terminou a patente, continuar com a marca, e nome genérico e todos os demais genéricos, não acabaria, não

faria com que esse mercado fosse um pouco mais civilizado? E aí, e é o que é a propaganda, o nome do laboratório que fez o genérico. A gentamicina do laboratório tal, do laboratório tal, do laboratório tal. E não fazer essa confusão de nome, porque o comerciante lá, ele tem que ter um estoque monumental disso. Então, eu queria ouvir a opinião de todos os senhores a respeito disso daí.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Antes de dar a palavra aos senhores depoentes, eu gostaria de dizer o seguinte: estamos convocando uma reunião pra trabalhos internos na Comissão amanhã, às 10 horas da manhã, na sala 129, D, às 10 da manhã.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Sr. Presidente, pela oportunidade, eu apresentei requerimentos hoje propondo auditoria nos 21 laboratórios e gostaria, se possível, se o senhor e o Sr. Relator acharem por bem que nessa reunião amanhã nós discutíssemos inclusive os requerimentos recentemente ...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tô remetendo todos os requerimentos ao Sr. Relator ...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O.k.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Seria um dos assuntos, mas seria pra fazer um balanço ...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O.k.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - ... e ver o prazo final que nós temos e ver quantas audiências vamos fazer e etc..

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Então, às dez horas da manhã. Às 14h teremos aqui o Dr. Gonzalo Vecina, que vem depor sob uma visão de uma legislação, que eventualmente possa ser sobre medicamentos. E também deverá estar aqui o Dr. Gesner José de Oliveira, Presidente do CADE. Não confirmada a presença do Dr. Cláudio Considera, que está pedindo adiamento, e o Dr. Paulo de Tarso, que estão pedindo pra vir na próxima quarta-feira da outra semana, por compromissos. Na próxima quinta-feira, nós deveremos ter aqui, ou aqui, uma reunião com o Dr. Alcides Tápias, Ministro do Desenvolvimento.

(Não identificado) - Quinta-feira agora?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Na próxima quinta-feira da semana seguinte. Dentro daquele tema "Política de Medicamentos,

Estímulos aos Genéricos, Laboratórios" etc. Então, o Dr. Alcides Tápias viria com o BNDES, na quinta-feira da próxima semana. Nós estamos tentando agendar uma reunião, eventualmente, também, nesse mesmo rumo com o Ministro Serra, ou convidando a vir aqui, ou até nos encontrando com ele pra uma troca de idéias da Comissão. Então, eu estava fazendo um esforço enorme, dentro daqueles seis temas, pra concluir todos os depoimentos até a próxima quinta-feira. A reunião de amanhã seria pra dar uma avaliada nisso e também que nós temos muitos requerimentos — hoje entraram vinte requerimentos. Enquanto os Deputados batem em cima de mim pra não ouvir as pessoas, pra não fazer tanta sessão, os requerimentos não se cansam de entrar. Então, tínhamos que fazer um balanço amanhã, tendo em vista o prazo que nós expomos até o dia 17 de maio pra concluir os trabalhos. Então, eu queria fazer essa reunião interna manhã, com a concordância já do Relator, eu queria convocar às 9h, mas houve Deputados que ponderaram às 10h, com que concordou o Relator, então às 10h da manhã, sem prejuízo da reunião das quatro da tarde. Tem a palavra...

(Não identificado) - Às duas da tarde.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Às duas da tarde, temos a reunião com os depoimentos confirmados do Dr. Gonzalo Vecina e Dr. Gesner de Oliveira pra saber, exatamente, esse debate que nós temos feito com os laboratórios a respeito da forma do Poder Público acompanhar a política de medicamentos do País. Qual é a melhor forma.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, só pra não deixar passar a oportunidade, o senhor disse de uma eventual reunião com o Ministro Serra que não seria aqui, seria em outro lugar, não entendi.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não. Eu até pensei de uma informalidade de nos encontrarmos até no gabinete dele, mas nada impede que seja aqui a reunião pela praticidade da gravação, e tudo mais, faríamos um balanço com o Ministro.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Pode até ser informal, mas tem que ser aqui, não tem que ser lá não.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Entendeu. Faríamos um balanço com o Ministro, dos debates, das nossas dúvidas da política do Governo, etc, quer dizer, seria... Eu ainda não tenho nenhuma confirmação; mas do Ministro Tápias já tenho, combinei com ele, hoje, pela manhã, quinta-feira, pela

manhã, às 9 ou 10 da manhã, ele estará aqui juntamente com o Presidente. E quero ver se vem também na quinta pela manhã o Ministro Sardenberg da área da pesquisa, ciência e tecnologia pra gente envolver toda essa política de pesquisa, produção de medicamentos e tudo mais. Tem a palavra, começamos pela direita, para responder à pergunta do nobre Deputado Márcio. Pediria aos nobres depoentes, evidentemente, sem prejuízo das informações que vêm acrescentar nessa pergunta, fossem o máximo sucinto possível. E também queria informar o seguinte: estou convocando D. Gilda Pereira Rangel, Dr. Elvecio Miranda Rangel, o Dr. Eduardo Brasileiro Miranda Rangel e o Dr. Élcio Pereira Martins e o Dr. Marcelo Correia da Silva, para deporem aqui, perante a Comissão do Deputado Bittencourt, Mosconi e Robson Tuma, sobre aquela diligência feita no Estado de Minas Gerais, na próxima terça-feira, Uberlândia. Obrigado. Tem a palavra V.Exa.

