

DEPARTAMENTO DE TAQUIGRAFIA, REVISÃO E REDAÇÃO
NÚCLEO DE REVISÃO DE COMISSÕES
TEXTO COM REDAÇÃO FINAL

CPI - MEDICAMENTOS		
EVENTO: Audiência Pública	Nº: 0349/00	DATA: 25/04/00
INÍCIO: 15h29min	TÉRMINO: 19h29min	DURAÇÃO: 4h
PÁGINAS: 106		QUARTOS: 23
REVISORES: ANTONIO, DANIEL, LUCIENE		
SUPERVISORES: ESTELA, AMANDA, J. CARLOS, LETÍCIA		
CONCATENAÇÃO: GILZA		

DEPOENTE/CONVIDADO - QUALIFICAÇÃO
PAULO PANARELLO - Presidente da Distribuidora Panarello.
GILBERTO MAYER FILHO - Presidente da Distribuidora Santa Cruz.
OSWALDO ALVES FERNANDES - Representante da Distribuidora Martins.

SUMÁRIO: Tomada de depoimentos.

OBSERVAÇÕES
Transcrição <i>ipsis verbis</i> . A reunião foi suspensa uma vez. Há oradores não identificados. Há intervenções inaudíveis. Há expressões ininteligíveis. Calvin - Pág. 33. Climan - Pág. 37. SIF - Pág. 57. Tari - Pág. 62. 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 52º reunião desta Comissão. Convido Padre Linhares, como um dos Relatores Adjuntos, por indicação do Relator-Geral, para tomar assento à Mesa. Foi distribuída cópia da Ata a todos os Srs. Deputados. Se ninguém quiser discuti-la, vou colocar em votação. (*Pausa.*) Dispensada a leitura, coloco em votação e declaro aprovada a Ata da 51º reunião. Esta reunião foi convocada para tomada de depoimento dos Srs. Paulo Panarello, Presidente da Distribuidora Panarello, Gilberto Mayer Filho, Presidente da Distribuidora Santa Cruz, e Dr. Oswaldo Alves Fernandes, representante da Distribuidora Martins. Convido os citados senhores a tomarem assento à Mesa. Os Srs. depoentes que se fizerem acompanhar de advogado que queira assistir os seus contratados ou clientes, poderão fazê-lo. Doutor Panarello já se encontra com advogado aqui. (*Pausa.*) Nós vamos seguir a ordem. Como é praxe nesta Comissão, eu coloco, em primeiro lugar, a palavra à disposição dos Srs. depoentes, para... Se desejarem fazer uso, terão o prazo máximo de 20 minutos cada um. Consulto o Dr. Paulo se deseja falar. (*Pausa.*) Tem a palavra V.Exa. pelo prazo de 20 minutos.

O SR. PAULO PANARELLO - Boa tarde, Srs. Deputados, senhores e senhoras. Para compensar a nossa vinda na outra vez, dia 15, eu queria abrir mão de falar e queria esclarecer que eu não tenho muita experiência nisso que está acontecendo, mas procurarei, no máximo possível, dar todos os esclarecimentos que esta Comissão assim me perguntar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Muito obrigado, Dr. Paulo. Com a palavra o Dr. Gilberto Mayer Filho, Presidente da Distribuidora Santa Cruz.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Prezado Presidente, prezado Relator, Srs. Deputados, senhoras e senhores, boa tarde. Atendendo a convocação do Presidente desta Comissão, Deputado Nelson Marchezan, eu gostaria de iniciar, fazendo um rápido histórico da Distribuidora Santa Cruz, para que vocês possam conhecer um pouquinho mais da empresa. Em 1955, aconteceu a fundação em Laranjeiras do Sul, no oeste do Paraná, por Gilberto Mayer, farmacêutico recém-formado com grande espírito pioneiro, acompanhado por sua esposa, também farmacêutica. Isso foi em 1955, no oeste do Paraná. Em 1959, mudança

para Cascavel, também no oeste do Paraná. Em 1970, ocorreu o início da Distribuidora Santa Cruz, também em Cascavel no Paraná. Treze anos depois, em 1983, a mudança para Curitiba, capital do Paraná. E, em 1990, ocorreu a abertura de um centro de distribuição em São Paulo. E, nessa última década, a Distribuidora Santa Cruz, com atuação na Região Sul e Sudeste, gerando 2 mil e 100 empregos diretos, tem firmado posição como um distribuidor que presta um grande serviço aos seus clientes, às farmácias e às indústrias, norteada dentro de princípios e valores éticos, consolidando a sua imagem como uma empresa de valor e respeito no mercado farmacêutico. Assim, me coloco à disposição desta Comissão para os esclarecimentos necessários. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Muito obrigado, Dr. Gilberto. Com a palavra o Dr. Oswaldo Alves, representante da Distribuidora Martins.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Oswaldo Alves Fernandes, da Martins Distribuidora, representa a divisão farmacêutica da Martins. Estou aqui para prestar qualquer colaboração pra esta Comissão. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu... Cadê a lista? Quem é o autor do requerimento? (*Pausa.*) Tem a palavra, como primeiro orador inscrito, o nobre Deputado Robson Tuma, pelo espaço de 12 minutos.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, eu peço a benevolência de V.Exa. no tempo, a fim de que nós possamos esclarecer aspectos extremamente importantes a respeito de um trabalho que inclusive fizemos em visita a Goiânia. Obviamente, como tenho pouco tempo, vou fazer perguntas somente ao Sr. Paulo Panarello. Sr. Paulo Panarello, quando o senhor esteve aqui, o senhor disse que nunca teve problemas com cargas de remédios, nunca teve problemas em relação à investigação sobre psicotrópicos. Inclusive, há um esclarecimento, há uma colocação do Deputado Arlindo; e eu o esclareci que nós tínhamos recebido denúncias de que o senhor faria transporte de remédio roubado, a distribuição desses remédios e de psicotrópicos sem o devido controle. O senhor, naquele momento — eu tenho aqui as notas taquigráficas —, se referiu, inclusive se defendeu, inclusive com tom de voz firme, de que gostaria que fosse, se existissem essas denúncias que fossem investigadas (eu não lembro as palavras reais que o senhor falou), porque isso era um absurdo. O senhor tem algum inquérito onde investigam o senhor em relação a tráfico de entorpecentes?

O SR. PAULO PANARELLO - Não tenho, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - No microfone, por favor.

O SR. PAULO PANARELLO - A nossa empresa é séria. Eu sou uma pessoa séria. Eu venho aqui representar não só eu, minha família, mas 4 mil famílias. E não temos nenhum processo no que se refere à menção de processo de narcotráfico.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A sua empresa, no dia 10 de março, se não me engano, sofreu uma busca e apreensão. A que se referia isso?

O SR. PAULO PANARELLO - Se referia a um sistema da controle que a nossa empresa tem. Para os representantes comerciais autônomos que fazem as entregas, nós temos um sistema de mala direta em que nós comunicamos os clientes para ele confirmar as compras referentes àquelas notas fiscais por nossa vendida. É o vendedor que faz a entrega em várias regiões. Aconteceu...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A função do vendedor é fazer a entrega. É isso?! Não entendi, desculpe.

O SR. PAULO PANARELLO - Nós temos alguns pontos de vendas em que o representante comercial, por força de contrato que ele tem com a nossa empresa, ele é responsável pela venda e pela entrega. Nesse caso específico, Deputado, desse processo que você se refere, de Goiânia, eu... como é que aconteceu? Nossa empresa mandou uma mala-direta para todos os clientes das regiões, e uma cliente, no receber a mala-direta por nós comunicado, para ela confirmar as compras, ela não confirmou algumas compras. E ela esteve em nosso Departamento de Cobrança, alegando que não concordava com uma ou duas compras que ela recebeu a mala-direta de informação. Isso... Aconteceu uma estranheza da nossa empresa de o fato de ela não estar confirmando a compra em que vendedor é o responsável. O que aconteceu? Nós fornecemos para ela...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu vou chegar lá. Eu queria que o senhor fosse mais sucinto ao nos expor.

O SR. PAULO PANARELLO - O.k., Deputado. Vou procurar ser o mais sucinto. A nossa empresa forneceu para essa cliente cópia das notas fiscais dos blocos fixos que ela comprou, sim – e algumas compras não confirmou. E nessas notas que ela comprou tinha alguns produtos controlados, que o vendedor foi responsável de vender para essa cliente e entregar para outro cliente sem o nosso consentimento. Pra isso, a polícia fez a investigação. Nós denunciamos o vendedor.

O vendedor foi preso. Foi preso e se encontrava num bar fora de hora. Foi preso, foi coagido, foi humilhado, e ele foi, de certa forma, obrigado a falar...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor está acusando, então, que o Delegado de Polícia...

O SR. PAULO PANARELLO - Não. Desculpa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - e os investigadores prenderam ele e o obrigaram a fazer as declarações que aqui ele fez?

O SR. PAULO PANARELLO - Houve coação que ele mesmo próprio declarou. É...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor acha que os documentos por ele entregues são forjados, mentirosos e falsos. É isso?!

O SR. PAULO PANARELLO - Não. Falsos, não, Excelência. Ele vendeu para uma cliente...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, vamos lá. Eu, por enquanto, não quero que o senhor se defenda nem acuse a polícia de lá. O que me causa estranheza, por exemplo, é ter mudado três vezes, se não quatro, de Delegado de Polícia para investigar esse caso.

O SR. PAULO PANARELLO - É quatro sim, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então, talvez a pressão que se diz que foi de um lado pode até ter sido de outro. Então, quero continuar...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu queria...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ... as minhas perguntas, porque senão eu não vou ter tempo.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu poderia... Eu poderia concluir só esse ponto, que é importante esse fato?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Claro!

O SR. PAULO PANARELLO - Eu preciso deixar bem claro aqui porque a nossa empresa é séria e é séria mesmo. A nossa empresa, nesses anos todos em que passou-se quase 10 mil funcionários, a gente.... A meta e a norma da empresa é trabalhar o correto, o que a lei manda. Mas nós não estamos impune de alguns representantes que venham a fazer isso. Nesse caso específico, para não demorar, Excelência, é o seguinte: ele realmente foi preso, coagido; ele denunciou a empresa, incriminou a empresa. E nós estamos se defendendo, estamos... Vamos

processar o vendedor. Ele foi mandado embora. E ele mesmo, em cartório público, ele declara tudo que aconteceu: a coação, a pressão...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor está nervoso?

O SR. PAULO PANARELLO - Não. Eu fico... Eu fico surpreso, Excelência. A firma no meu nome, eu, 25 anos no mercado, e, agora...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Como é que o senhor justifica então um sujeito 8 anos trabalhando na sua empresa, 8 anos trabalhando na sua empresa sem nunca ter tido nada que o desabonasse, tomar essa atitude somente depois de ter sido mandado embora?

O SR. PAULO PANARELLO - Não, Excelência. Ele não foi mandado embora antes. Ele foi mandado embora porque ele praticou essa venda errada, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é isso que está nos autos. O que está nos autos é que ele foi mandado embora por ter roubado 13 mil reais da empresa...

O SR. PAULO PANARELLO - A nossa...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ... fato este que, pelos seus depoimentos e documentos apresentados, não são verdadeiros.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu queria...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas eu quero continuar porque eu não ficar...

O SR. PAULO PANARELLO - Me dá só um minutinho, Excelência, por favor! Eu tenho que deixar isso claro, porque nossa empresa não pode pagar esse preço de uma acusação que não procede. Ele foi mandado embora, Excelência, porque nós fizemos uma auditoria dessa situação. Além dele fazer, forjar essa venda, Excelência, ele roubou a empresa, também. Então, ele foi mandado embora por dois motivos: primeiro, porque ele roubou a empresa, e, segundo, porque vendeu pra um cliente errado, e essa venda ainda continha produtos psicotrópicos. Mas, Excelência, só para concluir...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Quem emite a nota fiscal?

O SR. PAULO PANARELLO - Quem emite a nota fiscal?!

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O representante ou a empresa?

O SR. PAULO PANARELLO - É a empresa que emite a nossa fiscal.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se a empresa que emite a nota fiscal, para terminar esse aspecto tributário aqui, se a empresa é que emite a nota fiscal,

como é que ela emitiu uma nota fiscal pra uma farmácia, sendo que a mesma não tinha feito o pedido?

O SR. PAULO PANARELLO - Porque quem vende, Excelência, é o vendedor. O vendedor tem autonomia de liberar... Essa senhora, ela tinha crédito. Ele usou o crédito dela pra vender para uma pessoa que não tinha crédito, e fez a tal ponte que é conhecida no mercado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é verdade porque ela já tinha feito, como afirma o seu próprio diretor, compras, e, como ela mesmo aceita, compras da Panarello. Se ela não tivesse crédito, outras compras não teriam sido praticadas. Eu quero continuar. O senhor, por favor, só me responda as perguntas que eu fizer ao senhor. A senhora, a que nós estamos a nos falar, é a D. Ivanir de Barros Mendes. Certo?!

O SR. PAULO PANARELLO - Certo, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ela ficou sabendo de uma compra de um número muito grande de remédios controlados, ou seja, psicotrópicos, que não tinham sido pedidos por ela, tampouco pelos proprietários na época atual, porque ela tinha vendido a sua farmácia. Por que ela, então, quando procurou o seu diretor, a sua empresa, o senhor... ou a sua empresa, e eu digo o nome dos representantes da sua empresa que atenderam essa senhora, não determinaram imediatamente o cancelamento da nota fiscal, já que se tratava de remédios controlados? E, em vez de cancelar a nota fiscal, fizeram a quitação da promissória em nome da dita farmácia!?

O SR. PAULO PANARELLO - O.k., Excelência. Voltando. O vendedor vendeu pra essa cliente porque ela tinha crédito na empresa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ela tinha. Agora... O senhor falou que não tinha crédito, e agora tinha?!

O SR. PAULO PANARELLO - Não. Ela tinha. Quem não tinha era o cliente que foi provado que ele repassou pra outro cliente. Então, o que o vendedor fez, na verdade? Ele vendeu para um cliente que não tem crédito no nome dessa senhora. E nós, que informamos a ela por mala-direta, informamos a dívida dela. Por isso que ela veio à empresa. Quem denunciou esse erro do vendedor foi a nossa empresa, não foi a polícia. Fomos nós que denunciamos para ela: olha, a senhora deve. Ela falou: não devo.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é verdadeira essa afirmação, doutor.. O senhor me desculpe.

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, Excelência..

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu não quero ler tudo aqui porque eu ficaria 3 horas aqui lendo papel. Mas ela procurou a polícia depois de ter procurado os diretores da sua empresa. Primeiramente procurou um, posteriormente procurou outro. Ela faz três depoimentos confirmado isso. Não é correto que a sua empresa que a procurou.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A sua empresa mandou, como consta nos autos, erradamente, uma cobrança que não tinha sido mandada, mesmo porque... Mas eu vou continuar aqui. Tem outros aspectos extremamente importantes, porque ela faz uma acusação formal: "(...) Assim, tendo o suplicado infringido o dispositivo do art. 171 do Código Penal Brasileiro (estelionato) e tendo ainda praticado tráfico de entorpecente, requer que seja enquadrado na lei de tóxicos e entorpecentes, para que esclareça o destino do número tão elevado de psicotrópicos, e seja enquadrado, portanto, como estelionato e tráfico de entorpecentes na sua forma qualificação. A instalação de inquérito é imediata, que se impõe face à gravidade do fato ora relatado." Isso a D. Ivanir pede à autoridade policial, que não toma esse procedimento. Por isso a minha estranheza quando o senhor diz da preocupação de policiais de terem esses depoimentos desse citado Sr. Waldir, que nós vamos chegar lá, se não me engano.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, posso completar esse tema, por favor?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Claro!

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, é o seguinte. Primeiro, a empresa é que mandou a mala-direta pra ela confirmar a compra. Isso tudo aconteceu porque nós informamos. Segundo, quando ela fala em entorpecente, tem que deixar claro na CPI que o entorpecente que ela fala é medicamento controlado, porque pode ter uma interpretação...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - A lei de entorpecentes é bem clara. Remédios psicotrópicos são qualificados como entorpecentes também. Vender remédios controlados e vender cocaína são qualificados exatamente pela mesma lei. É classificado exatamente pelo mesmo art. 12, e no caso em questão, pelo art.

16, de que vem acompanhado, que é formação de quadrilha. Então, quando se fala em drogas se fala em psicotrópicos e se fala em drogas como cocaína, maconha, enfim, as outras todas que as pessoas conhecem.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, poderia me dar um segundinho?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Claro!

O SR. PAULO PANARELLO - É o seguinte. Como é que uma empresa que tem 25 anos de mercado, com mil representante comercial, atendendo 30 mil clientes diariamente, pode ser possível alguém achar que a nossa empresa faria esse absurdo de vender um produto controlado, sem um controle eficaz, que é o que nós mais temos? Eu também não trabalho com produto entorpecente; trabalho com produto controlado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu tenho as notas fiscais aqui, com os referidos medicamentos que eu estou falando, que sequer são de tarjetas brancas, são receitas e tarjetas azuis, claramente controlados. Ela faz um outro termo de declaração, ou seja, sua representação ouvida no mesmo dia, posteriormente, a citada senhora volta na polícia, a fim de fazer com que aquela sua representação se tornasse, se reduzisse a termos declaratórios. Ratifica em todo o teor da representação, aquela a que eu me referi, datada do dia 20 de dezembro de 99, contra os diretores e funcionários da Distribuidora Farmacêutica Panarello Ltda. Eu estou aqui eliminando vários pontos para que eu não passe a ser cansativo na leitura. "Tomou conhecimento de uma compra de psicotrópicos e entorpecentes (ou seja, remédios sob rigoroso controle), através de um aviso memorando da própria Panarello, notificando-lhe de tal débito" – e não que tinha emitido uma nota errada, como o senhor afirma. "Declarante e seu sobrinho, que tinha comprado (*ininteligível*), entra em contato via telefônico com o diretor de vendas da Panarello, Sr. Leônidas José Venâncio". É esse senhor?

O SR. PAULO PANARELLO - É responsável por...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - "Telefone 2577125. Esse que com a fatura tal, mencionada, ficaria o declarante e seu sobrinho totalmente responsáveis pelo mal uso destes psicotrópicos." Realmente, ela passa a ser a responsável pela venda irregular, ou regular, daqueles remédios. "Apesar da reclamação feita, o Sr. Leônidas não tomou qualquer medida para solucionar o problema, o que obrigou a declarante a se deslocar de (*ininteligível*) para esta Capital, Goiânia, indo até a sede da Panarello em 17/12/99, acompanhada de sua advogada, Dra. Mônica (...). Que o

Sr. Leônidas tinha agido de forma deseducada e grosseira, demonstrando nervosismo inexplicável. Foram falar, então, com o diretor comercial, que não deu qualquer solução. Posteriormente, de um dos diretores da Panarello um telefonema... Recebeu posteriormente a queixa, e nem apresentou a segunda via da nota fiscal — elas estavam pedindo a segunda via da nota fiscal pra ver quem assinava o recibo da mercadoria, o que os senhores não fizeram —, o que não ocorreu, conforme advogada que foi (...) Realmente esteve, culminando registro da Ocorrência nº 3.243 de 99, de 20 de dezembro de 99 — que é na Polícia — e no protocolo de representações, às folhas que eu já li. Posteriormente, a declarante e sua advogada recebeu de um dos diretores da Panarello um telefonema na qual solicitavam que retirassem a ocorrência da delegacia". É verdade?

O SR. PAULO PANARELLO - Não é, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se eu quebrar o sigilo da Panarello, não houve, em momento algum, telefonemas de qualquer um dos telefones da Panarello para essa senhora depois do boletim de ocorrência registrado?

O SR. PAULO PANARELLO - Não houve, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Então posso quebrar o sigilo?!

O SR. PAULO PANARELLO - Pode quebrar e eu quero concluir, por favor. Excelência, essa cliente, que recebeu uma mala-direta enviada por nossa empresa, ela foi comunicada que devia, e que era para confirmar a compra. Ela foi na nossa empresa saber por que aquela nota fiscal que foi emitida, que ela não confirmava a compra. Nós levantamos a sindicância de imediato. Chamamos representante; ele confessou que fez esse ato por conta própria. Mandamos ele embora, damos, é... A própria polícia...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Doutor Paulo, o seu diretor foi depor depois. Por que ele não comunicou que estava fazendo essa sindicância, mas alegou mentira do vendedor? Mais do que isso, deu à polícia o endereço errado do vendedor, para que a polícia pudesse sequer ouvi-lo?! Mas eu vou chegar lá, eu vou chegar lá!