O SR. JOSÉ ROBERTO RAMOS SANCHEZ - Muito obrigado, Sr. Presidente. Nobre Deputado, eu acredito que a sua colocação tem um fundamento muito importante, que está relacionado com a Lei da Propriedade Intelectual. Mas antes de me referir a essa importante lei, que seria ordenadora da situação que o senhor escreveu, eu queria lhe dizer também que os estudos clínicos que são feitos no Brasil, eles tiveram seus valores de investimentos aumentados após a Lei de Propriedade Intelectual. Esse é um sinal muito claro de que as empresas estão oferecendo aos pesquisadores não só — é importante o fato ou o resultado dos estudos clínicos, mas é importante que a comunidade científica brasileira está em contato com o que há de mais moderno e mais avançado no conhecimento científico internacional. Dessa maneira, são os primeiros passos pra que, em breve, nós talvez também sejamos celeiros de descobertas farmacêuticas. Com relação a produto original e genéricos que seria a situação ideal, eu acho que ela vai acontecer através do tempo e após essa implementação, tanto da Lei de Propriedade Intelectual, que garante o direito de patente às empresas farmacêuticas, assim como pela lei que foi implementada a respeito dos genéricos. Ambas as legislações terão, na minha opinião, a direção de manter a ordenação a que o senhor se referiu.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Com relação a produto...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tem V.Exa. a palavra.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Com relação ao produto de marca e o nome genérico, eu acho que é uma seqüência natural; com a nova lei de genérico,

automaticamente, os produtos (*ininteligível*) têm uma tendência a desaparecer. Quanto à pesquisa, eu... a lei é muito recente no País, principalmente, há dois anos, basicamente, que o Brasil tem uma legislação a nível internacional compatível com Europa, com Estados Unidos e com Canadá; a minha, respondo pela minha empresa, até então a minha empresa nunca decidiu fazer pesquisa clínica, não a pré-clínica, a clínica, no Brasil, porque não tinha uma legislação que garantisse uma qualidade da pesquisa clínica a nível internacional comparado com esses países que eu já falei. A partir do momento que nós tivermos legislação clara, controle claro no Brasil, que permite hoje em centros que temos especializados, a companhia começou a investir, mas faz apenas dois anos, e eu acredito que isso vai ser uma seqüência e uma evolução natural.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o doutor Jorge Raimundo.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Deputado Márcio Matos, eu tenho a impressão que a sua visão sob como é que deve ser, o senhor tá se adiantando no tempo e no espaço — vai ser exatamente como o senhor disse. É o correto. Porque, hoje, existe produto de marca fantasia, existe produto genérico, existe produto similar, e existe produto sem marca fantasia, com nome da matéria-prima. Então são quatro tipos de produtos. O que o senhor diz é absolutamente perfeito. Só que nós vamos ter que ter um tempo para que isso aconteça. Ou seja, o período que as patentes comecem a existir e terminar e entrar os genéricos do futuro. Acho que o senhor tá mais do que correto, o senhor tá adiantado no tempo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Maurizio Billi da Eurofarma.

O SR. MAURIZIO BILLI - Nós também achamos que, num futuro breve, só vão existir os produtos originais e os produtos genéricos, os similares vão desaparecer do mercado dentro de pouco tempo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Marco Antonio.

O SR. MARCO ANTONIO MACHADO DAS NEVES - Excelência, realmente, eu não teria nada a acrescentar, e realmente o senhor vislumbrou o que vai acontecer em pouco tempo quando toda a legislação de genérico, ou melhor, os genéricos começarem a aparecer e, efetivamente, a Lei de Propriedade Industrial. Esse é futuro. A tendência realmente é essa.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O Dr. Sérgio deseja se pronunciar?

O SR. SÉRGIO DE VASCONCELOS - Deputado, em termos gerais, eu concordo com o que foi dito. Eu gostaria de acrescentar duas coisas particularmente, pessoalmente, o que eu acho. Eu acho que o senhor tá correto, quando a gente analisa, até por obrigação profissional de concorrência, que existem muitos similares, mas muitos similares mesmo, um número muito grande, mais caros do que os originais hoje. Existem mais baratos, existem. Mas existe muito similar muito mais caro. Não quero entrar no mérito de como eles são comercializados. Mas existe. Dos meus produtos, mais conhecidos, todos têm similares e todos eles têm pelo menos uma parte mais cara que o meu original. Na verdade, hoje, os produtos patenteados no Brasil ainda representam, no máximo, 3% do mercado brasileiro. Se eu entendi bem a sua proposta, não é esperar que esses produtos percam a patente, e sim os produtos originais passem já a serem os únicos e acabe com os similares e se mantém os genéricos. Se for isso, isso se adianta no tempo. Porque, lógico que, com a presença dos genéricos, a tendência dos similares é ir desaparecendo, com a melhoria da Vigilância Sanitária junto às farmácias, vai desaparecer. Agora, se é aceleração, então é um outro processo que vai necessitar que o programa de genéricos ande mais rápido. Porque nós não temos genéricos hoje de todos os produtos. Então, isso precisa andar um pouquinho mais rápido. Se foi isso que eu entendi... Eu posso ter entendido de uma maneira equivocada.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Frank Henry, do Roche.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Exmo. Presidente, antes de responder à pergunta, eu gostaria só de fazer um comentário, porque até agora estou chocado ainda com a acusação do nobre Deputado Roberto Tuma, que a Roche é uma empresa sonegadora de imposto. Nós somos auditados anualmente pela Receita Federal. Nós não temos um auto de infração lavrado e todo ano pagamos nossos impostos em dia. Então, eu gostaria de colocar isso, se possível na ata, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Quanto à sua questão, eu não tenho nada a acrescentar. Só gostaria de dizer que nos últimos anos, eu acho que

pra maioria das companhias da indústria e também pra Roche, o número de nossos funcionários, eu acho que nos últimos dez anos, praticamente triplicou. Então, eu acho que não houve perda de empregos na indústria farmacêutica e, sim, um aumento de empregos na indústria farmacêutica, seja na área de pesquisa, seja na área — em todas as áreas da empresa.

O SR. DEPUTADO MÁRCIO MATOS - Sr. Presidente, é rapidinho, agora. Não sei se foi o Dr. Jorge ou Henry que falou de um tipo de uma cesta básica, em propostas em termos de diminuir impostos etc, enfim, fazer uma proposta de cesta básica. Eu queria saber se o senhor já fez essa proposta pro Governo e se essa proposta é a mesma proposta que tem da ABIFARMA ou é a mesma coisa. E com relação àquela inicial, eu proponho...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - V.Exa. já ocupa 17 minutos.

O SR. DEPUTADO MÁRCIO MATOS - Eu sei. Tem pessoas que ocupam vinte, trinta, né?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas não sem advertência de minha parte, nobre Deputado.

O SR. DEPUTADO MÁRCIO MATOS - Tudo bem. Aceito a advertência.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O que eu não posso é tirar à força o Deputado do microfone. Mas tem V.Exa. a palavra.

O SR. DEPUTADO MÁRCIO MATOS - Reafirmar o seguinte: eu acho que, naquela proposta, o seguinte: quem que ficaria com a marca?

(Não identificado) - Era o inovador, na marca e similar, e os outros ficariam com a similar. Seria isso até um estímulo à pesquisa a ser inovador.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado.

(Intervenção inaudível.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Jorge Raimundo, por gentileza.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu acho que o senhor está novamente adiantado. Vai ser isso que vai acontecer. A nossa proposta não é... A proposta que eu fiz é apenas uma sugestão, que não é exatamente a sugestão da ABIFARMA, é uma sugestão que implica em dividir o mercado em público e privado, algumas ações que nós temos que fazer no mercado público, outras no mercado privado, mas era diferente da outra proposta que existe da cesta básica. Mas é uma

proposta que é viável de acontecer num futuro próximo, desde que Governo, indústria, distribuição, todos juntos, e a sociedade, como um todo, compareçam na discussão.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Dr. Jorge Raimundo. Quem mais deseja? Quem foi convocado pra depor? (*Pausa.*) Encerrou, né? Então, agradeço ao nobre Deputado Márcio Matos a sua notória contribuição permanente a esta Presidência e tem a palavra o nobre Deputado José Ronaldo.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Sr. Presidente, Srs. Deputados, no início desta reunião, o senhor representante do Laboratório Roche, Dr. Frank, ele disse, quando indagado pelo Deputado Arnaldo Faria de Sá sobre a presença de um representante desse laboratório naquela célebre reunião, já tão falada, ele disse a seguinte frase: "O funcionário que lá esteve tinha pouco tempo de empresa e foi porque era inexperiente". Função. E usou a palavra "inexperiente". "Se fosse o anterior, que tinha 65 anos, ele lá não teria ido na reunião". O senhor disse essas palavras aqui hoje. E aí eu pergunto ao senhor, eu pergunto ao senhor: por que o senhor fez esta afirmação, o inexperiente foi e o experiente não?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu acho que uma... que ele provavelmente teria levantado e saído da reunião.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Por quê?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Porque no momento em que se começou a falar as coisas que apareceram nessa ata, ele ia ter levantado e saído.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - O senhor acha que a reunião foi criminosa, pra um funcionário do senhor não poder participar? Ele cometeu um crime?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Não. Isso é a política da minha empresa, que não se fala com outras companhias sobre política comercial.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Bom, em outras palavras, o senhor tá dizendo que o funcionário errou estupidamente, que o mais experiente não iria de jeito nenhum. E se o senhor diz isso, é claro que o senhor acha que lá houve um crime.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu não tô dizendo que houve crime. O que eu tô dizendo é que a minha empresa não permite falar.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Porque era um absurdo aquilo.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Não. É a política da empresa de não dividir políticas comerciais com outra...