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, preciso concluir, então. Eu não tô... Pelo tamanho da nossa empresa, é muito difícil saber todos os itens de processo, mas o pouco que eu sei, e, nesse fato que S.Exa. me falou agora, o endereço dele... A própria Polícia que achou o endereço dele errado, porque ele

deu o endereço errado para a empresa, mudou sem comunicar à empresa, porque ele já estava, já estava pretendendo...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é isso o que está nos autos, mas nós vamos chegar lá, doutor, nós vamos chegar lá. Aí (...) recebe um telefonema de um dos diretores da Panarello, solicitando que retirasse a ocorrência, caso contrário, teriam eles que entrar com denúncia contra o vendedor Walter, da Panarello, contra a própria declarante, desde que possuíssem em arquivo "nota branca" – entre aspas – de compra de psicotrópicos pela declarante." Realmente, existem e estão aqui nos autos também, porque o Sr. Walter forneceu ao inquérito, mostrando que era uma prática comum. (...) pela declarante, que a mesma entendeu como uma chantagem e não aceitou." E ela coloca aqui, e ela ainda fala: "Se não tivesse má fé, como uma quantidade tão elevada de medicamentos controlados, destinados a uma pequena farmácia, de uma cidade de tão pequeno porte, poderia ser vendida pela empresa? O que justificaria? Que eram aproximadamente 300 caixas de remédios controlados, neste caso, por exemplo. O Sr. Leônidas vai à delegacia... O Sr. Leônidas, que é o seu diretor, vai à delegacia e faz uma acusação. Diz que "comunicados os funcionários da empresa distribuidora farmacêutica, que ele é da empresa, que a empresa determinou auditoria interna, em que foi constatado que o representante da região, que é o Sr. Walter, (*ininteligível*) tinha efetuado "compras", entre parêntese, pedidos, utilizando nome da empresa da Sra. Ivanir". É o que o senhor diz..." Adquirindo medicamentos controlados, Walter, aproveitou-se da quantia de 13.180 reais e 51 centavos de um comerciante da cidade, Sr. Nilson Calixto Pires e Cia. Ltda, quantia esta que o senhor não passou para a Panarello." E faz uma declaração de pouquíssimas linhas, sem nenhuma comprovação do que estava dizendo.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, posso...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O tempo de V.Exa. está esgotado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Só lhe pedir um pouco mais de paciência...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ... que é um trabalho exaustivo de algo extremamente importante.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu ainda rebati o que o senhor falou e eu quero que o senhor me responda, não o seu advogado.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Toda vez que eu abajo pra pegar um papel, o seu advogado mostra pro senhor, e nós vamos ficar...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, é o seguinte. Esse tema, Excelência, que o senhor está abordando. Primeiro, que está sendo investigado e nada se provou contra a nossa empresa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Nós vamos chegar lá, Dr. Paulo.

O SR. PAULO PANARELLO - Mas é... Eu, eu... É o seguinte.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Claro, a Polícia começou a andar com um negócio que tava se tratando de psicotrópico e depois começa a fazer busca e apreensão, dizendo que é crime fiscal, não vai achar absolutamente nada. Aliás, caso este que inclusive devo lhe convocar na CPI do Narcotráfico!

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, posso concluir então esse ponto? Excelência, nós temos mil representante comercial. Por força de contrato, ele é responsável por esse tipo de ato, caso venha a acontecer. Quero deixar claro aqui nesta CPI é o seguinte: a nossa empresa, ela seguiu as normas de leis; ela emitiu nota fiscal, ela liberou cliente que tinha crédito. Ele que fez o pedido, ele que fez a entrega...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Doutor Paulo, por favor, senão não vou conseguir fazer as perguntas. O senhor tá explicando uma coisa que eu já... O advogado, se quiser falar, eu acho, lógico, que ele pode se manifestar ao Presidente. Não pra ele. Eu queria que ele respondesse. "O citado indivíduo diz que começou a trabalhar na referida empresa, vendendo medicamentos, entregava às farmácias no interior, e também recebia o valor correspondente a vendas", que eu acho isso prática de ilícito fiscal. "Deixou de trabalhar na empresa Panarello, tendo sido demitido da mesma em virtude de declarações havidas por parte da Sra. Ivanir (...) E uma parte que vendia remédios controlados, tais como medicamentos, foram vendidos com nota branca para vários outros clientes, nas cidades..." Cita várias cidades que é da região dele. E essa prática nós tínhamos já informação que era feita em vários outros lugares do País. (...) repassando para a Panarello o pagamento devido de tais medicamentos. Uma operação conhecida na empresa

como "Operação Ponte". O senhor conhece o que se chama "Operação Ponte" na empresa?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, exatamente esse representante foi mandado embora porque ele fez exatamente isso. Ele vendeu pra uma cliente que tem crédito e entregou pro um outro cliente que não tem crédito. Isso é a ponte que se fala no mercado, sem consentimento da empresa. Por isso que nós mandamos a mala-direta para todos os clientes. Excelência, por que nós mandamos mala-direta para os clientes? Para descobrir possíveis erros de representantes comerciais.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Você não mandou mala-direta pro cliente pra saber se tinha alguma coisa errada; o senhor mandou mala-direta cobrando que não tinha sido quitada aquela promissória. É bem diferente, doutor!

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu vou consertar.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - É bem diferente.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, não é assim.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - É sim!

O SR. PAULO PANARELLO - Não, a mala-direta, eu tenho como provar, foi confirmando as compras, Excelência. Ela nunca atrasou um título!

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Por que manda 4 meses então depois que as compras foram feitas, Dr. Paulo?

O SR. PAULO PANARELLO - Porque nós fazemos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Porque não foi paga!

O SR. PAULO PANARELLO - Não, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Porque se tivesse sido paga não teria tido problema nenhum. Então, por que o senhor não cancela a nota, se tinha sido emitida errada, e quitada a nota promissória? Se tinha sido emitida errada, tinha que ser cancelada a nota e não paga, seja ela porque tenha sido paga.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas eu vou continuar. "Operação conhecida como Ponte. Ou seja, é faturado um pedido para uma empresa sem que a mesma fique sabendo. Tudo para facilitar o transporte pelas rodovias. Apenas cumpri metas de provisão exigidas pela Panarello — diz o referido senhor. A empresa possui CGCs de firmas fantasmas ou que deixaram de existir como única finalidade de fabricar as chamadas tais "Pontes". Vai mais: "Que a Panarello...

Usando constantemente pela Panarello para transportar e burlar a fiscalização é conhecido como "bate-e-volta" e não a "Ponte". Ou seja, é emitida novamente uma nota emitida, acompanhando a mercadoria. Ao chegar ao destinatário, a mesma é conferida pelo destinatário com a mercadoria paga, exclusivamente o valor, sem o ICMS, devendo a nota fiscal... Devolvendo a nota ao vendedor, que, por sua vez, encaminha imediatamente à Panarello para ser cancelada. Como o senhor explica isso?

O SR. PAULO PANARELLO - É muito fácil, Excelência. Com essa investigação sobre esse caso que a nossa própria empresa que levantou tudo isso, logo após a fiscalização, o juiz do Estado de Goiás autorizou, o Ministério Público, Fiscalização, pessoal de informática, e fizeram apuração...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O delegado pede uma busca e apreensão se queixando – eu vou chegar lá. Mas, tanto o juiz causa estranheza do inquérito, que manda uma certidão pra mim da escrivã substituta dizendo: certifico pedido verbal (*ininteligível*) que o cartório de livro destinado a registro de inquéritos policiais destinados à remessa feitas à delegacia de polícia junto ao juiz dois, verifiquei constar às folhas quatro verso, enviado por requisição de busca e apreensão criminal, protocolo sob o número tal, através do ofício 556/2000, que é o que o senhor se refere, em 10 de março de 2000, a 4^a Delegacia de Distrito Policial de Goiânia, cuja representação originou-se da referida delegacia, a qual foi concedida segundo o Juiz de Direito da Oitava Vara Criminal. Certifico mais, que o inquérito policial até o presente, até a presente data não foi encaminhado a este juízo." Ele não recebeu sequer cópia do inquérito na qual ele deu a busca e apreensão. Ele recebeu somente o manuscrito do que foi apreendido. Isto é o que o juiz possui. É isso o que o juiz possui. Apenas algumas páginas que nada diz!

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, logo após...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu vou continuar, Dr. Paulo.

O SR. PAULO PANARELLO - Mas esse ponto eu precisaria terminar. Excelência, esse... Toda essa busca e apreensão, que o Ministério Público fez a fiscalização, eles levaram todo o sistema de computador e não foi constatado nada do que...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Isso é o que o secretário falou aqui. Só que existem dois envelopes lacrados. E equipamentos de computador cuja leitura só existe na empresa do senhor. E o Governo está adquirindo equipamento

para fazer as leituras de tais fitas, que eu não sei como chamam especificamente, porque não sou técnico de computação. Mas eu vou continuar. O delegado pergunta ao senhor Waldir: mas o senhor tem como provar? Se tem como provar tais alegações, respondeu, que em um caso ocorrido no dia 17 de dezembro de 99, guardou, fotocopiou os documentos que comprovam o alegado. E esses documentos, se o senhor tem alguma dúvida, estão aqui, comprovando o que o rapaz estava denunciando. Continuo.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, toda a documentação que esse representante apresentou lá, ele mesmo é o representante comercial responsável. Ele mesmo praticou esses fatos todos. Ele mesmo foi preso.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Doutor, é claro, nas notas fiscais em que eram vendidos os seus produtos sequer existia o nome da sua empresa.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, todas as notas fiscais emitidas para os clientes foi pagos os impostos, foi seguida a lei, e ele próprio... Ele próprio, depois, parece que fez uma declaração em cartório, talvez até por medo de ser processado pela nossa empresa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ou por medo de ser morto!

O SR. PAULO PANARELLO - Não...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ou por medo de ficar na miséria. São vários os motivos que poderiam ter levado ele a fazer isso.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Que inclusive na polícia até então não tinha chego eu não sei sequer a data desse termo. Eu gostaria de ter a curiosidade pra saber quando foi.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se o senhor puder me dar uma cópia?!

O SR. PAULO PANARELLO - Esse caso isolado, Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor pode me dar uma cópia?

O SR. PAULO PANARELLO - Sim, excelência. Esse caso isolado, Excelência, numa empresa que tem mil representantes trabalhando no Brasil inteiro...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Por isso é um dos casos que comprovam as denúncias que tinham sido feitas. Eu vou continuar aqui. Sr.

Presidente, eu peço mais um pouco de paciência porque o depoente tem se estendido nas suas respostas. "E manda depois mais documentos alegando, mais precisamente fotos, é... fotocópias das notas fiscais. Manda mais três. Há números aqui de notas – 150.833, 150.834, 150.835 –, datadas de 14 do quatro... de 14... Deve ser de 12 de 99, destinados à firma representante Paulo e Companhia Ltda. O valor era de 2.127,01 com a inclusão de ICMS. E a empresa só recebeu 1.892. Por que ela recebe... faz uma fatura com valor, recebe um valor menor e aceita esse pagamento?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, esse representante, no momento em que ele foi preso em flagrante e coagido, que ele mesmo declarou, ele tentou incriminar a empresa e tudo...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor sabe por que ele foi preso em flagrante?

O SR. PAULO PANARELLO - Porque a nossa empresa...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é verdade. Ele foi preso em flagrante porque a farmácia quando fecha a representação, ele foi procurado como tendo ele sido vendedor dos remédios psicotrópicos; ou seja, ele foi preso em flagrante por tráfico de entorpecente. E, depois, foi liberado e até então não foi indiciado sequer por este crime. Foi por isso. Isso quem me disse foi o próprio delegado.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, ele mesmo confessa no depoimento dele que ele foi o culpado. Como que ele pode culpar a empresa?!

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ele é réu confesso. Mas isso não tira a sua culpa.

O SR. PAULO PANARELLO - Mas, então a empresa...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Nem dos responsáveis pela sua empresa.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, são mil representantes, Excelência. Como é que eu vou assumir mil representantes na ponta...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor ainda não me respondeu como é que o senhor aceita emitir uma nota de 2.127,01 centavos, recebe 1.892 e fica satisfeito com o pagamento.

O SR. PAULO PANARELLO - Isso é desconto, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é desconto, não. É exatamente a diferença do ICMS que deveria ser cobrado. Exatamente pra comprovar... Aqui também temos a cópia dos depósitos dos 1.892 na conta da Panarello; que eu posso até dar o número da conta, se o senhor quiser, porque eu tenho anotado aqui o número da conta. Era exatamente isso: a nota era entregue, quando dava tudo certo, mandava a nota de volta e o pagamento sem ICMS.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, todas as notas...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Como existe aqui comprovados através das cópias, inclusive do depósito bancário em nome da sua empresa.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se fosse desconto, doutor, não teria sido emitido a nota nesse valor.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Teria sido emitido uma nota neste valor menos tanto por cento de desconto.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, foi emitida nota fiscal pra essa cliente. Ela pagou em depósito em nome da empresa. Foi prática normal de uma empresa normal que emitiu a nota e recebeu. Agora, o que ele montou, Excelência, não sei o que levou ele a inventar, a montar documento com 4, 7, 8 anos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Doutor, isso não é montagem, doutor.. Isso são cópias de notas da sua empresa. Estão aqui nos autos. Se o seu advogado lá de Goiânia não viu este inquérito, o senhor me desculpa, mas eu acho que o senhor tem que mudar de advogado. "Aí ele começa a se referir..."

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Para concluir, Deputado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, é que são tantas denúncias com documentos comprovatórios, que acaba sendo necessário...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu reconheço, Deputado, que V.Exa. tem documentos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu vou encerrar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - ... e acho que é recíproco o interesse do esclarecimento e tem Deputados apoiando que V.Exa. continue, e tem outros reclamando. Então, eu vou dar mais cinco minutos...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu agradeço os que apóiam e peço um pouquinho de paciência pros que estão reclamando.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - ... pra V.Exa. Vou dar mais cinco minutos pra V.Exa., entendeu?!

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

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Aqui há interesse recíproco que esses esclarecimentos se prestem, entendeu?!

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Aí ele se refere mais. Que foi feito aqueles pagamentos e que depois as notas são canceladas. "Desde que começou na empresa Panarello recebeu determinação para vender medicamentos, usando notas brancas. Notas brancas, na verdade, se constituem numa pré-fatura, que é emitida pela empresa após o vendedor ou representante comercial solicitar os medicamentos para a clientela. Entretanto, não é emitida nota fiscal do produto que sai da empresa, havendo, portanto, sonegação fiscal, como tem ocorrido na empresa Panarello. Aqui posto, o declarante afirma que todos os demais representantes comerciais da empresa Panarello costumam usar do expediente de vender medicamentos usando notas, "nota branca" – entre aspas. Que o declarante informa que possui em sua residência..." Veja como foi a criação dele! Ele é preso em flagrante, faz o depoimento, e naquele exato momento ele diz: se o senhor quiser ir agora na minha casa, eu mostro prova de tudo o que eu estou dizendo. Ou seja, ele não foi preparar depois como autodefesa de sua prisão em flagrante, como o senhor afirma. Ele já tinha os documentos que ele tinha tirado cópias em sua residência. Que imediatamente (está aqui nos autos) a autoridade policial manda outros policiais com ele na sua residência para pegar tais provas que constam nos autos. Que possui diversas – entre aspas – "notas brancas" emitidas pela Empresa Distribuidora Farmacêutica Panarello Ltda., referentes a remédios que vendiam em farmácias e interior do Estado, esclarecendo que, embora em tais "notas brancas" não conste o nome da Empresa Panarello, mas conta o código de identificação do medicamento e do destinatário. Aí me causa estranheza de não terem achado nada. A Secretaria da Fazenda tinha que ver a parte fiscal; porém, abertos os disquetes, encaminhados à polícia para que ela fizesse um cruzamento com esses códigos... Mas que, infelizmente — como já foram devolvidos os documentos ao senhor — talvez não se encontre mais tais códigos.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - "Identificação dos medicamentos e do destinatário. E, sendo, inclusive, grande quantidade de notas brancas em poder do declarante, em sua residência, informa que não representa mais do que 5% do total que passou por suas mãos. E entrega, depois, várias notas. Existe uma nota branca quando lhe é perguntado sobre a tal senhora que vai lá fazer a denúncia. Existe uma nota branca... Existe uma nota de remédios psicotrópicos vendido para a Sra. Ivanir, com a aquiescência dos gerentes e supervisores da empresa Panarello, possuindo em tal nota a própria caligrafia da Sra. Ivanir ao escrever a expressão Panarello, para identificar a origem da mesma, a fim de não confundir com outras distribuidoras. Que ainda, com relação a tal nota branca, existe o fornecimento à mesma de 21 caixas de medicamentos controlados, tais como Neozine, (*ininteligível*), Valium e Lexotan. Que o declarante afirma que nenhum remédio, seja psicotrópico ou não, sai da empresa Panarello sem a devida autorização dos responsáveis pelos setores competentes, mediante autorização do gerente de vendas, o Sr. Augusto, com notas fiscais ou sem notas fiscais. Muitas vezes telefonou para o supervisor se era para ele negociar os remédios com notas fiscais verdadeiras ou através de notas fiscais em branco. Os remédios psicotrópicos que pediu à Panarello para a D. Ivanir e que foram vendidos para outras farmácias — cita os nomes das farmácias. Era (*ininteligível*) 200 miligramas, e de 400 miligramas, e Gardenal 100 miligramas. O dinheiro arrecadado com a venda dos psicotrópicos, que foram faturados em nome da Empresa Baixos e Médios Ltda. e que foram negociados com drogarias de outras cidades, já mencionadas, todo ele. Ou seja, o dinheiro foi depositado pelo declarante na conta de nº 1.181-3, Agência 18.409, Banco BRADESCO, sito à Praça Tamandaré, da Empresa Distribuidora Farmacêutica". Esta conta é da Empresa?

O SR. PAULO PANARELLO - É da empresa e uma conta de 20 anos. Excelência, eu estou aqui pra, eu, tô, eu tô sentindo que estou aqui pra depor referente a um... um representante comercial autônomo. E eu tô aqui respondendo, e sou vítima, e tô aqui tendo que responder para um representante que fez tudo isso aí, inventou tudo isso. E tem mais, Excelência. Os meus 20 minutos que eu não quis falar, se eu soubesse que ia ser massacrado por um representante inidôneo, que praticou esse ato sem, sem autorização da Empresa... Aqui tá o próprio depoimento dele que fala totalmente o contrário. Fez sob forte...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Que data foi, doutor?

O SR. PAULO PANARELLO - ... pressão, de coação psicológicas. Aqui está o documento.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Que data?

O SR. PAULO PANARELLO - Eu vou ter que ler porque eu tenho que me defender aqui; tem imprensa, tem tudo.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Só data, por favor.

O SR. PAULO PANARELLO - Quatro mil funcionários lá de...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Qual é a data, por favor, doutor?

O SR. PAULO PANARELLO - Quatorze de abril. É o seguinte...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - É agora?

O SR. PAULO PANARELLO - É, agora. Eu vou falar...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ele prestou depoimento, foi feita a busca e apreensão e tudo, e só no dia 14 de abril... Ou seja, que dia é hoje? Eu já estou... Hâ?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência,...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Cinco, hoje.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Só agora, dez dias atrás, semana passada é que ele fez isto.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência,...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Semana passada, quando já tinha sido decidido, inclusive a sua reconvocação aqui. Ah! Doutor, eu vou continuar fazendo perguntas...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência,... Eu preciso, Presidente, ter o direito de falar a alguma coisa, porque...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - V.Exa. tem direito de resposta.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Tem direito de responder as minhas perguntas.

O SR. PAULO PANARELLO - Eu estou aqui representando 4 mil famílias. Não posso sair daqui com essa pendência, de jeito nenhum. É o seguinte, Excelência: primeiro, que saiu uma investigação que nós que provocamos por esse elemento, mau elemento.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é verdade.

O SR. PAULO PANARELLO - Bom, bom, mas tem que apurar, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Informação pro senhor: eu tô com os autos da polícia e não é o que consta.

O SR. PAULO PANARELLO - Mas o inquérito não foi nem concluído, Excelência!

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu não vou bater boca com o senhor. Se o senhor quer esclarecer, o senhor, por favor, continue respondendo as minhas respostas.

O SR. PAULO PANARELLO - Mas eu vou ter que fazer a leitura, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não. O senhor não... Vai ter que responder as minhas perguntas.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência,...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor tá aqui pra me responder.

O SR. PAULO PANARELLO - É uma, é uma... É uma leitura que... que é o contrário do que o senhor está dizendo aqui.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor tá lendo um documento, doutor, que foi feito... O seu advogado quer falar, eu volto a repetir. Eu estou falando com o senhor, não com o seu advogado.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência,...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não é prática o advogado responder pelo seu cliente, a não ser que o seu cliente tenha medo das respostas que faz ou não tenha capacidade para respondê-las, caso que não é o de V.Sa., que, obviamente, é um homem extremamente inteligente.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas, doutor, o senhor quer me ler um negócio que foi feito há dez dias atrás; eu estou lendo um negócio que está sendo investigado, desde dezembro do ano anterior.