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Tá bom. O senhor não vai chegar; vai ser difícil. Sr. Presidente, em cima das perguntas que eu vou fazer, eu fico aqui realmente extremamente preocupado com uma frase que veio no ofício do Dr. Considera, dirigido a V.Exa., que V.Exa. nos distribuiu, que, respondendo a exatamente uma pergunta feita por esta Comissão, o Dr. Considera diz — respondendo se utiliza de modelos próprios de planilha de custo —, ele diz: "Nossas análises são realizadas, tomando por base as planilhas enviadas pelas empresas". Tá aqui no ofício do Dr. Considera, onde ele diz: "Nossas análises são realizadas, tomando por base as planilhas enviadas pela empresa." — Ofício 1.133, do dia 6 de abril, assinado pelo Dr. Considera. Pois bem, Sr. Presidente. Em cima dessa colocação da frase, existem aqui algumas variações de preço, entre 94 e 99, e temos aqui: do Roche, temos um medicamento, Prólopa, Prolopa — não entendo —, mas vamos aqui pro Redoxon, que é extremamente conhecido, e eu não vou errar o nome, e o Lexotan, que é muito usado e comentado muito neste País. Sr. Presidente, nesse medicamento, a margem, o preço de fábrica é, Sr. Presidente, 150%, teve um aumento de 150,36%, de 94 a 99. Enquanto isso, Sr. Presidente, índices oficiais, o INPC foi de 71,60, o IGPM, de 85,9 e o tão famoso e tão comentado — que aqui ninguém falou em preço hoje; os senhores representantes da Mesa só falaram em dólar hoje; para justificar os aumentos, só se falou em dólar. Pois bem: o dólar aumentou 91,95. E esse medicamento, que deve ser muito usado, porque veio aqui inclusive falar, ele teve um aumento, neste período, Sr. Presidente, de 150,36%. Portanto, 60% acima do dólar e 90% acima do INPC. Mas vamos lá, Sr. Presidente: o Lexotan, tão famoso, o preço de fábrica aumentou nesse mesmo período 140,17%. E os mesmos índices permaneceram: 71,6, 85 e o dólar 91%. Portanto, Sr. Presidente, bem acima do dólar e da inflação. O Redoxon, esse até que aumentou menos, Sr. Presidente: quase ficou igual ao dólar. O Redoxon ficou praticamente igual ao dólar, apenas 5% acima do dólar. Mas acima do INPC foi exatamente de 25%. Nós vamos mais adiante e vemos aqui que no Glaxo um medicamento muito conhecido, chamado Antak — este é muito conhecido —, ele foi, Sr. Presidente, dentro do custo total, a margem de lucro desse medicamento, Sr. Presidente, nesse período, a margem de lucro nos estudos feitos, Sr. Presidente, entre, comparando da Farmasa e da Glaxo, é a margem de lucro

simplesmente, simplesmente 253,98% a mais, Sr. Presidente! É muito pequena a diferença. Mas vamos mais adiante, vamos mais adiante. Temos aqui, Sr. Presidente, uma coisa interessante: na Mesa, nós temos o Laboratório Glaxo Wellcome, por sinal o seu dirigente fala muito bem, e temos na Mesa o representante do Eurofarma, Eurofarma. Eu quero fazer uma pergunta aqui aos representante do Glaxo: de 98 para 99, o senhor tem condição de informar se esse medicamento sofreu aumento? E esse percentual foi de quanto? Se não sofreu? Eu gostaria de saber primeiro essa pergunta para depois eu prosseguir, Sr. Presidente.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Se no ano de 99...

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - de 98 para 99, o Antak sofreu algum... O Lanoxin, aliás, o Lanoxin, se ele sofreu algum aumento? Se a variação de preço foi alta, foi pequena, foi de quanto.

O SR. JORGE RAIMUNDO - O estudo que fiz aqui foi com os últimos desde 94, desde o Plano Real, mas eu tenho condição de enviar para o senhor, o mais rápido possível, só o ano passado. Eu trouxe todos os estudos aqui baseado, de acordo com o que me foi pedido anteriormente, 94 a 19...

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - O senhor, então, não tem condição de informar isso agora?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Nesse minuto não. Eu estou procurando aqui mas não tenho, mas eu informo aos senhores.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Agora ou depois?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Informo depois.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Posteriormente. Pois não.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu não estou conseguindo achar aqui.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Eu fiz essa pergunta inicial, Sr. Presidente, porque aqui eu tenho uma informação que me chamou muito a atenção — e como os dois estão na Mesa —: esse medicamento, o Laboratório Eurofarma deixou de fabricar em 99, há pouco tempo. O senhor poderia dizer por que deixou de fabricar?

O SR. MAURIZIO BILLI - Desculpe, Deputado, que medicamento o senhor está...

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Lanoxin.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Digoxina. Não, ela não é fabricada acho que há uns dois ou três anos.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Tem um ano mais ou menos.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, ela tem mais...

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - A informação que tenho é de um ano, aproximadamente um ano. Mas eu pergunto ao senhor pelo seguinte: o preço do senhor nesse medicamento, comparado com o do Glaxo — é isso que eu quero entender —, o preço da Eurofarma, comparado com o do Glaxo, é menos 67,80%. Será que foi por isso que o senhor parou de produzir? Será que é por isso que a Glaxo continuou produzindo? Sessenta e sete, vírgula, oitenta por cento. É por isso que eu queria os dados de 98, de 99...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Eu tenho aqui já.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Para aprofundar. Pois não, eu gostaria de saber isso para que eu não cometa...

O SR. JORGE RAIMUNDO - Quatorze por cento.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Quatorze por cento. Então, aumentou, Sr. Presidente.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Isso está entregue ao Sr. Presidente...

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Não, não, vamos tirar os 14%. É 50% mais barato; 50%! Então, por isso, a Eurofarma deixou de produzir?

O SR. MAURIZIO BILLI - Não, senhor. Porque nós devemos voltar com esse produto como genérico.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Mas é urgente, que é necessário isso. O senhor, que é um dos poucos que falou do genérico nesta Mesa, precisa urgentemente voltar a produzir esse medicamento, para ver se a Glaxo baixa o preço também.

O SR. MAURIZIO BILLI - Sim, senhor.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - É necessário essas coisas. Mas vamos mais adiante para eu chegar na questão do seu Considera

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Só para esclarecer, isso daqui vai voltar como genérico?