O SR. PAULO PANARELLO - Vamos concluir, Excelência.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Faz cinco meses. Estranhamente não foi concluído.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, todos nós...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Estranhamente. Eu vou acompanhar de perto...

O SR. PAULO PANARELLO - Eu faço questão.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ...pela CPI do Narcotráfico, pra saber qual será o caminho que será dado a esse inquérito.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mas eu quero continuar perguntando.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu precisaria. Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ó, Deputado! V.Exa. já teve toda a tolerância possível. Eu peço a V.Exa... Eu vou dar um minuto, não dentro do tempo de V.Exa., para o Dr. Panarello responder ao que ele acha que tem direito de responder. Depois vou dar a V.Exa. pra formular duas perguntas e encerramos.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu acho que esse início de investigação que a nossa empresa, a própria empresa que provocou; e repeti aqui pra ficar claro que essa venda foi com nota fiscal, foi pago os impostos e nós que descobrimos essa fraude desse vendedor. O mais importante é o seguinte: eu só posso ser acusado, Excelência, em público, disso que tá acontecendo dum vendedor que foi mandado embora, quando for julgado e levantado todos os fatos. Porque eu só estou... Aqui eu tô ouvindo só o que o vendedor falou, por um motivo que levou ele a ser preso, por medo de ser condenado. Ele falou o que ele quis. Agora eu preciso ter o direito de defesa. Agora, a defesa vai ser...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - V.Exa. está tendo o direito de defesa. Não precisa advogá-lo. Faça a defesa.

O SR. PAULO PANARELLO - O.k. Eu...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Faça a defesa, não perca o tempo!

O SR. PAULO PANARELLO - Eu acho, Excelência, o seguinte. Esse processo, como S.Exa. o Deputado Robson Tuma falou, eu acho... E vou apoiar e acompanhar de perto até o fim. Agora eu só posso ser acusado quando concluir o processo. Essa leitura aqui... Eu não vou desgastar a CPI. Eu vou entregar o documento. Aqui tá claro tudo. Se eu falar isso aqui tudo vai ser pra esclarecer tudo isso, mas eu acredito que todos os Srs. Parlamentares devem reconhecer que eu estou sendo vítima desse representante, não culpado. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tem a palavra o Deputado Robson Tuma para concluir.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Primeiro, eu devo esclarecer, Sr. Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Agora, faço um apelo a V.Exa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu vou concluir, Sr. Presidente. Eu vou terminar, Sr. Presidente, e, depois, eu pediria inclusive que tirasse cópia de tudo que tem aqui, já que ele tem uma defesa, pra todos os Deputados...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Distribua aos Deputados. Farei de ambos os documentos.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ... pra tirar cópia de todos os autos que estão aqui.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sem a menor dúvida.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, ele me cortou várias vezes pra ler o documento, e não quis lê-lo, mas vamos continuar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tá bom, mais duas perguntas.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Tá aqui, Sr. Presidente, os romaneios como são chamados de documento. Gardenal, 100 miligramas; Neosine, 25; Amafrantil, Valium, Lexotan e vários outros remédios. Eu não sei se os Srs. Deputados se lembram quando eu fiz, no primeiro depoimento do seu Panarello, as minhas perguntas e coloquei a ele as acusações a respeito disso: que eram feitas vendas de remédios psicotrópicos sem controle. Ele fazia uma nota, dava queixa do roubo e poderia transportar aqueles remédios para onde quisesse sem o menor controle. Ele disse que não aconteceria, que não acontecia. Posteriormente, nós fizemos várias outras ações, como a distribuição de cargas roubadas. O senhor disse que não faria, que não fazia. Como eu posso creditar que não faça, Dr. Panarello? E essa é a primeira pergunta. Eu tenho duas. Como o senhor quer que eu não acredice que o senhor distribua remédios roubados e psicotrópicos sem nenhum controle, se as notas da remessa da mercadoria são canceladas, como diz, inclusive como réu confesso? É que não tenho muito mais tempo. Ele mesmo disse que compra sem as notas remédios psicotrópicos da Panarello. Réu confesso. Deixa eu fazer a pergunta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pra concluir, Deputado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Se o senhor cancela as notas, como é que não são remédios roubados? Como é que, então, o senhor ficaria com a responsabilidade perante as autoridades responsáveis por tal controle, se o senhor vendeu sem nota fiscal?

O SR. PAULO PANARELLO - Posso falar, Excelência?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Claro.

O SR. PAULO PANARELLO - Muito simples. Como é que uma empresa que tem 25 anos no mercado, com mil representantes, 3 mil funcionário envolvido o dia inteiro na empresa, separando 1 milhão de unidades de caixas, 15 mil (*ininteligível*) por dia, eu não taria aqui hoje. A empresa tinha quebrado. Já tinha... Será que não existe dos 4 mil funcionários, os dez que já saiu, um que tenha prova mais consistente sobre esse fato, sobre essa denúncia injusta que está sendo feita contra a empresa?

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Doutor. Pra concluir, Sr. Presidente.

O SR. PAULO PANARELLO - Vemos um caso isolado que o vendedor é culpado, em que eu sou vítima. Agora, eu tô sendo culpado de uma situação de um representante isolado.

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

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Agora, a última pergunta, Deputado. Depois...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu vou concluir.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Regimentalmente, V.Exa. ultrapassou todas as tolerâncias previsíveis e imprevisíveis e tudo mais.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, eu vou concluir. Só pra esclarecer. Doutor Paulo, não são uma, não são duas, são mais de 80 notas que aqui constam nos autos que provam as denúncias que são feitas contra o senhor. Mais do que isso: "Despacho da autoridade judicial determinando a busca e apreensão, a fim de se apurar crime contra a ordem tributária." E coloca mais: "Havendo notícia de infração criminal contra a ordem tributária nas folhas 4 e 5, e até suspeita de tráfico de substância entorpecente, como se refere às folhas 9 e 10". E, por isso, vou conversar posteriormente com o Relator e o Sr. Presidente. Não sei se aceitarão que faça o indiciamento pelo art. 12 do senhor nesta Comissão, porque, se não o fizer, eu vou convocá-lo na CPI do Narcotráfico pra que o devido indiciamento seja feito por lá.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Deputado.
Tem V.Exa. a palavra pra concluir.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, tudo que se refere tá nesse documento que eu passei agora... Que eu não li ele agora, mas não tem problema. S. Exa., eu... A empresa tá aberta. Eu faço questão, Excelência, que tudo que você tiver dúvida, Excelência, possa apurar. Todo esclarecimento que V.Exa. quiser, eu vou fornecer. Você tenha certeza: a nossa empresa é séria; eu sou sério; o nome da empresa é meu sobrenome. Eu não me sujeitaria, sob alguns casos isolados que representantes fez por conta, risco próprio, que todos foram mandado embora, e nós temos usado essa prática... Qualquer deslize que a gente venha a descobrir. Agora, eu me sinto injustiçado de tá sendo acusado de alguns caso isolado, que nós tomamos a providência em cima dos acusados, e ficar na situação que eu estou hoje aqui, sendo acusado de uma coisa que não é prática da nossa empresa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O senhor sequer foi ouvido pela polícia em cinco meses de investigação, o que é mais estranho ainda! Muito obrigado, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, obrigado.
Com a palavra o nobre Deputado Arlindo Chinaglia.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Sr. Presidente, antes eu queria fazer uma questão de ordem. Os depoentes estão fazendo sob a forma de compromisso esse depoimento, ou não?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não. Estão como convidados.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Mesmo como convidados, Deputado, regimentalmente, mesmo que não se leia o compromisso, há o compromisso de não mentir perante a CPI.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Quanto a isso não há a menor dúvida.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Era só um esclarecimento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Todas as palavras aqui ditas, ou defendem ou condenam. Não tem a menor... O valor é o mesmo.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Agradeço, Presidente. Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. depoentes. Eu queria pedir ao Sr. Panarello... Algumas perguntas vão ser bem diretas, porque nós temos um problema de tempo grave.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É verdade.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - A pergunta que eu faço é: o senhor tem um **habeas corpus** preventivo hoje aqui?

O SR. PAULO PANARELLO - Não tenho, Excelência.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não tem. A sua empresa trabalha com caixa dois?

O SR. PAULO PANARELLO - Não trabalha com caixa dois, Excelência.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Alguma vez ela foi acusada de trabalhar com caixa dois?

O SR. PAULO PANARELLO - Ela... A nossa empresa, Panarello, acusada de caixa dois, nunca foi acusada, porque nós não praticamos caixa dois. Nós temos uma empresa que nós incorporamos no Sul, que ela foi fiscalizada. Estamos respondendo um processo, um indício de processo e que nós...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Qual o nome da empresa? Eu sei.

O SR. PAULO PANARELLO - A empresa que nossa empresa incorporou é uma empresa do Rio Grande do Sul que chama Climaco.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas o nome todo da Climaco?

O SR. PAULO PANARELLO - Climaco...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É Climaco Panarello Distribuidora de Produtos...

O SR. PAULO PANARELLO - ...Farmacêuticos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Você estava dizendo apenas Climaco.

O SR. PAULO PANARELLO - Climaco Produtos... Climaco Panarello Produtos Farmacêuticos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Antes da incorporação, o senhor era ou não sócio dessa empresa?

O SR. PAULO PANARELLO - Eu era sócio da empresa.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Então, o senhor era dono de uma empresa que foi acusada de caixa dois.

O SR. PAULO PANARELLO - Que não foi concluído...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas que foi a pergunta que eu fiz. O senhor falou: olha, uma empresa que nós incorporamos. O senhor era sócio dessa empresa. O.k., vamos em frente.

O SR. PAULO PANARELLO - O.k.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O senhor recebe pró-labore, presume-se. O senhor se incomodaria de dizer aproximadamente quanto que é o seu pró-labore?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu acho, se eu não me engano, é 18 mil, 20 mil reais.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Pois bem. O senhor tem conta bancária de pessoa física?

O SR. PAULO PANARELLO - Tenho conta bancária pessoa física.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Desde quando?

O SR. PAULO PANARELLO - Desde que eu passei maior de idade.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Muito bem. O senhor me perdoe fazer esta observação de forma rude: ou o senhor mente agora ou o senhor mentiu ao depor perante o juiz. Aqui eu tenho o depoimento do senhor – eu vou localizar – onde o senhor nega que tenha conta bancária pessoa física. Vou logo provar pro senhor. Outra pergunta: o senhor adquiriu algum bem imóvel, enquanto pessoa física, nos últimos cinco anos?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, concluindo a primeira pergunta, nesse processo da incorporação, a citação é se eu tinha conta de pessoa física naquela empresa incorporadora. Não tinha.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não é, não é...

O SR. PAULO PANARELLO - Essa empresa...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu vou ler as perguntas, as seguintes, anteriores. "Esse pró-labore era suficiente para o senhor se manter?" "No total, sim." "Como o senhor adquiriu o seu patrimônio?" "Todo o patrimônio de pessoa física foi adquirido de (*ininteligível*) que eu tinha de restaurantes." Aí vem: "Nos últimos cinco anos, o senhor adquiriu algum bem?" "Não, bem imóvel, pessoa física, nenhum." "O senhor tem alguma conta?" "Não". Aqui é genérico. Não tem nada a ver com aquela empresa. Aqui fala de todo o seu patrimônio. Isso aqui, depois, mas vamos em diante...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, precisava consertar. O... a dúvida da Excelência. Ah... essa empresa que eu incorporei é...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não é isso...

O SR. PAULO PANARELLO - ... me foi perguntado qual era o pró-labore dessa empresa isolada, não do grupo.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas o seu... o seu pró-labore, que o senhor respondeu dezoito ou vinte mil, era de qual empresa, quando o senhor respondeu?

O SR. PAULO PANARELLO - Da empresa grupo, da Panarello, não da Climaco.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Pois é. Então, por que que na hora de responder o pró-labore o senhor falou do grupo, e, na hora de falar de conta, o senhor fala que era pessoa física, veja, referente apenas àquela Climaco. Porque aqui, na seqüência, as perguntas são essas. Aqui tá dito qual é o seu pró-labore. O senhor tá respondendo enquanto pessoa física. Não tem nada a ver com a Climaco. Mas vamos em frente. Veja, tem alguns dados que chamam a atenção na evolução da Panarello. Eu não sei o que que é que explicaria. Eu não sei se tem alguma atividade econômica, excetuando-se drogas — que dizem dar muito dinheiro —, que dá tanta, tanto lucro quanto tá dando a Panarello — lucro, que eu falo, é evolução, receita da distribuidora. Veja, em 1995, a receita era de 153 milhões de reais. Em 99, era um bilhão, 569 milhões e 800 mil. A variação de 95 até 99 é de 924,7%. O senhor poderia apontar qual outra distribuidora, qual outra atividade econômica o senhor... que tem uma evolução, digamos, de faturamento, de receita, que se assemelha a essa... a esse percentual, em apenas quatro anos, de 924%?

O SR. PAULO PANARELLO - Em primeiro lugar, Excelência, é por isso que a nossa empresa pagou quase meio bilhão de imposto em cinco anos. Esse é o primeiro ponto. O crescimento da nossa empresa de 95 a 99 se refere ao... ao que eu... depois aqui no dia 15, que foi: do Estado de Goiás, nós começamos a atuar em outros Estados, por Goiás. Quando nós conseguimos ganhar mercado, nós abrimos depósitos pra atender o mercado, que nós já tínhamos ganhado parte do mercado.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Veja, o senhor fala que paga impostos. Entretanto, no que diz respeito a Imposto de Renda, o senhor pagou 1,38% em 1994; em 95, 0%; em 96, 0,27%; em 97, 0,68%; em 98, 0,19%. Veja, é

um aumento brutal de receita e uma diminuição chegando e tendente a zero de Imposto de Renda. Agora, por que é que o senhor pagou muitos impostos, segundo o senhor alega? Veja, as suas despesas operacionais é outro milagre da economia. Veja, em 1995, o total de despesas operacionais era de 7 milhões, 67 mil. Em 96, pulou pra 15 milhões — dobrou. Em 97, pulou pra 61 milhões — multiplicou por quatro. Em 98, pra 92 milhões; em 99, 105 milhões. Ou seja, a variação de faturamento de 95 até 98 — não 99, de 95 até 98 — foi de 739%. As despesas operacionais aumentaram 1.217%. Então, veja, o senhor aumenta a despesa operacional, o senhor diminui o pagamento de Imposto de Renda, o senhor aumenta brutalmente o faturamento. Alguma explicação tem que ter, e nós temos aqui denúncia anônima que eu quero apresentar pro conjunto da CPI, para que — quem sabe? — a gente consiga identificar quais são os reais problemas ou a sabedoria contábil, financeira e gerencial da Panarello. Eu tenho aqui, Sr. Presidente, cópias de duplicatas que correspondem à mesma fatura. Porém, as duplicatas, que têm a mesma data de vencimento, que têm correspondência na mesma fatura e que ao mesmo tempo corresponde às mesmas notas fiscais, têm uma diferença de valor de 70%. Então, aqui tem a primeira duplicata, que é de 2.696,63 reais. A segunda duplicata é de 851,99, ou seja, duas duplicatas com valores diferentes, correspondentes às mesmas notas fiscais e correspondentes à mesma fatura. Vamos em frente. Aí nós temos aquilo que é a discriminação de cada uma das notas fiscais. Aí tem uma, duas, três, quatro — que são aquelas já referidas, as duas duplicatas. E aí tem um outro... um outro documento, que é o romaneio. A soma dessas notas fiscais corresponde ao valor da segunda duplicata, ou seja, corresponde a 70% a menos do valor da primeira duplicata. Entretanto, o romaneio, que é exatamente o documento de registro interno entre a sua empresa e aquela que é compradora, o solicitante, o comprante, no romaneio, o valor corresponde à primeira duplicata. Que que significa isso? A primeira duplicata é para o senhor ter o comprador na mão e ele vai ter que pagar a fatura integral, porque se caso ele não pagar, o senhor teria o recurso de, através do Poder Judiciário, receber integralmente. A segunda duplicata é aquela que vai por baixo do pano. O comprador paga a mais daquela duplicata, quita. Aquela vai pra contabilidade do caixa um, tá quitada, e o romaneio é o controle onde tanto o comprador quanto a sua empresa sabe o que foi vendido, quanto foi pago e em que quantidade. E aí chama a atenção duas outras coisas. Na primeira duplicata, que

corresponde ao valor real da venda, no canto superior direito, fala: "duplicata de venda mercantil", como a segunda. Entretanto, logo abaixo, fala: "para controle interno". Para controle interno. Na outra duplicata não tem controle interno. E aí, entre a nota fiscal e o romaneio... primeiro que, no romaneio, aparece mais tipos de medicamentos do que na nota fiscal. Aparece quantidade de medicamentos maior do que na nota fiscal. Evidentemente que esse aumento de medicamentos que não constam da nota fiscal tem um das três seguintes explicações: ou é carga roubada, não tem como dar vazão e vai colocar, ou é bonificação e uma terceira hipótese, é um conluio entre a distribuição e a indústria, porque nem a indústria pode lançar, nem a distribuidora pode lançar, ou todos, como menciona aqui. Mas vamos em frente. O senhor poderia...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Ou todos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Ou todos os três, como se fosse um vestibular, as três acima.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Os três, juntos.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O senhor poderia dizer: Mas isso daí foi, digamos, um único caso. Eu tenho este caso, eu tenho aqui mais um, dois, três casos que mostram...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu tenho mais 83 aqui.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - ...exatamente o mesmo procedimento. Bom, diante disto, somando-se aquelas... aqueles dados incríveis de aumento de faturamento, somando aquilo que o senhor disse aqui que não tinha — lá pro juiz —, não tinha sequer conta bancária, somando-se à acusação do Ministério Público no Rio Grande do Sul, que afirma, categoricamente, ele acusa... E ali o senhor já era sócio. Aliás, tudo que ele acusa, ele diz que foi após a sua chegada, em 1994, à sociedade. Antes, aquela empresa Climaco não praticava esse tipo de operação que o Ministério Público acusa o senhor. Eu tinha separado, mas não estamos achando aqui. Mas eu vou tentar, rapidamente aqui, pegar a denúncia do Ministério Público. Ele fala, na primeira página: "Os acusados, através da pessoa jurídica, Climaco-Panarello Distribuidora de Produtos Farmacêuticos Ltda., de forma reiterada, habitual e regular, omitiram informações às autoridades fazendárias e fraudaram a fiscalização tributária inserindo elementos inexatos e omitindo operações de venda de mercadorias e recebimentos de receitas da empresa em documentos e livros exigidos pela lei fiscal. Lá pela frente, ele chama

de caixa dois. Tem uma página aqui que dá vontade, assim, não de rir, mas ela, ela pode até provocar riso em alguém aqui. Veja, aqui fala que foram feitos controles, é controles mantidos para acompanhamento das contas correntes bancárias constando a posição do saldo dessas contas bancárias, inclusive as mantidas à margem da contabilidade oficial. Vejam-se, por exemplo, onde se verifica as expressões: Banco Bandeirantes 2, Banco do Brasil 2. O valor de 21 mil, 49 e 95 existente no Banco Bandeirantes 2 é o saldo do PF existente no documento de folha 1.088. O que que é PF?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, primeiro ponto...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Segundo Robson Tuma, é Polícia Federal. Eu acho que é outra coisa aqui no caso.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, não é uma coisa nem outra.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Não, o dois é outro PF...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não é prato feito também.

O SR. PAULO PANARELLO - Não é. Excelência...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O que que é o PF?

O SR. PAULO PANARELLO - O... a primeira questionamento que S.Exa. fez...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não, mas o que é PF? Veja, eu não fiz pergunta ainda. O que é o PF? A pergunta é essa.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, é... eu... o que se refere à PF nesse documento, eu não consigo lembrar agora tudo...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu vou lembrá-lo.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - O que que ele acha que é PF?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não, não...

O SR. PAULO PANARELLO - Quem escreveu, Excelência, esse PF?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O Ministério Público Federal, a Procuradoria da República no Rio Grande do Sul.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, no que se refere ao Sul, se eu for autorizado, eu vou explicar o caso do Sul...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não, não. Veja, vamos começar por partes aqui. Frankenstein...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Foi uma multa de 21 milhões na época.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Vinte e três milhões.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Vinte e três milhões.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O que que é PF relatado aqui?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, o... se tem escrito PF, eu não tenho conhecimento desse PF.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Aqui tá escrito também que é por fora, tá escrito também que é caixa dois. Veja, eu... se o senhor quiser explicar como é que o senhor emite duplicatas diferentes para a mesma fatura, correspondente às mesmas notas fiscais, notas fiscais que ficam abaixo da primeira duplicata, que corresponde à segunda e que, ao mesmo tempo, tá a menor do que o romaneio, eu acho que o senhor nos deve essa explicaçāo.