O SR. MAURIZIO BILLI - Vai voltar como genérico.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com preço bom?

O SR. MAURIZIO BILLI - Preço bem mais baixo que o nosso preço similar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Bem mais baixo que o similar?

O SR. MAURIZIO BILLI - Exato.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Uma informação positiva: vai voltar como genérico, brevemente, e bem mais baixo.

O SR. DEPUTADO JOSÉ RONALDO - Melhor ainda, não é verdade? Melhor ainda. Mas vamos, Sr. Presidente, para outros medicamentos muito conhecidos neste País, que o povo usa muito. Nós só estamos aqui com medicamentos conhecidos, porque também eu não ia acertar, porque tem uns medicamentos com uns nomes que só medico mesmo. Mas tem aqui o Aerolin e o Antak, novamente, que é da Glaxo. Sr. Presidente, 94, 99, Sr. Presidente, esses dois medicamentos... Oh! no item Equipamentos e Máquinas: nesse período, no custo do medicamento, Sr. Presidente, esse período, 94, vejam o número pequenininho quanto aumentou. De equipamentos e máquinas, veja a influência no preço final: 521%, Sr. Presidente! Foi 521% a diferença! Na mão-de-obra, Sr. Presidente, é um número que eu preciso explicações, esses números. Eu preciso de uma explicação: 926% aumentou na mão-de-obra de 94 a 96 para esse medicamento! Nós estamos com uma inflação de 1.000% ao ano, é? Não é possível! O dólar aumentou 10.000%? Sr. Presidente, o preço de fábrica aumentou, simplesmente, neste período, 114,3%, Sr. Presidente. Essas coisas realmente ficam difíceis, difíceis de serem explicadas, Sr. Presidente. É muito difícil, muito difícil da gente entender, mas como eu tenho tempo ainda, eu vou lá adiante. Nós temos aqui, não é, eu queria aqui perguntar o seguinte: existe um medicamento — glibenclamida 5 miligramas, é um nome... —, mas esse parece que é matéria-prima do que faz o Gardenal, o Daonil e o Flagyl. O princípio ativo apresenta, Sr. Presidente, variações astronômicas, astronômicas. O nome é esse, se não tiver outro nome maior. Para o laboratório nacional Elofar, o princípio ativo é comprado cerca de 44% mais barato. Veja bem. Enquanto que para a multinacional — eu não tenho nada contra multinacional, não; estou citando apenas aqui porque uma é nacional e a outra é multinacional — Aventis o princípio ativo é 2.170% mais caro, a discrepância do laboratório privado é de incríveis 3.989%. Ou seja, 3.989, não é quase nada, não muda quase nada. Sr. Presidente, claro que poderíamos prolongar essa conversa por muito mais tempo, mas quero voltar, Sr. Presidente, vou concluir dizendo aqui o seguinte, repetindo a frase do ofício do Dr. Considera: "Nossas análises são realizadas, tomando por

base as planilhas enviadas pelas empresas." Sr. Presidente, desse jeito fica difícil, Sr. Presidente! Aí está explicado por que desses preços. Está altamente explicado. O Governo não está fazendo um apanhado de preço. Não está! Se baseia nas informações única e exclusivamente dos laboratórios e aí estão as divergências, aí estão as discrepâncias, aí estão os absurdos. Senhores representantes dos laboratórios, eu ouvi aqui, quando perguntaram por algum colega, perguntar o seguinte: o que é que os senhores sugerem para melhorar essa questão de preço dos medicamentos? Sr. Presidente, um dos representantes disse o seguinte, citou alguns exemplos e dentro dos itens citados disse o seguinte: "A participação do Governo. A participação do Governo." A participação do Governo o que é? É dinheiro, é recursos, é **money**, não é? É dólar ou é real, não sei, por aí assim. Pois bem. Aonde é que entram as indústrias e os laboratórios, Sr. Presidente? No dinheiro do povo, porque o recurso do Governo é do povo. Então, o que nós estamos conclamando aos senhores, eu sei que os senhores não são entidade filantrópicas não. Não são. Não são de hipótese alguma. Os senhores são empresários e visam ao lucro e agem dentro da lei de mercado. Os senhores estão agindo dentro da lei do mercado, mas essa lei do mercado precisa mudar. Mas enquanto não mudar, é preciso que os senhores tenham sensibilidade; a sensibilidade de não buscar um lucro tão exagerado como está claro em muitos desses medicamentos. E contribuam com o País. Invistam! Vão buscar pesquisas! Mas invistam, se não diminuindo o preço, invistam nos genéricos. Invistam nos genéricos e atendam a sociedade brasileira. Os senhores fazem parte dessa sociedade, têm responsabilidade com esta sociedade.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa., nobre Deputado. Eu consulto os senhores membros da Mesa se têm algum comentário a fazer. Se não têm, nós passamos, desde logo, ao último orador inscrito. Com a palavra o nobre Deputado Sérgio Novais.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Presidente, eu queria só pedir inicialmente permissão a V.Exa., ao Relator e aos Deputados que estão aqui para fazer uma leitura rápida de uma notícia da **Gazeta Mercantil**, do dia 29 de junho de 99, sob o título: "Fabricantes de Vitaminas podem fazer novo acordo". Esse é um fato que todos devem ter tomado conhecimento de um cartel que foi feito na Europa, Estados Unidos sobre as vitaminas. Mas vou ler para que todos tenham uma dimensão do problema. "Advogados norte-americanos estão procurando obter