O SR. PAULO PANARELLO - Muito bem. Vou explicar como nada disso procede. Excelência, primeiro ponto, que esse dossiē que S.Exa. tem já... já existe mais de um ano que está sendo distribuído por pessoas anônimas...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Chegou à nossa mão agora.

O SR. PAULO PANARELLO - ... pa todos os Estados do Brasil, para a Receita Federal de todos os Estados, já foi divulgado. Esses... esse (*ininteligível*) já foi mandato pra todos os órgāos competentes sobre alguém da nossa empresa, (*ininteligível*) São Paulo, na época, que montou esses três, quatro clientes que S.Exa. se refere, que é muito simples de explicar. É... anteriormente, e hoje também se pratica, toda a distribuidora é... ela tem um sistema de limite de crédito do cliente. Todo cliente que compra por sistema televenda vai acumulando uma pré-compra, uma consulta de um... de um orçamento de um pedido. No momento que é... se sai o valor do pedido, se o limite de crédito dele não for aprovado e se acha um limite que foi, exemplo, como S.Exa. explicou um caso, que o cliente tem um romaneio de consulta de 32 mil e pouco, e a nota fiscal, se não me engano, é 700 real. É, mais ou menos...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Esse é outro caso. Esse é o...

O SR. PAULO PANARELLO - É o primeiro caso, Excelência. Então, como é que acontece isso? O cliente faz, é... encomenda o orçamento do pedido, se ele não tiver o crédito suficiente, a empresa atende o limite dele. Exemplo: se no orçamento deu 2 mil e 600 reais e o limite é 700, o próprio sistema atende os 700

reais do cliente, proporcional ao que ele tá comprando. No que se refere, no que se refere...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas por que duas duplicatas?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - A mesma fatura e as mesmas notas fiscais?

O SR. PAULO PANARELLO - Como é que funciona, Excelência?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Isso é legal?

O SR. PAULO PANARELLO - S.Exa. falou que a duplicata...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É legal fazer duas duplicatas?

O SR. PAULO PANARELLO - Não é duas duplicatas. O senhor pode ver que é controle interno...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu tenho cópia de duas.

O SR. PAULO PANARELLO - ... de limite de crédito.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas, escuta, é controle interno...

O SR. PAULO PANARELLO - De limite de crédito.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Não, mas não fala em... Aqui, em nenhum momento, fala em limite de crédito. Tá assinado pela mesma pessoa...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - ... tá assinado pela mesma pessoa as duas duplicatas. São duas duplicatas.

O SR. PAULO PANARELLO - Qual duplicata, Excelência?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Essas que eu tenho em mãos.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, Excelência. Só um minutinho, S.Exa.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Pois não. Já que o senhor conhece o caso...

O SR. PAULO PANARELLO - Ele é público, Excelência.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Então, o comprador, como é que chama aí, no seu...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, esse dossiê, que tá sendo distribuído há mais de um ano...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É o Oséas Marcos da Silva e Calvin(?) Ltda.?

O SR. PAULO PANARELLO - Sim, Excelência. É o mesmo.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Então, o senhor tem aí. O senhor vai ver que... o senhor podia, então, me mostrar onde é que fala que isso daqui é crédito.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Aqui é uma duplicata, que tem um recado lá do lado direito.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu posso explicar.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Eu vou ler aqui o art. 172 é... pra que todos tenham dimensão do que é essa simplicidade. Olha, Paulo. Art. 172 do Código Penal: "Emitir fatura, duplicata ou nota de venda que não corresponda à mercadoria vendida em quantidade ou qualidade ou ao serviço prestado. Pena: detenção de dois a quatro anos e multa. Parágrafo único: nas mesmas penas incorrerá aquela que falsificar ou adulterar a escrituração do livro de registro de duplicatas. É uma... isso é uma atividade criminosa, fazer duas duplicatas.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, não é prática da nossa empresa é... no que S.Exa. se refere. Eu tenho que explicar pra S.Exa. entender.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Pois não.

O SR. PAULO PANARELLO - É o seguinte: uma... um orçamento de... de pré-compra — exemplo que S.Exa. tem eu também tenho, porque isso aqui é público. S.Exa., isso, esse dossiê, ele já foi tão divulgado, tão divulgado, por alguém...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Mas pra nós é novidade.

O SR. PAULO PANARELLO - É, mas... é... eu tenho que explicar, né?

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - (*Ininteligível*)... percebe? Nós tamos com documentos, a CPI recebe, ela tem obrigação de investigar.

O SR. PAULO PANARELLO - Tanto é... Sim, excelência, eu estou aqui pra prestar esclarecimento no que... do, das dúvidas que essa Comissão tiver. S.Exa., esse dossiê, ele, a própria, os próprios Estados, Receita Federal, a própria Receita Federal ficou um ano dentro da empresa fiscalizando a empresa em cima desse dossiê...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Deixa eu falar uma coisa pro senhor: isso não é argumento. Veja, o senhor ia nos provar que era uma coisa boa. Eu não quero saber se a Receita fez bem ou não o seu trabalho. Eu posso até achar que não fez.

O SR. PAULO PANARELLO - Sim, Excelência.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Percebe? A CPI pode achar que, de repente, um fiscal foi comprado. Eu posso achar o que eu quiser. Só não posso acusar. Não tô acusando. Agora, até o momento, o senhor não consegue explicar...

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu vou explicar.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA -... como é que tem duas duplicatas correspondentes às mesmas notas fiscais, a mesma fatura.

O SR. PAULO PANARELLO - Vou explicar, excelência.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - É esse, é esse o tema.

O SR. PAULO PANARELLO - S.Exa. o... S.Exa., como deve tá em mãos de S.Exa., isso aqui é uma pré-compra. Em nenhum momento, essa pré-compra prova é... o senhor deve estar com o documento, com a primeira página do primeiro documento que S.Exa. citou.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Veja, o romaneio, pro senhor incorporar na sua análise, o romaneio, ele especifica os medicamentos e os preços que correspondem à primeira duplicata. Não há como escapar.

O SR. PAULO PANARELLO - S.Exa...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - O senhor não tem como negar a primeira duplicata, é isso que eu tô desafiando o senhor.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, tá aqui, vou explicar. Isso aqui é um orçamento de compra. Não foi aprovado, não foi aprovado o crédito suficiente. O que que o sistema fez, isoladamente, pra esse cliente? Aprovou o limite de crédito dele referente às notas fiscais que fez. No momento que sai o orçamento de compra, existe o controle interno pra ver se... se a cobrança e o financeiro aceitam o crédito desse clien... esse, esse pedido. Aqui na duplicata, ela consta: controle interno pra ver se aprova. Se aprovar o crédito total, emite-se.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Aonde que tá escrito que é pra controle interno condicionado à prova, à aprovação?

O SR. PAULO PANARELLO - Aqui, S.Exa., para controle interno.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Só isso. Não tá dizendo que é limite de crédito nem que tá sujeito à aprovação.

O SR. PAULO PANARELLO - S.Exa., mas o dossiê que mandaram foi um dossiê montado por alguém, que a gente desconhece...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Tudo bem. Veja, o senhor já disse isso. Então, vamos pra frente. Eu só tô manifestando que duas duplicatas... eu estou mostrando (*ininteligível*) existe, é crime, percebe? Agora, o senhor já ouviu... tem títulos de filme que são chamativos: "Assim caminha a humanidade", "O passado condena" e assim sucessivamente. No Ministério Público, tá no caso que tudo aquilo que o senhor tentar explicar pra este caso, o Ministério Público o condenou antecipadamente. E a denúncia foi acatada pelo juiz, porque eles fizeram "chequeio" junto às farmácias que compraram da empresa, e as farmácias confirmaram que eles pagaram em contas que... em valores maiores, e que... nos valores correspondentes à duplicata maior... as farmácias pagaram valores correspondentes ao "chequeio", portanto, a duplicata maior, e pagaram em contas que não estavam contabilizadas. Se isso não for caixa dois, percebe? É... isso, o senhor, digamos, não tem nenhuma explicação plausível até o momento. O senhor tá desafiado a apresentar. Porque eu quero dizer pro senhor o seguinte: a semana passada, eu apresentei requerimento — e reitero e peço apoio dos pares — pra que seja feita uma auditoria na sua empresa, pra que haja quebra de sigilo fiscal, bancário... Porque os elementos que dispomos é... inequivocamente, pra mim, mostram que o senhor trabalha com caixa dois. Porque o Ministério acusa não é só no Rio Grande do Sul, acusa em Goiás também. O senhor chegou lá ao limite de dizer que não tinha conta bancária pessoal. Então, me desculpe Seu Panarello, mas ou o senhor mentiu aqui, ou o senhor mentiu perante o juiz.

O SR. PAULO PANARELLO - Sr. Presidente, posso, posso...

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

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Olha, tem mais, Seu Panarello, eu vou pedir também a quebra do sigilo, lamentavelmente, de seus familiares, com todo o respeito, porque, no Ministério Público, dizem que parte do esquema do caixa dois vai para a conta de familiares. Eu não quero citar porque aqui tá dito, eu só quero poupá-lo de citar aqui, mas o senhor sabe o que tô falando.

O SR. PAULO PANARELLO - S.Exa, então, eu vou explicar esse três pontos. Primeiro ponto, S.Exa: em nenhum momento, a Receita Federal da

empresa que nós incorporamos teve dificuldade nenhuma, em nenhuma documentação, não existia nenhum, nenhum tipo de caixa dois na empresa, toda a documentação foi entregue espontaneamente, a... no, no... na... no, no Ministério Público, eles alegaram é... quebraram o sigilo de todos os meus familiares, todos familiares, e eles falam que tinha um dinheiro na conta dos meus familiares. Os dinheiros que tinha na conta dos meus familiares, das minhas filha, tudo, era dinheiro, era dinheiro de pró-labore, valores insignificantes, valores de mil e quinhentos, dois mil real por mês. Não houve, em nenhum momento, valor expressivo na conta de meus familiares.

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Nem eu disse o contrário, o que eu disse foi outra coisa, Seu Panarello. Eu vou ler aqui um parágrafo só pra que o tal do "por fora" fique claro. "Os recursos recebidos por fora acabavam, assim, depositados nas contas correntes, antes arroladas, existentes no Banco do Brasil, Banco BANORTE, Banco Bandeirantes e Banco Rural" — e remete prum quadro. E grande parte era destinado aos denunciados Paulo Panarello Neto, João Lauro, é... Climan(?), José Augusto Climan(?) e a familiares destes. Também, muitas vezes, os acusados é... Mário Emílio Barbosa Oliveira e José Messias Costa Xavier recebiam quantias oriundas das vendas realizadas e não oferecidas à tributação. A robusta documentação existente no volume X da presente representação, que faz parte integrante dessa denúncia, demonstra que os acusados e seus familiares se beneficiavam diretamente com o produto da evasão ilícita de receitas". É o que eu tinha a falar, Sr. Presidente. E, portanto, depois eu vou pedir o apoio para que a CPI decida quanto a esses procedimentos que nós tamos solicitando.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado. Tá certo.
V.Exa...

O SR. PAULO PANARELLO - Sr. Presidente, posso concluir?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não.

O SR. PAULO PANARELLO - É... Sr. Deputado, é... todas as contas de que S.Exa. se refere, era todo contas em nome da empresa. A Receita Federal e o Ministério Público não conseguiu provar nenhuma conta que não fosse em nome da empresa. E também eu proponho, S.Exa, sobre esse processo, eu proponho mandar pra essa CPI todos os valores de meus familiares, que foi quebrado sigilo, pra provar que era frutos de pró-labores, valores insignificantes.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Sr. Paulo...

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - Sr. Presidente, só pra encerrar...

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

O SR. DEPUTADO ARLINDO CHINAGLIA - ... eu agradeço as respostas, mas quero reiterar que o senhor tá, digamos, pegando como aval outras investigações. E nós aqui estamos, digamos, fazendo um esforço pra que nós façamos as nossas investigações, o.k.?

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

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, me permite uma questão de ordem só, Sr. Presidente?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Questão de ordem, V.Exa.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Eu agora que eu recebi aqui o documento que o Dr. Paulo entrega com a retratação do Sr. Walter Poncionato de Passos. E entendo que isso, altamente curto, é extremamente grave. Por que, Sr. Presidente? E aí vai a questão de ordem, logo após a minha explicação. A Polícia começa a apurar o caso. O caso, em tese, é de tráfico de entorpecente. Posteriormente, começa-se a... os depoimentos, a se levar a um lado de denúncia de crime fiscal e não mais de entorpecente. Posteriormente, é feita uma retratação, no dia 14 de abril, ou seja, há dez dias atrás, não na delegacia de Polícia, no distrito policial, mas a um tabelionato, o que nos dá, em tese, a acreditar que existe, dentro do inquérito, uma possibilidade de ele estar realmente encaminhado para o caminho fiscal e não mais pelo crime de tráfico, como estava no começo. Por isso, não foi feita a retratação nos autos do inquérito e no cartório para futuro entendimento do Sr. Paulo. Então a questão de ordem, acredito que não seja nem uma questão de ordem, mas um requerimento, que se entre em contato com a autoridade policial — eu estive com ela posteriormente isso —, mas para que ela esclareça que se ela recebeu algum tipo do Dr. Walter, algum tipo de retratação nos autos criminais, o que não tem, como tenho conhecimento, porque as cópia dos autos, até sexta-feira, até quinta-feira passada, estão sob o meu poder. Só para que nós tenhamos essa resposta...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Requeira por escrito e eu deferirei, Deputado.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - ... oficialmente, para que fique claro a má-fé atendida, inclusive, com este depoimento. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado, Deputado. O nobre Relator **ad hoc**, Deputado José Linhares, pede a palavra, e eu tenho a honra de conceder-lhe pra proceder ao seu interrogatório. Tem a palavra o nobre Deputado.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Continuando aqui com o Dr. Paulo, nós estamos aqui com a análise dos dados contábeis que foram mandados pra esta CPI. Percebe-se que o capital da empresa, o ativo da empresa, é constituído de estoques e créditos — não sei se V.Exa. concorda com isso. Os empréstimos bancários, em 1999, somam apenas 448 mil, 460 reais e 62 centavos. Então, a pergunta seria o seguinte: se nós fazemos uma comparação entre 95 e 98, a Panarello tinha 153 milhões e a Santa Cruz, 507 milhões. Logo em 98, a Panarello passa para 1 bilhão, 284 e 90. Como foi que a empresa ganhou tanto espaço? Como é que ela conseguiu crédito junto aos laboratórios e efetuar tão grande número de compras, assim, de um ano para o outro, enquanto registrava lucro bruto negativo em 94 e 95? E o seu faturamento cresceu de 51 milhões pra 153 milhões. Como é que V.Exa. podia nos explicar essa quantidade de crescimento, assim, com essa velocidade tão grande acontecida aqui, tirada dos seus próprios balanços?

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

O SR. PAULO PANARELLO - Sr. Relator, a nossa empresa, ela nasceu no Estado de Goiás e o crescimento foi porque, por Estado de Goiás, nós começamos a atender todos os Estados, ganhando o mercado por Goiás. No momento que nós fomos ganhando mercado, havia umas restrições de vários laboratórios que só autorizava uma empresa do Estado vender no outro se tivesse seus depósitos nos Estados que ele queria atuar. E isso foi um ponto que provocou nós começarmos a abrir depósitos em vários Estados, que é o que justifica o crescimento desses cinco anos de faturamento, porque o sistema de distribuição, realmente, é uma logística. No momento que eu tenho um faturamento de 153 milhões e abro outras filiais, é automático o crédito dos laboratórios porque (*ininteligível*) laboratórios, se ganha-se um prazo, se vende, se negocia os títulos de venda, se faz dinheiro e cobre os laboratórios. É o que, é o... é o, por isso, que alguns anos de crescimento, de crescimento os lucros foram os menores, mas sempre dando lucro, mas foi

menores. E houve momento que a empresa se estabilizou, em noventa... em 97, que ela começou a ter, mais ou menos, os seus, os seus depósitos um pouco já estabilizado, que começou a empresa dar mais lucro. Toda vez que a empresa faz uma expansão de mercado, de crescimento, de abrir filiais, o faturamento aumenta e... e os lucros, no momento... Exemplo 99: 99, expandimos várias filiais. O... a média, a média de lucro da nossa empresa, nos últimos cinco anos, também, por mais que o segmento lucro é... um lucro baixo, um índice baixo, uma média de 1 a 2%, a nossa empresa teve um lucro de 68 milhões nos últimos cinco anos. Que também, todos os valores da empresa, todos os recursos da empresa sempre foi aplicado na própria empresa, no próprio negócio. A nossa empresa não tem nem um outro segmento, não temos nada que não seja a nossa própria empresa e investimos na própria empresa.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Doutor Paulo, eu gostaria de colocar o senhor aqui diante do senhor da Santa Cruz, Sr. Gilberto Mayer. Os senhores eram líderes do mercado e repentinamente os senhores perdem o mercado para a Panarello. Como é que se justifica essa perda de mercado sem nenhuma contestação, sem nenhum protesto? O que é que houve?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o representante da Santa Cruz, Dr. Gilberto Mayer Filho.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Na verdade, no mercado, a gente luta com todos os recursos disponíveis que a empresa dispõe, que a empresa conta. Então, no nosso entendimento, a empresa não entregou passivamente um pedaço desse mercado. Nós usamos da nossa competência, dos nossos recursos exaustivamente e trabalhamos bastante. Mas não sei, é difícil eu explicar para V.Exa., mas eu só gostaria de colocar que não foi uma entrega passiva. Pelo contrário, nós temos nos esforçado muito e procurado melhorar a produtividade da nossa empresa, o treinamento dos funcionários, cada vez com mais competência, para que a empresa obtenha ou mantenha a sua participação de mercado.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Nós gostaríamos agora de perguntar, porque nós olhávamos aqui a análise dos dados da Santa Cruz, nós vimos que o total de funcionamento da empresa é altíssimo. É o custo dos bens e mercadorias distribuídos mais despesas operacionais, ela fica entre 94 e 100%. Durante esses anos, 95 a 99, a empresa sempre apresentou essa relação totalmente comprometedora da saúde financeira e operacional da empresa. Como foi que a

Santa Cruz conseguiu sobreviver durante todo esse tempo perdendo mercado, perdendo a hegemonia e tendo uma despesa tão alta?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Excelência, desculpe contestar, mas nós não perdemos mercado. No ano de 95, nós faturamos 500 milhões, aproximadamente 500 milhões de reais, e o mercado foi de 5 bilhões, aproximadamente. Em 99, faturamos aproximadamente 1.190, em números redondos, e o mercado foi de 10 bilhões. Então, a Santa Cruz, na verdade, manteve nesse período de 5 anos uma posição de mercado. Então, o **market share**, a participação de mercado é muito semelhante ao que tinha em 95. Não sei se eu respondi.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Mas aí fica difícil nós entendermos como essa empresa, ela continua crescendo se não consegue produzir uma receita que pague sequer os seus custos operacionais. Como é que V.Exa. justifica isso?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Olha, as despesas totais da empresa em 1995, que foi de 48 milhões de reais, conforme planilha entregue à CPI, que dava um percentual de 9,6, aproximadamente 10%, ela, em 99, a mesma despesa operacional foi de 5%. Isso significa que a produtividade da empresa melhorou em 100%. Quer dizer, nós conseguimos cortar a despesa da empresa pela metade. Obviamente, o custo da mercadoria vendida mais os impostos ele subiu também mais do que isso. Isso foi o que comprometeu o resultado nesse período.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - E como é que V.Exa. poderia explicar à nossa Comissão: o percentual de pagamento do ICMS em relação à receita bruta apresenta grandes variações, oscilando de 5,4, em 1995; 2%, em 1996; 8,2%, em 1997; e 15,6%, em 1998. Tais percentuais são, para os três primeiros anos, muito baixos. Qual é a razão para tais oscilações?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Hoje de manhã, o Secretário da Fazenda de São Paulo, na sua brilhante exposição, ele colocou aqui os Estados... Nós estávamos sob o regime de substituição tributária até o ano de 97 — não sei exatamente 97 ou 98, ele fez essa colocação. Então, nesse momento, nós só pagávamos o ICM de produtos fora da substituição tributária, ou seja, de perfumarias, que a venda é muito pequena. Todos os outros produtos ou todas as outras vendas, o ICM já era retido pelo fabricante. Então, num regime de substituição tributária quem é o contribuinte substituto à nossa empresa era o fabricante. Então, esse valor arrecadado era o ICM praticamente residual. Quando

da saída do regime de substituição tributária, nós voltamos a ser o agente arrecadador, e por isso que aconteceu essa elevação que o nobre Deputado se refere de 5% para 15,5%. Quer dizer, o ICM, na verdade, é de 17 ou 18. Como existem algumas vendas interestaduais, ele fica nessa faixa entre 15 e 16%. Então, a explicação lógica, confirmada pelo Secretário Nakano hoje de manhã, é pela retirada ou mudança do sistema de arrecadação do ICMS pelos Estados.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Uma pergunta agora para Martins. As planilhas enviadas pela Martins indicam que a sua empresa trabalha com uma margem operacional mais ou menos de 15%. A planilha também indica que seus custos totais são de 7.7, o que significa que o lucro operacional da empresa é 7.3. O senhor considera satisfatório o lucro que a empresa está tendo?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O lucro que nós demonstramos aí é o lucro bruto, antes dos impostos. Então, nós tivemos que, depois dessa conta aí, tirar todos os impostos, que dá, no final do balanço, em torno de 2% de lucro líquido.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Os senhores vendem outras mercadorias, não é verdade?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós somos uma empresa generalista.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Eu pergunto o seguinte: qual é o lucro que os senhores obtêm nas outras mercadorias comparado com o lucro que obtém na venda de medicamentos?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O lucro é mais ou menos parecido. Nós temos o nosso balanço auditado, que depois eu posso até passar pra essa CPI, não está aqui comigo, e o lucro de todos os produtos, porque, no caso de medicamentos, são produtos de maior valor agregado e têm um custo operacional menor. E pra outros produtos, são produtos de baixo valor agregado, onde nós temos um custo maior pra fazer a distribuição. O lucro líquido é parecido.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - É estranho, porque nós tivemos aqui do Ministro Serra dizendo que o maior lucro entre de cigarro, cerveja e medicamento, medicamento chegava a ser maior do que o lucro de cerveja e de cigarro.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Foi o Everardo.

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Ah, foi Everardo Maciel. Então, aí está um lucro de 2 quando ele dizia que era 30, 25 e aqui nós só temos 2%. Foi Everardo Maciel, foi isso mesmo.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O que o Everardo deve ter dito é um lucro auferido em toda a cadeia, não é o lucro atribuído ao distribuidor.

(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO JOSÉ LINHARES - Mas deve ter sido isso. Sr. Presidente, tem muitos colegas ainda pra perguntar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu queria, antes de passar a palavra aos colegas, ao Deputado Raimundo, que é o próximo inscrito, apenas fazer uma pergunta nesse problema da receita. Ontem, no Rio, nós ouvimos uma exposição do setor empresarial, se eu não estou equivocado, numa palestra que eu fiz na Federação das Indústrias, de que eles pagam 18% para a distribuição. Há empresários que não dizem, que falam que pagam até mais do que isso. E nós temos um levantamento do Ministério da Saúde em que nos outros países do mundo o levantamento mais alto — eu gostaria até que fosse, a assessoria distribuísse uma cópia aos Deputados —, mais alto chega a 10%. Tem 7, 8, 6 e tudo mais. A pergunta é o seguinte. Os senhores não acham que estão onerando demais, ou pra enriquecer rapidamente demais, ou pra crescer rapidamente, ou por causa da ineficiência administrativa, os senhores não acham que estão tendo uma parcela muito grande na venda dos medicamentos, ao contrário de todos os outros países do mundo? Qual seria a parcela que os senhores acham que seria razoável, evidentemente bem abaixo dessas? Eu dou a palavra pros três, entendeu, queria introduzir essa pergunta, porque esta é uma das finalidades que nós temos nesta CPI.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Posso responder primeiro.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Então vai lá. À minha esquerda.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nos Estados Unidos, esse número que o senhor disse, nos Estados Unidos....

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

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - ...nos Estados Unidos, não há tributação sobre medicamentos, então, esse lucro de 18 a 16% que a distribuidora recebe tem que extrair disso aí todos os tributos: ICMS...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas o senhor acabou de fazer uma afirmativa que o senhor tem que provar. O senhor me disse que, o senhor disse ao Deputado Linhares que dos sete vírgula, 15, 7,7 se referia a despesas e 7,3 era o lucro, e o senhor disse que tinha que tirar cinco e pouco de impostos. Eu estou convencido que o senhor não pode provar jamais esses 5% de impostos pelo seguinte, se a sua margem é 15 e o ICMS, digamos, fosse lá uma parcela, qualquer que fosse a parcela em cima disso, mais o COFINS, o senhor jamais, em 15%, pagaria 5 de impostos, quer dizer, não tem como o senhor descontar, porque isso é valor agregado, o senhor não teria como acrescentar isso, eu acho.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Porque no material que nós entregamos pra CPI nós dissemos que custos comerciais são 3,5%, custos de distribuição, em torno de 2,5%, e custos tributários, que aqui estão ICMS, que é a nossa... que é a participação que nós pagamos sobre o lucro, 1.7.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - 1.7%? Mas o senhor acabou de dizer que era 5 e pouco.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, agora eu digo pro senhor, ainda desses 7.7 que sobrou, ainda tem que extrair PIS, COFINS e CPMF. Isso não está nessa planilha.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ainda assim mesmo, se eu botasse COFINS sobre 15, o senhor teria 60 centavos.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, o PIS/COFINS é sobre o valor bruto, é sobre o total de faturamento, que dá 3.64%, mais CPMF de 0,38.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas ainda assim tá larga a diferença.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, eu tava dizendo pro senhor o seguinte, quando fala em 10, 8 ou 10%, é num país onde não tem ...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Olha aqui, a Argentina cobra 4,80; a Alemanha, 8,80; a Bélgica, 8,33; a Dinamarca, 4; a Espanha, 8,20; a França, 6,80, não é; a Holanda, 11,60; a Itália, 6,80, a Itália, 6,72; Reino Unido, 7,50, e eu posso mostrar aqui ao senhor que esses laboratórios também têm impostos...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Esses números que o senhor citou é referente ao tributo cobrado...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não, a margem do atacadista.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - A margem que ele tem, a margem líquida, depois dos, ou é desconto que o laboratório...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É o mesmo critério do Brasil. No Brasil, a média aqui tá 11,80, mas na verdade essa margem é de 66. De lá pra cá a impressão que eu tenho é que a margem subiu muito. Por isso, eu senti, nós sentimos aqui, todos nós, dos empresários que depuseram, e não é de que, eu temo de que daqui há pouco os senhores ficarão em duas ou três grandes distribuidoras e imporão à indústria, uma, o preço que quiser e à farmácia o mesmo preço.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Vai demorar um pouco. Hoje, nos temos no Brasil 400 distribuidoras.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Quatrocentas. As quatro, cinco maiores, quando... quanto... o senhor, quanto tem no mercado? 20%?

O SR. PAULO PANARELLO - Dez por cento, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Dez por cento? Mas o preço do atacado, quanto é que é o valor total do atacado?

O SR. PAULO PANARELLO - O valor do mercado é 10... dá licença, não entendi direito.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O valor total do atacado de, de... na, na distribuição de medicamento não chega a 10 bilhões. Dez bilhões é o preço formal das farmácias, deve estar em 5 ou 6 bilhões.

O SR. PAULO PANARELLO - (*Ininteligível.*)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ou seja, se o senhor tem mais 1,5 o senhor tem 20%.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, não, Excelência, o mercado, o preço máximo ao consumidor vai pra 15 bilhões no ano.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não é esse o dado que nos temos aqui.

O SR. PAULO PANARELLO - Porque essa informação que a indústria fala que vendeu 10 bilhões é o preço que ela vendeu...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não, não, o comércio, não é da indústria. O senhor acha que vai a 15? Então, o senhor teria 10%?

O SR. PAULO PANARELLO - Dez por cento do mercado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mais 10% da minha esquerda, aqui; 20%

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Posso esclarecer, Deputado, o mercado total de 99 foi de 10 bilhões, 352. Esse é o mercado auditado pelo IMS, que é uma entidade mundial, que audita em todos os países do mundo, a preços de fábrica, não a preço de consumidor. É... e preço do consumidor teria que se colocar um pouco mais..., aqui é venda pelo comércio, não entra Governo, não entram Prefeituras e tudo o mais, a União. Esse é o preço de fábrica, e se for pegar preço consumidor teria que agregar a margem no varejo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Mas o que que o senhor acha desses dados que eu apresentei ao senhor, entendeu, dos impostos, das margens em outros países? Que que está havendo, ineficiência dos nossos distribuidores, lucro demasiado?

O SR. PAULO PANARELLO - Presidente, a distribuição, realmente ela é uma logística, porque esses 16%, em média, que a indústria repassa pro atacadista existe os impostos, que é 3% do COFINS, 0,5 de PIS, 2,7 de ICMS, somando com as despesas de vendas, administrativa, sobra pra distribuidora de 1 a 2% de lucro.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Engraçado, olha aqui, ó: Reino Unido, o imposto é 14,9 e a margem é 6,80; na Noruega, é 5,90 e o imposto é 18; na Suécia, não tem imposto e a margem é 2,8; na Suíça, é 8,8. Eu deixo essa consideração pra mostrar que as taxas de distribuição no Brasil são as maiores.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Deputado, se me permite um aparte, eu tenho um transparência, se for conveniente mostrar, que faz uma decomposição da margem bruta dos 16%. Se for necessário, eu tenho a transparência aqui pra mostrar. Então, aqui, mostra a margem bruta de 16% — se for necessário eu tenho uma transparência disso —, a margem bruta de 16% e a decomposição disso. Então, os impostos, o ICM, que seria 18 sobre 16, dá 2,88 na margem bruta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - A diferença é brutal, 1,70 e 2,80.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Isso é sobre a margem bruta, vou...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É 1%. Fantástico, aqui também.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, eventualmente, a distribuidora pode conceder algum desconto, o que diminui a margem de 16 e por consequência também diminui o ICM, mas isso implica numa redução da margem bruta. O PIS e COFINS, 3,65; a CPMF, 0,38 e dá um total de impostos de 6,91. Isso significa o seguinte — até já tinha explicado na exposição anterior: esses 6,91 sobre o 16, dá 43%, ou seja, a margem bruta líquida dos impostos sobre vendas, mais margem bruta, é de 9%.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Quer dizer, tirando os impostos, é 9%.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Essa é uma demonstração teórica do setor, até o Dr. Jorge trouxe na primeira exposição, que é o Vice-Presidente da ABAFARMA, esses números, eu não me recordo se ele colocou. Essa é uma exposição, é uma simulação teórica do resultado. Obviamente, cada empresa tem os seus próprios números, ou seja, como eu citei, se alguém dá desconto sobre o preço de faturamento, que aqui tá como 100, esses 16 pode virar 14, por consequência, o ICM também diminui, que o ICM é o imposto de valor agregado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - E se a gente considerar que em alguns casos, como se viu na Panarello, que ela se financia com a empresa, com os empresários do setor industrial, que ele praticamente usa só isso, entendeu?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Se puder levantar um pouquinho, dá pra ver o resumo embaixo, aquele resumo, o resumo do total de impostos, dá pra ter uma noção exata do ...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É, vamos ficar, o senhor já tirou os impostos, o senhor fica com 9. Vamos discutir com 9. O senhor já... já aceitei de barato que o senhor já paga impostos 43. O senhor fica com 9,9. E eu pergunto, se o senhor lida com mercadoria, que o senhor não usa capital de giro seu...

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Desculpa, Excelência, mas usa capital de giro próprio.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não é nos balanços que a gente viu aí.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Pelo seguinte, nós compramos com prazo médio de 20 a 21 dias, vendemos com prazo aproximado de 30 dias e mantemos um estoque, dentro de casa....

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ah, então, talvez seja essa a diferença sua e da Panarello, a Panarello ...

O SR. PAULO PANARELLO - Veja, nós mantemos um estoque...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - A Panarello, segundo os demonstrativos, ela opera muito com, com, com o capital do setor empresarial, o capital de giro da Panarello é muito pequeno em relação ao seu movimento. Qual é o seu capital de giro que o senhor tem de dinheiro montante? Dinheiro sonante, capital de giro seu?

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, Excelência, circulante, no momento que a empresa ...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não, circulante, não, dinheiro sonante seu. O senhor tem um capital de quanto? Dez milhões? Vinte milhões?

O SR. PAULO PANARELLO - Quinze milhões, mais ou menos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Quinze milhões, o senhor gira um bilhão e meio. Como é que o senhor explica isso?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, deixa eu ver se eu entendi a pergunta. A empresa é dinâmica, ela compra e vende, ela vende por dia quatro milhões, recebe quatro ...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ensina esse dinamismo pra gente, doutor.

O SR. PAULO PANARELLO - Sr. Presidente, empresas, existe também o desconto de títulos, duplicatas, no momento em que você se aperta, desconta duplicatas, é circulante. Você compra, vende, vai pagando, precisou de aperto vai no banco, num precisou fica no... nenhuma distribuidora no Brasil que eu conheço consegue ter dinheiro sobrando.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado. Eu passo a palavra ao nobre, o nobre, o próximo orador, que é nobre Deputado Raimundo Gomes de Matos.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Sr. Presidente, Srs. e Sras. Deputados, senhores convidados, é fazer a pergunta para os três, à Martins,

à Santa Cruz e à Panarello. Quais as exigências feita hoje pela indústria farmacêutica em relação a distribuidores. Se existe um lobby realmente da assistência farmacêutica, das indústrias farmacêuticas no tocante de garantir um volume de compras ou não. Começando aí pelo Dr. Martins.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O que um laboratório exige de uma distribuidora é que ela esteja totalmente legalizada, esteja com todos os alvarás de licença pra poder, pra poder comercializar.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Doutor Gilberto.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Sua pergunta é quais são as exigências das indústrias?

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Sim, quer dizer, se eu fosse montar hoje uma distribuidora, quais as exigências que eles iriam fazer para nos atender?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Adequação de toda a legislação, que aí tem várias portarias. Por exemplo, a Portaria 344, que se refere à comercialização de produtos psicotrópicos controlados; a Portaria 802, que se refere a práticas de armazenagem, transporte, a questão das licenças sanitárias, o controle do lote, rastreabilidade dos produtos; a questão do crédito é importante, eles têm uma preocupação grande com relação a isso ...

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - O crédito?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Crédito, que é absolutamente normal, qualquer empresa que faz uma venda com vinte dias de prazo ou vinte e dois dias de prazo ela exige ...

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Não exige a necessidade de cota de compra de determinados produtos?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Existe uma negociação, que é uma prática normal do comércio, de se estabelecer metas, de se estabelecer negociações e existem necessidades de ambos os lados. Eu acho que é uma prática normal, saudável do mercado.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - O.k. Dr. Paulo, as exigências que a sua empresa tem da indústria farmacêutica?

O SR. PAULO PANARELLO - Dr. Raimundo de Matos, é o que o Dr. Gilberto explicou, todos os alvarás e os documentos exigidos por lei, também o critério de confiabilidade que os multinacionais e também os nacionais exige de um

distribuidor para poder conceder uma distribuição para determinado distribuidor. Além de tudo isso que o Dr. Gilberto falou, existe também... ela tem que... a seguradora tem que ser de confiabilidade, de controle total de entrada e de saída de mercadoria, de controle interno dos produtos, porque a gente por... mesmo que seja logística representamos a indústria, a qualidade do produto. E no que se refere a comprometimento de quota, existe realmente os laboratórios, eles propõem uma meta trimestral, semestral e aí há as negociações com as indústrias. Quando as demandas não acontecem como eles esperam realmente as distribuidoras às vezes se apertam um pouco nesse sentido. E esse tipo de prática ela é programada antes. E como expliquei anteriormente, às vezes existe... por que que as distribuidoras fazem algumas campanhas, algumas promoções que até produtos que ela nem tem tudo aquilo pra dar? Exatamente pra poder repassar alguns por comprometimento que ele fez com a indústria e não conseguiu cobrir.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Esse sistema de crédito, pros três, esse sistema de crédito das indústrias, isso vai provocar um custo adicional da distribuição?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, a indústria ela só tem uma política de venda, é o prazo que ela dá, não dá desconto para pagamento à vista. Então, normalmente você compra com vinte, vinte e cinco dias, trinta dias de prazo com desconto de 16, 18% e ... e não tem jeito de ser diferente.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - No caso da Santa Cruz?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Acho que a mesma resposta.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - A Panarello também?
(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Porque se sabe que existe descontos diferenciais de determinadas indústrias pra determinadas distribuidoras. Isso ocorre ou não?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Se tem desconto diferenciado de uma distribuidora pra outra?

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Sim, da própria indústria.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, o que... nós sabemos do Martins, o que que eles fazem com outros realmente isso é... mas eles, o que eles propagam é que o desconto é igual pra todos.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - A gente até não sabe, mas eu imagino que seja, seja um... é uma prática constante e a gente procura sempre ter um melhor desconto pra ter um preço mais competitivo. Pelo nosso conhecimento, os descontos são padronizados para os distribuidores que a indústria tem como credenciados.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Então, não há tratamento diferenciado em determinada indústria farmacêutica e determinada distribuidora?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - De nossa parte, desconheço que haja alguma diferenciação.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Nessa CPI ficou claro que a Aché, o grupo Aché, que domina uma parte do mercado de vários produtos farmacêuticos, ela domina um grande fatia de determinado (*ininteligível.*) Gostaria de saber se todos são... se a Aché são fornecedor de todos três distribuidores... o grupo Aché.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não é fornecedor do Martins, exceto uma linha mertiolate, que a gente vende isso, único produto.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Nós trabalhamos com Aché.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - A Panarello?

O SR. PAULO PANARELLO - A nossa empresa, até o dia 30 de março, ela era distribuidora da Aché em todas as filiais do Brasil, uma compra em média de 17 milhões. A partir de abril ela cortou a nossa empresa, a gente não sabe até agora o motivo que levou ela não nos vender mais.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Todas as três empresas se acham aptas, hoje, fora nesse caso específico agora da Aché com a Panarello, todas as outras indústrias nacionais e multinacionais, vocês têm o acesso pra fazer a comercialização ou existe alguma barreira de alguma indústria multinacional ou alguma indústria local , nacional?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, a indústria, pra poder nomear um distribuidor, ela faz algumas exigência, que você tenha um depósito local, que se presta a um serviço que apóia o receituário deles, isso é que

normalmente eles exigem. Agora, nós não temos todos, os que a gente tem a gente presta esse tipo de serviço pra eles.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Em São Paulo e no Sul nós atuamos com todas as indústrias, no Rio de Janeiro e em Minas Gerais, que a empresa tem uma atuação mais recente, existe algumas indústrias que nós não podemos comercializar, mas em São Paulo e no Sul temos de "a" a "z".

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - No caso da Panarello, além da Aché, alguma outra empresa vem boicotando, vem deixando de fornecer o produto?

O SR. PAULO PANARELLO - Existem alguns laboratórios, se não me falha a memória, uns quatro, cinco laboratórios, que autoriza a minha filial, exemplo, do Sul, vender, e às vezes não autoriza a de Minas vender, ou de Fortaleza. Então, existe (*ininteligível*) que algumas filiais eles autorizem eu comprar e distribuir e alguns Estados não autorizam distribuir, não.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Todas as três distribuidoras têm recebido incentivos fiscais do Estado matriz onde vocês estão e das filiais?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós, do Martins, não temos incentivos fiscais.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Na Santa Cruz nós não temos. Até dois meses atrás existia um incentivo no Rio Grande do Sul justamente para combater o incentivo fiscal de outros Estados, ou seja, inteligentemente, o Rio Grande do Sul fez o seguinte proposta — isso durou acho que aproximadamente um ano e meio, dois anos: para vendas internas a distribuidora se apropriava de um crédito de 2% na conta gráfica, ou seja, um crédito (*ininteligível*) adicional para quem não transferisse mercadoria para o Rio Grande do Sul, mas não pra exportação. Então, eu acho que, acho que não é um, eu diria que é um incentivo à empresa local, para o consumo local, mas, infelizmente, esse incentivo foi extinto há questão de uns dois meses, e hoje nenhum outro Estado da Região, que eu saiba, da Região Sul, Sudeste não existe nenhum incentivo. Existe alguns do Norte, Nordeste, Centro-Oeste, né?

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Certo.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - E, onde nós não atuamos, obviamente, a Santa Cruz não tem nenhum benefício fiscal.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Hoje a Santa Cruz cobre quais Estados?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Da Região Sul, os três Estados, Estado de São Paulo e Minas e Rio de Janeiro, com uma... uma... uma participação mais nova, uma atividade mais nova. Também o Mato Grosso do Sul.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Áí no caso da Panarello.

O SR. PAULO PANARELLO - Sobre incentivo, Excelência?

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Incentivos.

O SR. PAULO PANARELLO - Nós temos incentivo fiscal no Ceará, Pernambuco, Distrito Federal, Goiás. Rio Grande do Sul não foi concedido pra nós, na época, por esse mesmo motivo que o Dr. Gilberto falou: se a sua matriz for o Rio Grande do Sul, o Estado dá incentivo. No meu caso, como era filial, eu não tive o direito desse incentivo.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - A última pergunta, pra Santa Cruz e Martins. Atualmente, vem tendo alguma... algum sistema de fiscalização especial, tanto do Fisco estadual ou federal, ou não? Santa Cruz, depois Martins.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Desculpa, eu não entendi. O Fisco em condição especial...