mais de 1 bilhão de dólares para chegar a um acordo com uma ação coletiva contra três empresas européias que reconheceram ter acertado, em conjunto, preços de vitaminas no mercado mundial. Um encontro em Nova York reuniu representantes de todas as partes para uma série de negociações, nas quais advogados das ações coletivas elevaram as exigências para um acordo. Há apenas um mês, os advogados que lideravam as reuniões estimavam que poderiam garantir apenas 500 milhões de dólares em acordo com a Roche..." — a Roche, que foi nesse tempo que disse que não participa de reunião. Hã! Não participa aqui no Brasil, mas, lá, na Suíça, lá, nos Estados Unidos, participa. Aqui não participa. Aqui é Terceiro Mundo não participa de cartel — "... a alemã Basf e a francesa Rhone-Poulenc." — o meu francês não dá. "Mas o trabalho investigativo..." — a xerox está muito ruim. Sim, "Mas o trabalho de investigações conduzido por 'um pequeno exército de advogados' desenterrou provas contundentes sobre a operação do cartel, que se batizou com o nome de Vitamins Inc (...)" Vou adiantar. "As três empresas já admitiram seu envolvimento no cartel que controlava o preço e as vendas de vitaminas a granel, durante nove anos, até fevereiro deste ano." De 99, a notícia é de julho de 99. "As três empresas já admitiram (...)" "A Roche concordou, no mês passado, em pagar 500 milhões de dólares na maior multa criminal dos Estados Unidos. A Basf acatou multa de 225 milhões de dólares, enquanto que a francesa escapou da punição, no caso criminal, devido a um trato de imunidade combinado com os promotores públicos. A francesa forneceu muitas das provas que finalmente racharam o cartel em maio. Executivos das empresas supostamente rivais reuniram-se... Executivos das empresas supostamente rivais reúnem-se, reuniam-se uma vez por ano para fixar o 'orçamento' anual, seguido de operações regulares de monitoramento". Então, isso aqui, aos que estão aqui sentados...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O que V.Exa. queria registrar é o cartel ou é a traição?

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - O que quero... Eu quero registrar, Presidente, uma constatação aqui. Nós não estamos falando aqui do, de países que as multinacionais vêm só pra tirar, arrancar tudo daqui não. Estou falando, estamos falando dos Estados Unidos, a meca deles, as matrizes, onde nem aí respeita o seu povo, imagina o nosso povo aqui. Então, tão sendo multados por cartel. Tem alguma dúvida de que isso aqui é verdade nos Estados Unidos, no Canadá, na

Europa e aqui, no Brasil? Quem quiser dizer vocês podem dizer aqui dezenas de vezes pro povo brasileiro, mas vocês não convencem a ninguém, a ninguém, porque vocês fazem isso da Europa, fazem isso nos Estados Unidos. Podem falar à vontade, com discurso bonito, até discurso aqui, falando em saneamento, que o Brasil precisa de saneamento. Paciência foi o senhor, Dr. Jorge. Vou concluir, Presidente. Paciência, Dr. Jorge, paciência. O Brasil precisa de muito saneamento, muito. Milhões de brasileiros nesse momento não têm água encanada nem esgoto coletado nem tratado. Mas sabe por que que o Brasil não tá fazendo saneamento? Inclusive, 14 bilhões que tem do FGTS não podem ser usados para fazer saneamento? O senhor deve entender isso aqui para que o senhor fale com a matriz do senhor. Sabe por quê? Porque o dinheiro — 14 bilhões de reais — tá sendo usado pra rolar a dívida pública do Brasil, que já atinge o patamar de 500 milhões de reais. Todo o dinheiro do Brasil tá sendo usado para rolar e pagar a dívida. Mais de 100 bilhões. Então, isso aí, sabe quem faz isso? É a Glaxo Wellcome lá, na Inglaterra. Sabe quem faz isso? É o neoliberalismo lá da Europa. Então, não adianta querer fazer discurso aqui e casar aqui dentro de casa, querer casar e batizar aqui dentro, porque aqui nós temos visões e temos acompanhado o que tem feito o G-7 e o que tem feito o FMI, o que tem feito o Banco Mundial aqui. E vocês são, esses sim, representantes, porque têm, devem, ter — que eu não sei, eu vou perguntar o faturamento da Glaxo —, mas devem ter. O faturamento da Glaxo deve ser superior a essas corporações. Já tem corporação no mundo com faturamento superior a pico de muitos países da América Latina. E isso aqui de vocês, esse modelo que tem. Então, Sr. Presidente, eu vou só concluir aqui, sem passar, sem deixar de fazer aqui algumas observações. Eu queria fazer...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - V.Exa. tem direito. Na verdade, o seu tempo foi usado. São seis minutos.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Ah!, tudo bem. Eu vou...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - V.Exa. não tá perguntando.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Eu fiz uma colocação ampla, porque não dá.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tá certo, Deputado. Pediria a V.Exa...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não dá pra concordar com isso. Deixar minimizar, jogar o problema do medicamento pra baixo do tapete! Eu tive acesso ontem, em Pernambuco e no Ceará, tive um acesso às informações. A CPI teve em Pernambuco, o Presidente, o Relator, diversos Deputados que estão aqui conosco tivemos e constatamos a fragilidade da produção de medicamentos em laboratórios públicos e também constatamos um dado que eu fiquei impressionado. Existe, Sr. Presidente, 15 milhões de hipertensos no Brasil. Eu já devo estar no meio deles, pelo que tenho visto aqui neste Congresso. Quinze milhões, dos quais 10 milhões estão sob tratamento — 10 milhões de brasileiros são hipertensos e estão sob tratamento! —, e existem 5 milhões de brasileiros que não têm acesso a medicamentos para hipertensão. Então, esses dados não pode deixar a gente aqui colocar... O problema do medicamento no Brasil.... Houve uma evolução de preço de três vezes. De 90 até 99 aumentou três vezes, em dólar. Isso é a constatação feita pelo Ministério da Fazenda, quando o Sr. Ministro Malan teve aqui. Aumentou. Neste ínterim, aconteceu um descontrole de preço pelo Governo Collor e o fechamento da CEME. Esses são alguns dados. E têm outros. Aí, tem cartel, têm outras questões envolvidas. Então, eu queria fazer uma pergunta aqui ao Glaxo Wellcome: qual é o nível de pesquisa, Dr. Jorge Raimundo, qual é o nível de pesquisa sobre cinco doenças, que a Glaxo Wellcome faz aqui — malária, doença de Chagas, esquistossomose e filariose? Quatro doenças. As doenças que mais atingem sanitariamente o povo brasileiro.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Malária nós já inventamos um produto à base de atovaquona, que se chama Malarone. Já está disponível. Esse medicamento é só para os casos de resistência. O senhor sabe que a malária provoca certa resistência. Nós já temos o produto pra malária. Pra Chagas, o Governo já resolveu com borrifação. O problema de Chagas é matar o barbeiro, não é só tratar o paciente. A borrifação já foi feita pelo Ministério da Saúde. Hoje Chagas não se propaga mais como se propagava antigamente, e os casos de pacientes que existem estão sendo tratados nos hospitais cardíacos. Esquistossomose o tratamento é basicamente feito através do caramujo. Controle do caramujo. Tem que ser eliminado o caramujo nas águas ribeirinhas em rios limpos. Se não resolver isso, não tem remédio que resolve. Existe um produto no mercado farmacêutico brasileiro chamado oxamniquina do laboratório Pfizer, que cura a esquistossomose **mansoni**. Já existe no Brasil, é vendido no Brasil e na África. E a outra...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - A Glaxo Wellcome se limita somente à malária, é isso?