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Atualmente, a empresa vem sofrendo alguma fiscalização a nível estadual ou a nível federal, ou alguma fiscalização tipo especial da Secretaria da Fazenda estadual?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Bom, todos os anos nós recebemos fiscalização. Não passa um ano incólume. O que eu acho que é uma prática normal da... da... da Receita estadual e federal, e nós temos recebido, constantemente, as fiscalizações normais. Nenhuma especial, não existe nenhum fiscal de plantão, não existe nada, mas são fiscalizações, são auditorias normais, que acontecem em todas as empresas, eu acredito.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Martins.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Bom, auditorias normais existem. Agora, a Martins tá entrando no... no... no Programa Se Integra, tá ligando os computadores via **on line** com as receitas estaduais. Nós já estamos com o Distrito Federal ligado... é... Rio Grande do Norte e Mato Grosso. Estamos em negociação

com Minas Gerais, Rio de Janeiro, Ceará e Mato Grosso do Sul. No... no Programa Se Integra, fornecendo informações **on line** de faturamento.

O SR. DEPUTADO RAIMUNDO GOMES DE MATOS - Tá o.k., Sr. Presidente.

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

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, pela ordem.

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

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, pela ordem.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pela ordem.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Gostaria de obter informação da Mesa se iniciou ou não a Ordem do Dia, pra gente poder se posicionar.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não, não tem nenhuma informação que tenha-se iniciado a Ordem do Dia em termos em votação. Já fiz contato lá, e não aconteceu nada, se eu não estou mal informado. Falei com a assessora do Presidente.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Eu gostaria que o senhor mantivesse informada a Comissão, pra gente ficar tranquilo aqui.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não, farei com muito prazer, fique tranquilo. Com a palavra o Deputado Max Rosenmann. (*Pausa.*) Ausente S.Exa. Com a palavra o Deputado Geraldo Magela.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. depoentes, eu queria perguntar pro... pro representante da Martins... é... O senhor contrata empresas transportadoras ou faz transporte em veículos próprios?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós temos a frota própria.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O senhor... é... é... o senhor presenciou, ou o advogado do senhor, o depoimento de hoje de manhã?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, senhor.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Nem o senhor nem o advogado?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O advogado participou.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O senhor sabe o que que o... o... o Secretário da Receita de São Paulo falou sobre a empresa de V.Sa.?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Ele... O advogado me passou o que foi discutido aqui na parte da manhã.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O que que o senhor tem a declarar sobre a declaração do Secretário?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O senhor tá se referindo... O nobre Deputado tá se referindo ao acordo de Brasília? Isso...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não foi só isso, não.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O que eu soube foi isso. Se tiver outra coisa, eu não fui informado.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Não, sobre isso.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Bom, o acordo de Brasília, vou explicar até o ponto que eu sei, que eu não sou um especialista da área. É... ele foi... é... Foi feito o acordo em Brasília pra corrigir distorções que havia sobre o ICMS do Martins. É... Martins fazia todas as compras para o Estado de Minas, onde receberia... recebia em grande parte 12% de crédito, pagava por esse crédito, 12%, e as compras internas, 18%. E mais de 50% do que a gente vende é pra a região 7, e a gente estava com grande acúmulo de crédito com o Estado de Minas. É... Então, foi feito esse acordo com o Estado de... de Brasília e Minas, pra corrigir distorções das diferenças de ICM que existem no Brasil. E, a cada operação que se fazia, nós acumulávamos 5% de crédito em Minas Gerais, certo? Isso tá no nosso balanço auditado, que depois eu posso...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Agora, esse acordo foi para todo, toda a linha de distribuição da Martins, não foi apenas para os genéricos.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, foi...

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Pra... pra remédios, pra medicamentos.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Foi pra todos os produtos que o Martins negocia. O negócio de medicamentos no Martins representa 15% só dos negócios.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Quinze por cento. O... o... o senhor... A empresa do senhor recebeu alguma notificação, alguma multa da Receita de São Paulo, por usar indevidamente o processo de substituição tributária?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não. E... e... não teve nenhuma multa e nem... e nem é ilegal o nosso... o nosso acordo foi feito com... com Brasília.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Eu não tô me referindo a Brasília.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O senhor tá referindo ao quê?
Não entendi.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - O... o Secretário, hoje de manhã, fez uma referência à empresa de V.Sa., dizendo que a empresa... é... ao usar o sistema da... da substituição tributária, praticava algumas irregularidades e que vinha sendo fiscalizado, mas que depois teve a dificu..., foi dificultada a fiscalização... (Pausa.) uma vez que... que a empresa passou a usar caminhões próprios e começou... e teve uma dificultação na fiscalização.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, em momento algum, a empresa dificultou nada pro... pro Fisco, né?

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Mas houve algum momento que a empresa substituiu...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - A... a... a empresa... a empresa tem uma frota tanto pra fazer distribuição, como pra fazer transporte pra própria empresa e pra terceiros.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - E nunca usou terceiros pra fazer os seus transportes.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, sempre foi feito... Não o recebimento de mercadoria, aí a grande parte dessa mercadoria é SIF(?). A... a empresa que nos vende usa a forma que ela achar melhor pra nos entregar. Quando a responsabilidade de retirar a mercadoria na indústria era nossa, aí nós retirávamos por conta própria.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Certo. Sr. Presidente, eu me dou por satisfeito. As perguntas que eu tinha pra fazer pro Sr. Paulo, eu fiz na... na sessão anterior, e, para Santa Cruz, as perguntas que tinha pra fazer já foram feitas.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não. É... Com a palavra o nobre Deputado Arnaldo Faria de Sá.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. Depoentes, eu, inicialmente, gostaria de saber... é... qual é a sede principal de cada uma das distribuidoras.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Martins tem sede principal em Uberlândia.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E, além da sede de Uberlândia, quais as subsedes?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós temos filiais em São Paulo, na Paraíba... é... Manaus e, agora, recentemente, em Brasília.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Só em Brasília que vocês têm esse tratamento... é... diferenciado ou tem algum... algum, algum outro Estado que também tenha esse tratamento diferenciado?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Tem outros Estados também que têm tratamento diferenciado, a Paraíba tem... é... é onde a gente tem produto estocado é Paraíba. São Paulo não temos nenhum acordo, temos com Brasília, Minas Gerais também não temos. Tem por tabela, né, com... com o Estado de Brasília.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Tem por tabela?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Diria que sim, que o acordo de Brasília foi feito... é... com a anuência do Estado de Minas Gerais.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E com... como é essa tabela aí?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O produto é comprado... é... endereçado pra Brasília, mas com a anuência do Estado de Minas Gerais, que possa ser... é... descarregado em Minas Gerais.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Ah, o produto é comprado pra Brasília, mas não vem pra Brasília, vai pra Minas?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Vem pra Brasília e também pode ir pra Minas Gerais. O acordo prevê as duas situações.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Quer dizer, o senhor, quando compra mercadoria, o senhor compra pra ser entregue em Brasília, a (*ininteligível*) fiscal, mas fisicamente entregue em Minas.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É, o acordo é esse. O acordo foi feito dessa forma. Ele foi publicado no **Diário Oficial**.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Eu não entendi esse acordo. É... (Pausa.)

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O acordo com Brasília foi feito com o Sr. Governador Cristovam Buarque, na gestão dele. É... Como eu expliquei antes, o Martins, nas operações de compra, ele tava acumulando um crédito de ICM num, num, num grande vulto e não tinha como, é, fazer a, o uso desse crédito. E todo o crédito de ICM todo mundo sabe que é um ativo da empresa. Então, era um ativo que a gente não podia movimentar, ainda pagávamos Imposto de Renda sobre, sobre esse ativo. Então, pra poder, é, corrigir as distorções, as diferenças de ICM que existem no Brasil, não é o caso de Minas, Brasília nem nada, pra corrigir essas distorções, então, foi feito esse acordo pra gente poder, é, gastar o crédito que a gente tinha, que era um direito nosso.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Agora, tá escrito no acordo...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Eles ficam com...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Você pode comprar pra Brasília, e a mercadoria não vem pra Brasília, vai pra outro Estado. Tá escrito no acordo.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Tava escrito no acordo. Isso foi feito junto com Brasília e Minas Gerais.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E por que que...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É público e foi de, é, está no **Diário Oficial** da época.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E... Mas, mesmo com, com esse acordo com Brasília, pelo que o senhor tá falando, o seu, o seu crédito acumulado é muito grande. Qual é a outra forma de vocês poder repassar esse crédito acumulado?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É... uma outra forma a gente podia tá usando esse, esse crédito como uma moeda e fazendo compra de produto de, de ativos e tudo, mas o Estado não nos permitiu fazer. Então, usou essa outra forma pra poder...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - A partir dessa operação com Brasília, deixou de ter o crédito acumulado, mas aquele crédito que tava acumulado, que, que fim deu aquele crédito acumulado?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não. A gente foi gastando com o tempo, né?

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Gastando com o quê?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - A partir do momento que eu deixei de acumular crédito, aí o, o, foi sendo gasto no tempo. Eu... A cada mês a cada operação que eu fazia, eu gastava parte desse crédito.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E quanto, antes do acordo de Brasília quantos já, qual foi o montante desse crédito acumulado, a quanto chegou esse crédito acumulado antes do acordo com Brasília?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Aproximadamente 30 milhões.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Trinta milhões?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E, hoje, tá em quanto?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Hoje, praticamente, nós já estamos pagando imposto pra Minas Gerais.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Ah! O acordo é com Brasília, e o pagamento de imposto é pra Minas?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Paga parte pra Mi..., pra, pra Brasília e parte pra Minas.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E por que que a Secretaria da Fazenda de São Paulo tem tido, é, uma fiscalização seguida com relação à Martins, qual, qual é, qual é a perda que São Paulo alega que tem?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É... Nós, nós fizemos um levantamento lá hoje, não é, é, no ano de 98, São Paulo arrecadou, via Martins, né, 61 milhões de tributos, mesmo com esse acordo que nós temos. Sessenta e um milhões foi o tanto que São Paulo arrecadou da gente.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Ele (*ininteligível*).

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Ele não tá deixando de arrecadar conosco.

O SR. DEPUTADO GERALDO MAGELA - Quanto que arrecadou em 97, 96?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Eu só trouxe o do ano de 98. Dá, dá uma diferença, né, porque eu, ele, ele passava a mercadoria pra nós a 12%, aí passo, parte dessa mercadoria foi passada a 7%, via o acordo de Brasília.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Agora, é, o senhor tem, o senhor tem esse valor de 61 milhões pra São Paulo, não é?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - São Paulo arrecadou, via Martins, 61 milhões no ano de 98.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Via Martins. E pra e, e... Tá. E pros outros Estados, qual é o percen..., qual é o total que o senhor tem?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Eu tenho aqui que Brasília, no ano de 99...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Brasília.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Arrecadou 6 milhões, 234...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Seis milhões.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - ...e esse ano, de fevereiro até agora, nós já arrecadamos 4 milhões, 730.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Mas o senhor tem São Paulo e Brasília. E Minas, o senhor tem essa informação, aí?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Minas, nós éramos credores, né? Esse ano é que nós vamos começar a pagar.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Ah. E Minas não pagou nada ano passado?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Minas? Nossa, a nossa matriz era em Minas, e Minas não arrecadava com, com, com Martins. E quem ficava com o dinheiro de, do Martins era São Paulo.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Agora, se o senhor arrecadou 61 milhões ano passado pra São Paulo, por que que a Secretaria da Fazenda de São Paulo continua, é, questionando esses acordos que você tem com Brasília e essas operações de que compra em Brasília e entrega em Minas?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É... São Paulo, já por três vezes, entrou com liminar pra suspender o nosso acordo com Brasília e por três vezes foi negado. O Supremo... Esse acordo, é, hoje, tá no Supremo Tribunal, pra julgar o mérito, certo? Então, hoje, já tá na, na, no Supremo, pra julgar o mérito de São Paulo. A operação é totalmente legal. Pra fazer esse acordo, como a nossa empresa é muito ética, ela se recorreu a quatro consultorias de, de, da maior expressão do Brasil, Sacha Calmon, Ives Gandra, e outros dois que não me lembro. Paulo Brossard e... Paulo Brossard.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E você tem cópia desses pareceres?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Temos. Podemos, podemos remeter pra vocês.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, queria requerer à CPI que a, a Martins encaminhasse a esta CPI cópia do acordo feito com Brasília e os pareceres que embasam a legalidade desse acordo. Eu quero requerer à CPI...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O requerimento é deferido, não é? Peço à Secretaria pra...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Será, será mandado com a máxima urgência.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Pois não.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Eu, eu queria perguntar pra, para o representante da Santa Cruz, eu já fiz a pergunta na vez anterior pro Panarello, da outra vez que ele teve aqui, a respeito da Tari(?), um tratamento especial que eles têm com Goiás, e agora a Martins demonstrando tratamento especial que eles têm com Brasília. Qual o tratamento especial que a Santa Cruz tem em qualquer Estado?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - É, nobre Deputado, infelizmente, não tem nenhum tratamento especial, não tem nenhum, nenhum benefício fiscal.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - A Santa Cruz tem sede aonde?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - São Paulo.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Só São Paulo ou tem mais alguma?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Tem... A, a sede é São Paulo e tem, é, filiais em Curitiba, Porto Alegre, é, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - E nenhum desses Estados tem tratamento fiscal diferenciado?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não. É como eu citei anteriormente. Na Região Sul e Sudeste, não existe nenhum benefício fiscal pra nenhuma, nenhuma distribuidora de medicamentos. Não é só pra Santa Cruz. Nenhuma outra com sede nesses locais tem benefício fiscal. Confirmado, hoje de manhã, inclusive pelo Secretário de Fazenda de São Paulo, o Dr. Nakano.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Agora, como você consegue conviver, é, com dois gigantes, como a Panarello e a Martins, tendo vantagens fiscais e a sua, e a sua distribuidora não tendo? Explica pra mim qual é a mágica da sobrevivência.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Na verdade, não existe mágica. A gente procura usar o máximo a competência. E, como eu citei anteriormente, o, o que, a estratégia que nós adotamos foi reduzir a despesa operacional. É... Nesse, nessa planilha entregue à CPI, se V.Exa. for observar, a despesa operacional de 95 foi de 10%, aproximadamente 10%. E, de 99, ela foi 4 e 94. Então, nós procuramos utilizar, melhorar muito a produtividade, e foi uma das formas melhorar o serviço de atendimento ao cliente... Quer dizer, foi a forma que nós encontramos pra tentar ficar competitivo.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - A concorrência que a Martins e a Panarello fazem a você é uma concorrência leal?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Olha, eu acho que todos estão no mercado disputando uma fatia, e cada empresa usa de uma estratégia dentro da sua competência, do seu serviço, da, das suas habilidades...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - A estratégia, a estratégia de benefício fiscal da Martins em Brasília e a estratégia do benefício fiscal da Panarello em Goiás, isso não é competência, isso é, é uma coisa que tem que ficar à margem. Eu tô dizendo: essas vantagens adicionais que a Martins tem e que a Panarello tem, elas não prejudicam a Santa Cruz?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu, eu responderia utilizando as palavras do Secretário Nakano, de hoje de manhã, que ele disse o seguinte: "Sistema tributário, o princípio do sistema tributário é a isonomia de tratamento". Ou seja, às vezes, os Estados que concedem benefício estimulam a prática de **dumping**. E ele citou mais o seguinte, dizendo que "empresas, de um modo geral" — não, não só farmacêuticas, de um modo geral — "o visitam dizendo que" — as palavras dele — "que vão fechar ou vão quebrar devido à competição com empresas que obtêm incentivos fiscais".

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Utilizando as palavras do Nakano, V.Exa. disse **dumping**. Quem faz **dumping** nesse mercado?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não. Eu não tô dizendo que existe **dumping**. Ele disse que, caso não exista um sistema tributário isonômico, ele disse

que isso pode ser uma forma de **dumping** em relação à questão tributária. São, foram as palavras dele hoje de manhã. Não, não, eu não digo que há algum tipo de **dumping** no mercado.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - De uma maneira geral, nos vários depoimentos que nós tivemos aqui na CPI, ficou demonstrado, pelos laboratórios, que eles eram obrigados a dar um percentual de desconto para as distribuidoras e que, na cadeia toda, quem ficava com a fatia maior, maior eram as (*ininteligível*). Mas nenhum laboratório quis assumir essa posição. A impressão que ficou é que os laboratórios, de uma forma geral, têm medo dos distribuidores. Medo no sentido de não colocar a nu a situação. E agora eu tô percebendo que, entre os distribuidores, V.Exa. tá com medo de dizer que os seus concorrentes, ao terem vantagens fiscais, estão tendo uma vantagem aditiva a sua, a sua condição. E por que V.Exa. não quer assumir isso?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, não é que eu não quero assumir. Acho que existem vantagens, isso é uma coisa que tá clara e óvia no (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Essa vantagem que a Martins tem em Brasília e a vantagem que a Panarello tem em Goiás ela é uma desvantagem pra, pra sua empresa?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - É óbvio que é uma desvantagem. Se qualquer empresa tem alguma vantagem que nós não temos, isso é uma coisa perfeitamente clara. Desculpe se eu me expressei mal. Eu não, não digo que não há desvantagem. Há uma desvantagem, no nosso entendimento, significativa. A forma que a Santa Cruz, a distribuidora Santa Cruz procurou compensar foi como eu lhes, como eu lhes citei, buscando uma redução drástica de 50% no percentual de despesa operacional. Quer dizer, foi a forma que nós encontramos, e existem, como eu falei, cada empresa usa sua estratégia.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - A Santa Cruz não tem nenhum acordo com nenhum Estado, não tem acordo com Brasília, como a Martins, não tem acordo, como Goiás, com a Panarello, mas tentou procurar algum acordo fiscal?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Nós fizemos contato com esses Estados que dão incentivo, nós conversamos com eles, mas, por várias razões, nós resolvemos continuar na nossa prática atual. Isso envolveria uma série de mudanças de logística e questões mais complexas do nosso negócio. Então, nós

optamos em reduzir a despesa operacional, melhorar o nosso serviço, procurar tá mais próximo do cliente, ter um vendedor melhor preparado para que consiga fazer mais, prestar um melhor serviço, como eu falei, pro cliente e uma série de outros serviços complementares, que a gente procura prestar ao nosso cliente, procurando a fidelidade dele.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - É... Uma das vantagens fiscais que poderia ser oferecida obrigaria à mudança da sede principal da Santa Cruz, é isso?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - É. Teria que fazer as compras... Por exemplo, eu não sei... eu não tô muito inteirado do detalhe todo do benefício fiscal. Entendo, posso tá enganado, mas entendo que nós temos que fazer todas as compras por Brasília, pelo Distrito Federal, pra auferir essa vantagem fiscal.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sim, mas a Martins acabou de dizer que a compra é só no papel. Fisicamente, a mercadoria, ela vai pra Minas, ela não, ela não vem pra Brasília pra depois ir pra Minas. Ele tem um incentivo fiscal de Brasília, mesmo sem a mercadoria vir pra Brasília. A mercadoria vai direta pra Minas Gerais. O senhor não ouviu ele falar isso agora, aí?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu vi ele falar, mas, no nosso caso, se fosse fazer isso, teria que ser pra São Paulo. Ou seja, a nota vem pra Brasília, mas a mercadoria vai pra São Paulo, porque nós compramos por Estado. Ou seja, o que nós consumimos em São Paulo, nós compramos para São Paulo. O que nós consumimos, ou seja, que nós vendemos no Paraná, nós compramos para o Paraná. O que nós vendemos no Rio Grande do Sul...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Que ele já tem a diferença de alíquota, já?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Sim, mas isso é o processo normal de (*ininteligível*) exatamente.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Tá, eu não tô criticando. Eu tô só acentuando.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Então, teria que ter um regime especial semelhante, mas eu acho que a... Não sei se dá pra conseguir isso. Eu desconheço essa, essa possibilidade, se daria pra fazer a mercadoria não passando pelo Distrito Federal.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - O senhor acha que essas vantagens que os concorrentes têm obtido nesses acordos fiscais têm levado a Martins, a Martins e a Panarello têm levado a Santa Cruz a perder vendas? Não digo no global, no global você já mostrou que não. Mas, tem algum... algum comprador que era seu que hoje, hoje deixou de, de, de ser seu cliente, é cliente da Panarello, é cliente da Martins por causa dessas vantagens fiscais que eles têm?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu diria que é natural que isso aconteça. Se a gente tem um combustível... Se eu tenho um arsenal maior pra combater... Vamos, vamos supor que a concorrência no mercado seja uma guerra, então quem tem mais armas, obviamente, tem mais vantagens.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Há cinco anos atrás, a sua distribuidora era a maior distribuidora do mercado. Hoje, qual é a posição que ela ocupa?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não é um **ranking** oficial, mas...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Mas o extra-oficial.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Aproxima... Segundo lugar. Nós tamos... Bom, aqui, aqui coloca o faturamento da Panarello foi de 1 bilhão e meio, mais ou menos, pelo que ouvi. É 1.570, o nosso foi 1.190. Então, eu até não posso lhe afirmar com certeza, mas acredito que é o segundo lugar.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sim, mas... E o crescimento, o crescimento da Panarello é vertiginoso e com esse crescimento, ainda que mantida a mesma posição, primeiro e segundo, a distância entre o primeiro e segundo cada vez vai aumentar mais. O que que a Santa Cruz tá fazendo pra tentar não permitir que essa vantagem de primeiro e segundo continue aumentando?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Nobre Deputado, hoje de manhã, enquanto eu assistia o depoimento do Secretário de Fazenda, no debate com essa Comissão, eu me questionei, como empresário e responsável por 2.100, 2.100 empregos diretos e com os respectivos empregos indiretos, se a nossa estratégia estava correta. Há uma responsabilidade grande da minha pessoa, como empresário, em oferecer pra, pra empresa os recursos, o arsenal necessário pra competição. E fiquei refletindo sobre essa questão se não valeria a pena a empresa mudar sua estrutura, sua logística e migrar de São Paulo para um Estado que ofereça alguma vantagem. Isso foi uma reflexão, eu não tô lhe dizendo, deixei bem claro, eu não tô lhe dizendo que nós vamos fazer isso.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sim, mas na sua, mas eu queria chegar na sua reflexão. O senhor chegou na reflexão àquilo que eu tava querendo induzir. Realmente, o senhor tem que fazer alguma coisa pra continuar sobrevivendo. Se o senhor não, não fizer alguma coisa, a Panarello vai comer o espaço cada vez mais. Quer dizer, e aí o senhor chega a pensar em praticar as mesmas coisas que eles tão praticando.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Veja, a minha colocação é a seguinte: usar o benefício fiscal. A prática de cada empresa é individual, cada empresa adota a sua estratégia, sua prática comercial.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - A prática, eu quero dizer, a prática do benefício fiscal.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - É. Como eu lhe falei, foi uma reflexão que não foi só nesse momento que eu fiz. Isso é uma coisa óbvia que sabemos que existe esses benefícios fiscais há muito tempo. Mas confesso que, talvez por expectativa talvez muito otimista de minha parte de que a reforma tributária, tributária acontecesse mais rapidamente, nós não tomamos nenhuma providência no sentido dessa reflexão que eu lhe falei de hoje de manhã. Mas, como a gente vê que a reforma tributária tende a tardar, eu diria que talvez a Santa Cruz, ou provavelmente a Santa Cruz vai ter que estudar alguma coisa nessa linha que eu lhe falei.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - É apenas um dado pra seu conhecimento. Em 95, a Panarello faturou 150 milhões, Santa Cruz 500 milhões, 95. Em 99, a Panarello, 1 bilhão e 500, e a Santa Cruz, 1 bi, 186. Então, em quatro anos, o diferencial da Santa Cruz em relação à Panarello, a variação é um número absurdo. Quer dizer, por isso que eu acho que tem... Além, além da vantagem fiscal no mercado de distribuição, tem alguma coisa que tá sendo feito, que a Santa Cruz não tá fazendo, que tá perdendo mercado?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Excelência, nós usamos de toda a nossa competência...

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Não, eu não digo, não digo (*ininteligível*) os concorrentes estão usando alguma coisa além do incentivo fiscal que você não quer usar?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, de nosso... de meu entendimento, não.

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Sr. Presidente, acabou meu tempo?

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

O SR. DEPUTADO ARNALDO FARIA DE SÁ - Então, obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa., entendeu? Tem a palavra o nobre Deputado Vicente Caropreso.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Sr. Presidente, Sr. Relator, Srs. Deputados, pessoas que hoje vêm participar aí como depoentes, CPI, Seu Panarello, de quais laboratórios a Panarello é distribuidora? Eu vou fazer uma série de perguntas, eu queria que o senhor me respondesse alguma coisa rapidamente, pra eu chegar até onde eu gostaria de que depois o senhor explanasse, e isso vai respingar para os outros representantes das distribuidoras, que eu também gostaria que, se pudessem, acrescentassem algo dentro dessa linha de raciocínio aqui. São muitos os laboratórios? São todos?

O SR. PAULO PANARELLO - Não é todos não, Excelência.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Por que não são todos?

O SR. PAULO PANARELLO - É... Eu trabalho a... Deixa eu entender bem a pergunta, Excelência, porque existe 300, 400 laboratórios. Eu trabalho com 160, é a maioria.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Quais as condições impostas por esses 160 laboratórios pra que a sua empresa distribua os produtos?

O SR. PAULO PANARELLO - É exigência de alvará de vigilância sanitária, de alvarás locais, de controles de depósito, depósito com...

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - E, além disso, Seu Panarello, qual o valor mínimo de compra imposto pelos laboratórios à distribuidora, à sua distribuidora?

O SR. PAULO PANARELLO - Eles... eles promovem e propõem pra nós alguns objetivos pela demanda que eles alegam que é de controle deles, expõem pra nós, distribuidor, nós estudamos se aquela proposta de quota é... tá compatível à venda. Às vezes se consegue vender, às vezes não se consegue vender.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O senhor disse que algumas... alguns laboratórios, algumas indústrias farmacêuticas, elas impõem quotas. Quais são essas indústrias que impõem quotas mínimas pro senhor adquirir e depois revendê-las?

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, a maioria das indústrias farmacêuticas, elas têm uns objetivos que elas propõem pra nós, pelos controle que eles têm de receituário, que aquilo é, mais ou menos, o que eles querem vender. Cabe ao distribuidor comprar ou não. No nosso caso, nós negociamos pra tentar comprar mais ou menos o objetivo que a gente consegue vender.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O.k. Os outros dois representantes. Existe alguma empresa, algum laboratório produtor de... de medicamentos no Brasil que vem impondo quotas acima do normal, para que os distribuidores possam adquirir dessa indústria?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - No caso da Martins, nós compramos o que vendemos. Compramos a demanda. Não temos nenhuma imposição de quotas com nenhum laboratório.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Ninguém o impede de comprar os produtos? Nenhum laboratório o impede de comprar produtos? Se o senhor quiser comprar de qualquer laboratório, eles vendem, eles não impõem uma quota "x" pro senhor comprar?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Os laboratórios que nós estamos comprando não impõem nenhuma quota. E também os outros a gente não sabe porque não trabalha com eles, certo? Mas...

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Quantos laboratórios o senhor, o senhor adquire?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Em torno de cem.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Cem laboratórios. O representante ali da...

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Nós trabalhamos com todos os laboratórios e... e, como eu falei anteriormente, existem muitas negociações em relação a objetivos, que é uma prática normal do comércio. Às vezes, existem diferenças do objetivo da indústria e da nossa necessidade, da nossa capacidade. Mas sempre nós chegamos a um denominador comum. Na verdade, nós tratamos nossos fornecedores e eles nos tratam com a parceria comercial. Nós somos parceiros comerciais, e não pra ficar... ficarmos nos digladiando pra fechar uma quota ou coisa assim. Como eu falei, existem diferenças. Isso é normal na prática comer..., do comércio, um querer vender mais do que o outro... do que... do que a

capacidade de comprar, mas, eventualmente, num mês sim, num mês não, mas é normal isso.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Vou ser mais objetivo ainda pro senhor. O senhor alguma vez — e também o senhor representante da Martins — o senhor é... viu-se em maus lençóis de não poder comprar de um determinado laboratório porque foi dado um desconto muito melhor pra Panarello?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu... eu não sei lhe dizer. Eu acho que existem algumas vantagens em relação ao aspecto (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Que vantagens são essas?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, incentivos fiscais, eu acredito. Eu não sei se a indústria... Se eu soubesse, eu pleitearia a mesma condição pra indústria. Então, eu não sei lhe dizer, e, se isso acontece, não é de meu conhecimento, como eu citei. Acho que existem algumas vantagens, até porque algumas indústrias faturam pra Goiás e... e isso, provavelmente, em função do incentivo que a Panarello tem, que ele já foi explicado anteriormente como funciona.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Esqueci a pergunta.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O senhor alguma vez teve dificuldade de comprar produtos de alguma... algum laboratório farmacêutico, em razão deles não querem lhe vender, ou que o senhor tenha dificuldade porque foi dado à Panarello um desconto maior do que aquele que seria dado pro senhor?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, nunca tivemos.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Nunca teve.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não. Eu sempre compro aquilo que eu vendo. Eu passo a informação do laboratório de que eu vendi, e eu reponho na proporção que eu vendi.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Sr. Panarello, algum laboratório tem é... que o senhor tenha-se lembrado tenha cortado fornecimento à sua distribuidora?

O SR. PAULO PANARELLO - Quem cortou foi só o Grupo Aché, agora, dia 30 de março.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Por quê?

O SR. PAULO PANARELLO - Não... não foi explicado a nós o motivo por que cortou, não, Excelência.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Em que Estados foi cortado?

O SR. PAULO PANARELLO - Nós trabalhamos com o Grupo Aché em todas nossas onze filiais no Brasil todo. Foi cortado em todas filiais.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Qual a razão que o senhor acha que eles cortaram?

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, Excelência, eu... até hoje eu não entendi por que cortou. Foi dia 30 de março, e eu pensei que até esse corte fosse momentâneo, e agora, há alguns dias, a gente, nós descobrimos que, realmente, fomos cortados mesmo, a nível nacional.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O senhor representa a maior distribuidora do País. O senhor não tem razões de ser a maior distribuidora e ter sido cortado por uma... uma grande indústria nacional? O senhor não tem a mínima razão assim de dizer aos integrantes da Comissão Parlamentar de Inquérito é... por que o senhor foi cortado?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu... Nós tamos surpresos até, porque não foi-nos mostrado nenhum motivo por que foi cortado. O Grupo Aché... A diretoria do Aché nos procurou, um diretor regional, explicando que a decisão do Grupo Aché, por estratégica, por novos sistemas de distribuição, que a Panarello passaria a não ser mais parceiro deles.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O.k. Como vêm se comportando os laboratórios produtores de produtos farmacêuticos em relação aos descontos, antes de 99 e em 99? Eles reduziram os descontos ou aumentaram os descontos? Qual foi o comportamento normal, em média, Sr. Panarello?

O SR. PAULO PANARELLO - Eles tão reduzindo à média de 1, 2% ao ano. Três, quatros anos atrás, era 18% e 20%, na média. Hoje, tá em média de 14, 15, 16. A redução tá sendo... Esse ano... esse ano a redução foi na média de 2% e o ano passado na média de 2% também, 1,5%.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Eles lhe dizem a razão de que estão cortando esses descontos?

O SR. PAULO PANARELLO - Eles alegam que pra diminuir custo, alegam que, estrategicamente, os descontos que eles davam não estão dando pra dar mais, e a nossa distribuidora, no meu caso, Panarello, a gente tem acatado os descontos, acatado esses reduções de descontos, também tentando reduzir nossos custos pra ser compatível essa diferença de desconto.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - O.k. Os outros dois representantes podiam falar sobre a política de redução ou aumento de vantagens em 99 e antes, pelos produtores de medicamentos?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Acho que a mesma posição que já foi colocada pelo Paulo Panarello.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Qual é a mesma posição?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Houve uma redução de descontos...

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Progressiva, abrupta?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, progressiva, progressiva.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Sr. Representante...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Também aconteceu com a Martins redução de desconto dos laboratórios. Queda de 1 a 2%.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Sr. Presidente, Deputado Nelson Marchezan, isso é uma política que tem acontecido. Nós recebemos também denúncias de que uma das razões também pra aumento de preços de medicamentos tem sido essa política, ou seja, a redução dos descontos que se repassam às distribuidoras. Isso encarece o produto. Uma forma disfarçada dos produtores é... reduzindo os seus é... descontos, é lógico que eles ficam com mais em casa. Tem mais algumas perguntas, algumas análises que eu gostaria de fazer. Também recebi uma denúncia de que, em apenas seis Estados da Federação, seis Estados do Nordeste, apenas dois distribuidores possam comprar produtos Aché. A razão é que a Aché, presume-se, tenha... esteja negociando quotas muito altas de aquisição de produtos, inviabilizando, assim, a aquisição por parte da maioria das distribuidoras dos seus... da sua linha de produtos. Registre-se que a Aché detém quase que 10% da linha de medicamentos similares dentro do Brasil. Isso representa muito. E algumas distribuidoras se vêem em dificuldades, por não poder municiar várias... e vários estabelecimentos hospitalares e farmácias, varejo em geral ou redes de drogarias, por não poder competir e não ter capital de giro pra bancar altas quantias que, eventualmente, estariam sendo impostas pelo Aché. Isso tipifica um crime, e, em razão disso, Presidente, estou entrando hoje com um requerimento para convocar o representante do Grupo Aché, para que se faça presente aqui e nós possamos esclarecer, averiguar um pouco mais de perto essa situação. Então é... Está aqui, nessa denúncia, inclusive, que a Panarello foi cortado em Pernambuco, a partir de agosto de 99, e que a Panarello foi cortada na

Bahia em abril do ano 2000. São dois Estados que o senhor não pode... Isso... isso checa aqui com essa denúncia, Sr. Panarello.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, realmente, em agosto, cortou Recife e agora, em 30 de março, cortou o Brasil.

O SR. DEPUTADO VICENTE CAROPRESO - Existem denúncias e cartas pedindo ao Grupo Aché pra que eles se expliquem... se explicassem melhor qual a razão, por exemplo, de que, em Alagoas e em... em Pernambuco, só um distribuidor seja o responsável, ou seja, o do Rio Grande do Norte, esse grande distribuidor. Então, nós estamos encaminhando esse pedido, esse requerimento, pra que alguém do Grupo Aché ou responsável venha até essa Comissão de Inquérito, pra que nós possamos analisar um eventual abuso do poder econômico. Obrigado, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa. Tem a palavra o nobre Deputado Salatiel Carvalho. (*Pausa.*) Ausente S.Exa., tem a palavra o nobre Deputado Iris Simões.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Obrigado, Sr. Presidente. Eu teria várias perguntas a fazer aos depoentes nesta tarde, mas nós já... em determinado momento, nós passamos a ser repetitivos. Mas a questão levantada pelo Deputado Caropreso, ela é importante. O corte que o Grupo Aché fez à Panarello mostra também que eles começam a querer escolher os seus distribuidores. A indústria dá essa conotação de que eles escolhem os distribuidores. Assim como eles fazem, eles derrubam. É como a mídia faz com o jogador de futebol: uma semana de badalação e, na seqüência, um, qualquer pessoa derruba. Essa é a... é a grande verdade. E, nesse sentido, eu gostaria de perguntar ao Paulo Panarello, também a Dr. Gilberto, da Santa Cruz, e ao Dr. Martins, da Distribuidora Martins se isso é fato — começar aqui com o Dr. Paulo Panarello —, se é fato que as distribuidor, que os grandes, principalmente os grandes, eles encaminham para as distribuidoras que eles assim desejam, ou não existe essa... esta proteção por parte dos grandes da indústria, dos grandes laboratórios nos distribuidores. É verdade que eles escolhem, eles fazem e também matam os distribuidores.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, sim. Os laboratórios é que determina qual o distribuidor que ele queira distribuir.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - O Aché deixou de vender para sua distribuidora. Daqui a pouco, os outros também... Quer dizer, existe uma... uma

espécie de cartelização. Eles jogam juntos. "Daqui pra frente, não vendemos nada pra Panarello." Acaba a Panarello, acaba a Santa Cruz e a Martins. É esse raciocínio que eu quero entender.

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, Excelência, até o momento, nós não temos... não foram explica... não nos explicaram os motivos que nós fomos cortado. Logicamente, nós tamos tentando, vamos tentar ver o que que aconteceu e se eles voltam a vender. Até o momento, realmente, eles não estão fornecendo pra nós.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Dr. Gilberto, o senhor entendeu meu raciocínio. Eles encaminham e, ao mesmo tempo, decidem não vender mais. Isto é uma cadeia. Todo... Os grandes começam a deixar aos poucos os distribuidores e começam a fomentar outras empresas de distribuição. Parece que é isso que acontece no mercado.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Veja, nobre Deputado, eu acho que a indústria farmacêutica, ou qualquer outra indústria, tem, no meu entendimento, tem o direito de escolher quem são os seus parceiros comerciais.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Escolher, exatamente.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - E eles podem, com as razões que lhe competem, nomear um distribuidor ou cancelar o contrato de distribuição, ou cancelar aquela distribuição. A minha visão é essa. É um trabalho importante, um trabalho...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Mas não existe uma coisa um pouco mais nefasta aí, de... de repente isolar o distribuidor? Que foi assim que aconteceu naquela... na ata daquela reunião, que eles queriam isolar alguns distribuidores. "Esse vai morrer, aquele não existe mais". E assim por diante. É esse o meu raciocínio.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não vejo por que razão eles teriam interesse de destruir um distribuidor.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Por que razão será?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, eu não vejo essa razão. Eu tô lhe afirmindo. Eu não vejo uma razão específica pra isso. Eu... eu vejo ao contrário. Na medida em que eles têm um trabalho, um serviço bom de distribuição dos seus produtos — que eles investem, fazem todo aquele trabalho que eles já colocaram aqui pra essa Comissão —, eu imagino que eles escolhem esse parceiro e queiram

consolidar os negócios cada vez mais com esse parceiro. Agora, desconheço se, eventualmente, eles podem querer fazer alguma... Não é de meu conhecimento.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Dr. Martins, o senhor nunca teve um isolamento nesse sentido por parte de algum grande laboratório.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, não tive. O setor de medicamentos do Martins representa só 15% dos negócios, então nós não somos expressivos pra... pra eles, não.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Mas, num mercado que movimenta tanto dinheiro, 15% é expressivo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É, dependendo do... Quinze por cento de 100 é uma coisa, 15% de 1 bilhão é outra coisa.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Exatamente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tem que dizer o que que representa 15%. Quantos milhões?

(Não identificado) - Tá em torno de 194 milhões.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Duzentos milhões.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - É, é representativo, Sr. Presidente. Eu... eu deixei aqui uma pergunta. Depois da CPI — e eu sei que os senhores todos tão acompanhando, é claro, pela televisão, pela mídia —, depois da CPI, o que é que os senhores sentiram? A CPI, até agora, cumpriu alguma... algum, algum, algum intento social? Quer dizer, houve a, houve campanhas de medicamentos... de baixa de preços, o mercado ficou mais racional? Essa é uma pergunta direta para os três, começando aqui com o Dr. Paulo.

O SR. PAULO PANARELLO - Sim, Excelência, depois dessa Comissão de CPI, como eu disse anteriormente, dia 15, mudou-se realmente, no País...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Em que sentido, Dr. Paulo?

O SR. PAULO PANARELLO - Tudo pra melhor, Excelência. O lançamento do genérico, mais, de certa forma, mais organização em todas, todas empresa, porque...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - E os preços?

O SR. PAULO PANARELLO - Os preços... Confiamos nós muito nos preços...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Mas o senhor sente que o mercado deu... reagiu em preços, baixando um pouco mais os preços, ou a indústria continua aumentando? Os senhores que trabalham diretamente.

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, depois da... depois da Comissão, da CPI, nós... na minha visão, eu acho que já tá acontecendo muito, porque os próprios genéricos, ou similares estão forçando a competição dos produtos de marca, na verdade até os produtos similares entre si.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Dr. Gilberto.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Na prática comercial, no nosso relacionamento comercial com a indústria...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Eu quero... eu quero dizer no... o consumidor, o final.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Só pra explicar. Nossa relacionamento com a indústria, no meu entendimento, não houve mudança nenhuma.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Certo.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Com relação ao consumidor, eu acredito que, do que essa Comissão vier a definir ou propor ao Governo Federal ou Estadual, acho que podem vir muitas... muitos grandes benefícios ao consumidor. O principal deles é se houver uma redução de preços, em relação à questão tributária, uma redução dos impostos, que nós citamos aqui já. São cifras altíssimas em toda a cadeia de suprimentos de medicamentos, que, se houver uma redução nesses impostos, tenho convicção plena de que essa redução chegará ao consumidor.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - O senhor... o senhor deve ter conhecimento da proposta que a ABIFARMA fez à CPI dos Medicamentos, mais barato...