O SR. JORGE RAIMUNDO - Não, não. Dessas doenças que o senhor falou?

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Sim.

O SR. JORGE RAIMUNDO - Só à malária.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Pronto. É isso que eu queria saber, à malária. Eu queria fazer uma pergunta aqui ao representante da Sanofi. Sanofi é o nome correto?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Sanofi.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Sanofi. A Sanofi ela tem uma característica aqui pelos alguns elementos que nós temos de remessas ao exterior. Em 95, no patamar de 18 milhões; em 96 de 20 milhões; em 97 de dezessete; em 98 de 30 milhões; em 99 uma queda abrupta da remessa de lucros para o exterior. O que foi que aconteceu, Dr. Hélio?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Essas são informações sob sigilo bancário, né, obtida no sigilo bancário?

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não sei, não sei.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Imagino que sim, porque a companhia não fez nenhuma informação a respeito disso e eu não tenho os números, mas a remessa de lucros é uma operação normal...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Mas eu quero saber...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... quando você obtém lucro.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não. Mas que é normal...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Evidentemente que quando você não tem o lucro suficiente...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - ... é legal, dentro do capitalismo.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... para remeter. Não, quando você não tem provavelmente...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não tem uma operação...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... em 1999 nós tivemos uma desvalorização cambial importante; nós tivemos um aumento dos custos importante e nós necessitamos de capital de giro no Brasil, e por isso o capital de giro ficou no Brasil e não foi mandado...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Tudo bem.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - ... eventualmente, também, com base na legislação, eventualmente, não tenho o número, mas pode não ter sido, tido base pra remessa.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Tá bem. Vamos então tentar entender aqui. A Elf Eketene(?)?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Etalfine Elf Eketene(?) é um dos acionistas da empresa.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Acionista da Sanofi.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Da Sanofi-Synthelabo.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Onde é a sede disso?

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Paris.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - A Pharmaceutical Technology(?)...,

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Pharmaceutical Technology(?) eu não...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - O senhor precisa saber.

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Os acionistas da Sanofi é Elf Eketene(?), que tem 35 e alguma coisa por cento; L'Oreal, que tem 19 e alguma coisa, não tenho o número aqui, e o resto está na Bolsa de Valores.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - O senhor vai mandar informações pra gente sobre ...

O SR. HÉLIO ANASTÁCIO - Posso mandar todas as informações do capital social da companhia. Não tem nenhum problema.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Não, não. Sobre o capital social não. Sobre essa Pharmaceutical Technology(?). Não sei de onde é isso, nem o senhor sabe! Mas são remessas consideráveis, pagamentos consideráveis aqui. Eu queria, por último, Sr. Presidente, fazer uma pergunta aqui aos contribuintes. Como é que se deu essa contribuição aqui da ABIFARMA. Eu tô aqui com um dado que a Roche contribuiu com 448 mil reais para propaganda. É verdade isso? Para propaganda contra os genéricos?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - As contribuições para os gastos da ABIFARMA são proporcional ao faturamento da empresa. Então, se tem o **ranking** das indústrias farmacêuticas que são associadas à ABIFARMA, se vê a porcentagem que elas têm...

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Portanto, a Roche é a quarta no Brasil?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Sim.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Então o senhor acabou de dizer a nós, aqui, ao Deputado Ronaldo, acabou de dizer que não existia prática de participar de reuniões e eu tô aqui com... Isso aqui, o senhor confirma isso, Dr. Guggenheim? O senhor confirma essa notícia aqui, do jornal **Gazeta Mercantil**, que pra mim o **Gazeta Mercantil** é um jornal insuspeito, do ponto de vista ideológico.

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Eu confirmo essa notícia; essa notícia é pública. Quando essa notícia saiu, imediatamente o comitê executivo se distanciou desses executivos que fizeram isso, eles foram todos demitidos. Foram os dois executivos que estavam no comitê executivo, eles foram demitidos e a companhia se distanciou disso. Isso foi uma prática, essa prática foi ocorrida nos Estados Unidos, não é típico pra Roche, e ela mundialmente se distanciou disso, se desculpou pelo que aconteceu.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - E pagou os 500 milhões de dólares?

O SR. FRANK HENRY GUGGENHEIM - Pagou.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - Você vê que nós temos, nós estamos aqui com alguma, alguma razão nós estamos aqui. Porque lá, nos Estados Unidos, onde há, pelo menos o que eu não tenho assim a dimensão, assim, precisa das leis antitruste americanas, norte-americanas, mas o que se noticia é que a sociedade americana (*ininteligível*) tem um controle sobre os cartéis, sobre os trustes. Lá, nos Estados Unidos, esses se reúnem, acertam preço em vitaminas, né, que está em crescimento, imaginem, imaginem, Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. Deputados, aqui no Brasil, onde o Deputado José Ronaldo acabou de dizer aqui que as planilhas chegaram todas no Ministério da Fazenda e têm aceitação plena e absoluta, estão lá depositadas; onde não tem nenhum controle de preço, não tem nada! Nada! Então, eu não tenho dúvida — eu queria dizer ao Dr. Jorge Raimundo — eu não tenho dúvida. A minha consciência, Dr. Jorge, não tem dúvidas. Os meus elementos que estão aqui à minha, à minha, à minha frente, no meio do povo brasileiro, onde eu ando, lá no Ceará, lá nos recantos mais distantes, onde o povo não consegue comprar remédio, eu não posso, de forma alguma, na hora de uma votação aqui, dizer que não teve cartel. Teve e tem, e nós temos que desbaratá-lo. Para vocês tem os lucros. Não estamos discutindo aqui outras questões: lucros.

Agora, lucros minimamente, que respeitem o povo brasileiro, respeitem um setor que não pode ser tratado como uma mercadoria comum, Presidente. Não pode ser tratado, aqui nem nos Estados Unidos, nem na União Soviética, em nenhum local do mundo. Nem em Cuba! Isso aqui tem que ser tratada como uma coisa essencial à vida, ou então nós vamos inverter tudo. Nós estamos trabalhando só pro mercado. Essa lógica que não passa; a humanidade tem que, tem que refletir sobre isso que está acontecendo. Isso que está acontecendo no Brasil, está acontecendo em milhões, com milhões de homens e mulheres no mundo. Eles estão... O mercado passa a ser o comando. O mercado está acima da democracia, está acima dos Deputados, está acima das estruturas. É isso o que está acontecendo, Presidente. E nós temos, a humanidade... Esse é um exemplo. Isso aqui, eles fazem — vou concluir, Presidente —...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pra concluir, Deputado.

O SR. DEPUTADO SÉRGIO NOVAIS - ... eles estão fazendo aqui e estão fazendo em outros locais porque o sistema induz que eles façam isso. Não tenho nada pessoal contra esse grupo aqui, mas o sistema faz com que as fusões, eles trabalhem em cartel, talvez uma indústria, no futuro, vá querer dominar um setor todo e aí impõe o preço. É do sistema, é inerente ao sistema isso que vocês estão fazendo. Então, não fiquem para nós, aqui, que somos minimamente informados, nós não podemos deixar, de forma alguma, de dizer ao povo brasileiro que nós estamos tentando; que essa indústria permaneça no Brasil, invista no Brasil; agora, invista com o mínimo de respeito ao povo brasileiro.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Muito obrigado, Deputado Sérgio Novais. Não havendo mais nenhum orador inscrito, eu desejo, antes de encerrar a reunião, convocar uma para amanhã, interna, às 10h, na sala 129-B, dos Srs. Deputados, para decidir questões de interesse dessa CPI e, à tarde, às 14h, com a presença aqui já assegurada, do Dr. Gonzalo Vecina Neto, Presidente da Agência Nacional de Vigilância Sanitária, e o Dr. Gesner José de Oliveira Filho, Presidente do CADE. Quero agradecer a presença aqui, os esclarecimentos do Dr. Jorge Raimundo, Presidente da Glaxo Wellcome; Dr. Marco Antonio Machado Neves, da Schering-Plough; Dr. Sérgio Vasconcelos, Diretor da Hoechst Marion Roussel (Aventis Pharma), do Dr. Maurizio Billi, da Eurofarma; Dr. Frank Henry Guggenheim, Diretor da Divisão Comercial Farmacêutica do

Laboratório Roche; Dr. Hélio Anastácio, Presidente da Sanofi-Synthelabo, e Dr. José Roberto Ramos Sanchez, da Wyeth-Whitehall. Nada mais havendo a tratar, agradecendo a presença de todos, declaro encerrada a reunião. Muito obrigado.