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Superficialmente.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Mas um conhecimento o senhor tem.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Sim.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Não haveria uma maneira de fazer com que esse triângulo indústria, distribuidoras e farmácia fizesse com que essa, essa, essa eficiência continuasse, mas que, no consumidor final, pudesse chegar com preço mais barato? Quer dizer, todo mundo tá ganhando. A distribuidora ganha um pedaço. A indústria, é claro, vai ganhar o dela. Chega na farmácia, também ganha. Ganha o vendedor, ganha o balconista. Não há uma condição, não há uma

proposta em conjunto, de distri..., de indústria farmacêutica, distribuidora e farmácia, pra que consiga chegar a um denominador comum de pelo menos essa contribuição do setor para o consumidor final? É possível isso?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Acredito que é possível. Veja como é que eu vejo com simplicidade, como seria o ideal: se a gente tirasse o comprimido da máquina que o produziu e colocasse na boca do paciente, sem custo nenhum. Mas nesse... O sistema de saúde como um todo envolve as empresas de saúde, (*ininteligível*)...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Mas eu incluí, eu incluí todas.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - ...envolve, envolve as indústrias farmacêuticas, os laboratórios de análises clínicas, os distribuidores. Tem uma logística toda. Quer dizer, o médico que prescreve um produto e que tem que ser aviado, dispensado pela farmácia ao consumidor corretamente. Então, existe uma série de ações que a gente não pode prescindir. São ações imprescindíveis no funcionamento da cadeia como um todo de abastecimento ao consumidor. Então, muitas vezes, tentando reduzir algum custo que, às vezes, é difícil de se reduzir, pode-se criar um entrave na logística de dispensação para o consumidor, que haja um certo desabastecimento no mercado, nesse País continental. Então, existe uma série de ações que a gente pode fazer, mas não dá pra desconsiderar que o distribuidor possa abrir mão do seu papel e também a farmácia.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Exatamente, mas eu incluí os três, Dr. Gilberto, pra que houvesse um consenso de que os descontos, enfim, os benefícios que todos ganham com uma grande... uma grande margem, pudesse ser reduzido e entregue. Eu digo até a questão do bonificado, dos descontos todos que se faz, mas só entre farmácia, distribuidor, indústria, ou indústria, distribuidor, farmácia, e nunca é repassado ao consumidor final. É exatamente esta, é isso que nós buscamos, que algo seja feito, seja passado para o consumidor.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Olha, eu tenho observado, e eu círculo muito no campo, na minha atividade profissional, exerço a função de presidente, mas nosso negócio, na empresa, nosso negócio acontece no campo. E eu tenho visto muitos descontos concedidos em farmácias, muitas placas promocionais. Não sei lhe dizer se tudo que sai da indústria pro distribuidor e do distribuidor pra farmácia chega ao bolso do consumidor, mas, pela minha observação global, talvez, simplificada, eu acredito que, se não tudo, grande parte disso chega. A

questão que eu acho que é fundamental, para que essa Comissão avalie, no meu ponto de vista, humildemente, gostaria de colocar, é que a questão dos impostos poderia ser considerada, a exemplo do que foi citado de alguns medicamentos veterinários, poderia, também, ser considerada nos medicamentos de linha humana. Acho que é um papel que... Aliás, é um ponto que poderia ser rediscutido e (*ininteligível*) não propõe isenção de impostos.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - O medicamento do cachorrinho tem, né, do cãozinho tem isenção, e medicamento pra criança não tem.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu coloco... Não proponho isenção de impostos. Eu proponho (*ininteligível*) de mais...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Não, mas nós vimos, nós vimos, na semana passada, Sr. Presidente, exatamente essa colocação.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - É, nós estamos tentando propor, aí, hoje de manhã tivemos uma reunião...

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Eu não pude estar, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - ...no objetivo de ver se a gente conseguiria nos genéricos, supondo-se até que o genérico viesse numa linha básica e de se propor isso, mas dependemos isso, como que incide mesmo, fortemente, são os impostos de ICMS, se a gente poderia ter um acordo no CONFAZ. Eu acho que já tem Minas favorável, já tem eu acho que São Paulo bem encaminhado, o Estado de Goiás também, e eu penso que a gente pode fazer mais alguma gestão nesse sentido.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - Era nesse sentido, Sr. Presidente, que nós temos que, nós temos que daqui sair com alguma política.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Sem dúvida.

O SR. DEPUTADO IRIS SIMÕES - É exatamente essa a função da CPI. Obrigado, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Obrigado a V.Exa., nobre Deputado Iris Simões. Com a palavra o nobre Deputado Márcio Matos. (*Pausa.*) Ausente S.Exa. Com a palavra o nobre Deputado Nilton Lima. (*Pausa.*) Ausente S.Exa. Com a palavra o nobre Deputado Luiz Bittencourt.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Sr. Presidente, Sras. e Srs. Deputados, o Deputado Iris Simões colocou, aqui, com muita propriedade. Nós estamos numa discussão, evoluindo numa discussão, onde inúmeros fatores

influenciaram o aumento do preço do remédio. Eu quero fazer aqui uma pergunta objetiva, simples aos três representantes das distribuidoras: vocês acham que o remédio subiu abusivamente no Brasil, nesses últimos cinco anos? Panarello.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra o Dr. Paulo Panarello.

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, na nossa visão, sim, porque, na verdade, a população não tá tendo muito acesso a medicamento, e o salário, em média, não tá condizendo com o poder aquisitivo (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Mas houve aumento abusivo, ou não? É notório isso, por parte da distribuidora, essa percepção?

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, nós... nós, como distribuidores, nos foi informado, quando houve os aumentos, que foi esse problema da variação do dólar no começo de 99, né, que houve essa diferença cambial, e foi-nos passado esses aumentos. Agora, nós, como distribuidor, não formamos preço, essa é a verdade. Eu não seria a pessoa certa pra até dar essa resposta, Deputado, com precisão, porque nós compramos da indústria, o preço já tá estipulado, já tem o preço fábrica, tem os descontos variado, que vai de 14, 15, 16%, e nós tentamos trabalhar em cima desses 16%.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Nobre Deputado, eu não sei lhe responder. Acho que a questão é muito técnica. Deveria ser feita uma análise profunda, e acredito que essa CPI, essa Comissão está fazendo, de todos os custos, da planilha de custos, todos os componentes nessa planilha de custos, pra se comprovar ou não a sua pergunta. E existe uma... Por exemplo, foi citado a questão da variação cambial, existem, talvez, outros fatores que... Eu conheço muito pouco da atividade industrial de produção dos medicamentos pra dar uma resposta e acho que seria, não seria justo se eu o fizesse. Então, eu prefiro colocar dessa forma, que se faça essa análise de planilhas das indústrias, da evolução de preços e a evolução de custos. Desculpa eu não poder lhe responder, mas é a visão que eu tenho.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós também entendemos que aumento houve, isso é público e notório, mas não temos como avaliar se isso foi abusivo ou não, porque compete à indústria dar essas explicações. Sabemos de vários lançamentos de produto...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Desculpe, não se trata de indústria competir ou não. Trata-se de ver se o senhor vive num mundo real ou não. Se o senhor tem percepção ou não. Só isso. Se o senhor é um grande atacadista e tudo mais...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Eu disse que sim, que o produto subiu...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Ah, bom! Então, tá.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O produto, houve aumento...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O senhor pode dizer que não, não é? Mas entendeu?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, mas o produto houve aumento. Isso é público e notório.

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

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Mas, também, dentro desses aumentos que houve, também houve o lançamento de novos produtos, que não existe uma referência anterior. Então, essa é a contribuição que eu estava dando.

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

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Bom, eu tenho, aqui, o custo de funcionamento da Santa Cruz é altíssimo, pela análise dos balanços que foram feitas pela Assessoria da CPI. Comparado com a receita líquida, isso fica em torno de 94%, em alguns casos atinge até 100% o custo de bens, mercadorias, despesas operacionais e etc. Durante o ano de 95, até 98, a empresa apresentou sempre uma relação muito comprometedora, quer dizer, a saúde financeira da empresa, ela não respira, apresentando esse resultado, esse crescimento, essa, esse crescimento que ela experimentou nesses últimos anos. Como é que ela conseguiu sobreviver durante esse tempo todo, com esse custo tão... com essa margem tão estreita?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Bom, primeiro, deixa eu fazer uma correção. No nosso entendimento, não houve crescimento. Nós... nós crescemos de 500 pra um cento e pouquinho, o mercado cresceu de 5 bilhões pra 10 bilhões, ou seja, nós mantivemos a proporção do mercado. Então, nós simplesmente acompanhamos o mercado. Então, quando se faz uma análise de crescimento, não se pode analisar o valor isoladamente ou friamente. Tem-se que analisar em relação ao mercado no qual nós estamos inseridos. Em relação à questão do custo,

que V.Exa. citou, teria que desmembrar esse custo. Então, são dois custos: um é o custo das mercadorias adquiridas, que a gente chama, na prática, de CMV, que é o custo das mercadorias vendidas, e o outro é das despesas operacionais. Então, das despesas operacionais, nosso crescimento foi mínimo, ou seja, em percentual, ele caiu pra metade...

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - É, isso tá claro, tá claro, aqui, na análise dos dados contábeis.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Tá claro. Ou seja, agora, da... do custo das mercadorias vendidas, houve uma elevação, em função da concorrência no mercado, ou seja, como é que eleva o custo? Na medida em que a gente concede mais desconto pra venda. Então, se nós vendêssemos por 100, a um custo de 90, seria 90%, mas, se nós concedêssemos 5% de desconto, os 100 cai pra 95%, e o custo se mantém na mesma proporção. Então, aumenta o percentual. Essa é a razão que eu diria lógica, em função da competição que existe no mercado.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Pois, é, mas como é que a empresa consegue crescer se ela não paga os seus custos operacionais?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Não, ela paga os seus custos operacionais. Na verdade...

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - O seu crescimento não paga os seus custos operacionais.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Como eu lhe falei, não há um crescimento, há uma manutenção.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Não tá produzindo essa receita adicional.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Sim, há uma manutenção. Veja, a empresa compra os produtos, e ela... ela... ela tem, armazena durante um período de estoque, que é o seu estoque, e ela faz a su... e faz a venda. Então, na medida que o mercado vai crescendo, na mesma proporção ela vai comprando e vai vendendo, vai comprando e vai vendendo. O que, o que aconteceu foi um achamen... achatamento brutal das margens, o que eu lhe fa... o que eu citei anteriormente, que, da reflexão que eu fazia hoje de manhã, a ques... sob o aspecto de incentivos fiscais, que, eu diria que nós esgotamos praticamente os nossos recursos em relação à produtividade. Que que nós podemos fazer pra ser mais competitivos. Tratar, focar a produtividade da empresa, e foi o que nós fizemos.

Modéstia à parte, eu me permito dizer que são raríssimas as empresas que tiveram essa evolução de despesa operacional. Então, por exemplo, em 95, com faturamento de 500 milhões, nós gastamos 48 milhões. Em 99, com 1 bilhão e 200, 1 bilhão, 190, nós gastamos 58, pra fazer, praticamente, a mesma tarefa, ou seja, nesse período, aconteceram inflações e uma série de elevação de custos e tudo o mais, e nós conseguimos a linha, uma linha de austeridade muito grande e trabalhar a produtividade da empresa.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Bom, eu... nós temos aqui também algumas informações curiosas. A receita bruta com relação ao percentual de pagamento de ICMS, ela vai apresentando grandes variações. Então, de 95 até 98, em 95, foi 5,4%; em 96, 2%; em 97, 8,2%; 98, 15,6%. Se fizermos aqui um comparativo do percentual de 98 com os três primeiros anos, eles... é muito baixo. Vamos baixar aqui de quinze pra cinco. Por que houve? Qual a razão dessas oscilações?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - É... houve uma mudança no sistema de cobrança do ICMS, de substituição tributária, dito pelo Secretário Nakano, hoje de manhã, aqui nesse plenário, que, até 97, 98, que as mudanças foram acontecendo gradativamente. Entre 97 e 98, o regime passou de substituição tributária para o regime atual, que é de crédito e débito. Então, em 95, 96, 97, quem recolhia o nosso ICM era o fabricante. Então, quando nós fazíamos a compra, o ICM já vinha recolhido, já vinha pago no... na nossa fatura. E, a partir de 98, mudou o regime, ou seja, o contribuinte substituto, que era a indústria — ele não substituía —, deixou de existir. Então, nós passamos a fazer o regime de apuração de crédito e débito, ou seja, aumentou muito o nosso débito, o nosso crédito e nosso débito de ICM, o que, até o regime anterior, não existia.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Bom, com relação ao Martins, ao Armazém Martins, as planilhas também que foram analisadas aqui pela Comissão, elas indicam que a empresa trabalha com uma margem operacional em torno de 15%. Quer dizer, a diferença entre o preço de custo e o preço de venda dos medicamentos. Essa planilha também, ela mostra que os custos totais são da ordem de 7,7%, o que, evidentemente, caracteriza um lucro operacional na ordem de 7,3%. O senhor considera essa margem de lucro satisfatória?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Também tenho uma planilha que mostra que... custos comerciais, a que nós demonstramos aí, custos de distribuição

e custo tributário. Custo tributário aqui só a diferença de ICM sobre a margem. Ainda temos que deduzir daqui PIS, COFINS, CPMF, né, que não tá colocado aqui. Se você fizer essas contas, nosso lucro fica em torno de 2%. Aqui ainda é lucro bruto, ainda não é, ainda não é o lucro líquido.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - E o comparativo que o senhor tem com relação às outras mercadorias? Porque o Martins, além de medicamentos, ele distribui uma série de outros produtos.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É muito parecido o resultado final, porque, nos medicamentos, o valor, a margem é menor, mas o valor agregado do produto é muito maior. Você tem uma despesa menor pra distribuir. Nos outros produtos que nós distribuímos, é produto de baixo valor agregado, e nós temos uma despesa muito alta pra distribuir. Aqui, nós usamos pequenos veículos; lá, nós usamos carreta. Então, os custos são bem diferentes. O resultado final é igual.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Volto a fazer um questionamento aqui à Panarello. O Deputado Robson Tuma, ele apresentou aqui uma denúncia sobre um determinado processo a respeito de psicotrópicos. Quantos processos de psicotrópicos a Panarello hoje, daquela natureza, está envolvida hoje? Em quantos processos daquela natureza?

O SR. PAULO PANARELLO - Esse é o único no Brasil, Excelência, que eu tenho conhecimento.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Não existe em nenhum outro Estado, em nenhum, nenhum outro processo?

(Intervenção inaudível.)

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Ou um volume de medicamentos envolvidos nessa... nesse processo, nessa denúncia?

O SR. PAULO PANARELLO - Só tem esse processo e que nós somos vítimas.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - O volume do medicamento, quantas caixas de medicamento?

O SR. PAULO PANARELLO - Desse, desse caso que o senhor se refere?

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - É.

O SR. PAULO PANARELLO - É, é mínimo. Eu não aprofundei ali esse processo que nós somos vítimas.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - É o remédio tarja preta? Ou esse é tarja branca?

O SR. PAULO PANARELLO - Não, é produtos, é produtos controlados, né? Produtos controlados nesse caso específico desse cliente. E é todo (*ininteligível*) de produto. Na verdade, todos produtos é controlado. Esse aí, específico, exige uma... uma exigência, por ser produtos controlados, calmantes e tal.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Qual o percentual desse tipo de produto que sua empresa comercializa? Vamos estabelecer um determinado... trinta dias por exemplo.

O SR. PAULO PANARELLO - Você diz no todo, o faturamento da empresa, quanto representa?

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - No conjunto da empresa.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, assim... esse número preciso eu não tenho, mas não é muito, não. A quantidade entre os medicamentos normais pra produtos controlado, posso tá um pouco enganado, mas não deve dar 5%, 4%, talvez até menos, do volume total.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - O senhor vende genérico lá na empresa?

O SR. PAULO PANARELLO - Vendo genérico, sim.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - A partir de quando?

O SR. PAULO PANARELLO - Desde o momento que lançou o genérico, a Panarello foi a primeira a lançar... a distribuir os produtos genéricos no Brasil.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - A Santa Cruz vende genérico?

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Vende.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - A Martins vende genérico?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Vendemos.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Tem uma denúncia hoje, que tá faltando remédio genérico nas farmácias. Os senhores têm conhecimento disso?

O SR. PAULO PANARELLO - Tá faltando alguns produtos, sim, Excelência. As indústrias não tá atendendo, no nosso caso, na íntegra nossos pedidos.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - E não atende por quê?

O SR. PAULO PANARELLO - Alguns produtos... esses que foram liberados agora, há pouco tempo, eles alegam que estão em fase de produção. E os que já

estão libe..., que já estão liberado, eles alegam que não tão vencendo toda a produção.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu acho que é um problema de produção. Ainda é uma... é uma situação muito recente. Começou em fevereiro, março, e a própria divulgação que a mídia tem feito tem sido muito grande, a própria questão da CPI também, isso já aumenta muito a divulgação, então acredito que é capacidade de produção mesmo.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Demanda é maior do que previsão.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Exatamente. Isso deve acontecer, um aumento significativo na produção, e eu não sei dizer quanto tempo, mas eu acredito que, em poucos meses, vai haver um equilíbrio entre a demanda e a produção.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós entendemos também produção, porque não conhecia a demanda desse produto. Não tinha como nem eles prever se equipar pra produzir. Mas agora, conhecendo a demanda, eles vão se adequando e vai regularizando.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - É... eu pergunto aqui aos três: alguma dessas empresas responde por processo de sonegação de impostos?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Martins, não.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Também não.

O SR. PAULO PANARELLO - Alguns processos que nós estamos sofrendo, estamos defendendo, contestando, alguns valores que a nossa empresa achou que era devido foi recolhido integralmente e o que a nossa empresa não concordou, tamos contestando administrativamente e já apresentamos também aqui nessa Comissão.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Nós recebemos aqui uma denúncia da Câmara Municipal de Fernandópolis. Quando a empresa Panarello emitiu uma nota fiscal de venda para Goiás, mas o medicamento foi entregue no Município paulista de Bebedouro, onde a distribuidora tem uma de suas maiores filiais. Como é que o senhor explica isso?

O SR. PAULO PANARELLO - Muito simples. Toda mercadoria que nós compramos para nossa filial em Goiânia, que, na verdade, é só uma média 50% dos laboratórios, porque vários laboratórios não vende para Goiás para distribuir

para as filiais. Desse 50% que vende, a mercadoria sai do fabricante, em São Paulo, vem pra, vem pra matriz, em Goiânia, a responsabilidade de entrega é da indústria, o sistema de segurança, de seguro é por conta deles, e é entregue por transportadoras, e as transferências, quando vai pra São Paulo, é emitida nota fiscal em Goiânia e transferido para as filiais.

O SR. DEPUTADO LUIZ BITTENCOURT - Sr. Presidente, são essas as questões que eu gostaria de apresentar. Sr. Relator.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Ney Lopes) - Bem, assumindo **ad hoc** a Presidência... (*Pausa.*) Chegou o Presidente. Eu assumi **ad hoc**.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O que eu queria era o seguinte: nós estamos em votação, eu quero propor aos Srs. Deputados que a gente suspenda por cinco minutos e...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Pela ordem, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - ... e façamos a votação, e a gente volta aqui pra concluir o depoimento. Assim, damos uma folga...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Questão de ordem antes da suspensão, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Questão de ordem. Tem V.Exa. a palavra.

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Sr. Presidente, hoje foram convocados os indivíduos que deveriam prestar depoimento a respeito da diligência em Uberlândia, feita por mim e por mais dois Parlamentares. Eles não compareceram. Parece que inclusive houve falha de ambos, da assessoria, porque não conseguiu localizar dois...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Eu posso pedir a V.Exa. que...

O SR. DEPUTADO ROBSON TUMA - Só pra V.Exa., a questão de ordem é a seguinte: pedir à Assessoria que fizesse a reconvoação através inclusive da Polícia Federal, a fim de que pudessem trazer (*ininteligível*).

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Requerimento deferido, tá? Deferido o requerimento de V.Exa. Tá suspensa por cinco minutinhos a reunião. E retomaremos isso... Vamos só dar presença e votar do plenário, tá? O.k? Conto com a cooperação dos senhores depoentes, e tem uma folgazinha de um minuto...

(A reunião é suspensa.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Declaro reabertos os trabalhos. Convido os senhores depoentes a retornarem à mesa. (Pausa.)

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Sr. Presidente, Sr. Presidente...

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

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Eu gostaria de saber... Eu tinha feito minha inscrição — acho que era o quarto inscrito —, mas tive que me retirar, 5h, tinha uma audiência fora, saber se pode valer a minha inscrição ainda.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - De um modo geral, a gente coloca em último lugar quando o Deputado tá aí. Eu asseguro a palavra a V.Exa.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Tá bom.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tá bem? Retomando os trabalhos, eu concedo a palavra à nobre Deputada Vanessa Grazziotin.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Sr. Presidente, Srs. Deputados, Srs. Convidados, eu tenho alguns questionamentos e vou procurar ser direta nas perguntas. E solicito atenção, a gentileza de V.Sa., pra que também, V.Sas., pra que possam também ser sucintos nas respostas, pra que possamos avançar nos questionamentos. Pergunto, primeiro, à Panarello. O senhor, Sr. Paulo Panarello, alguma vez, em algum momento, o senhor injetou recursos próprios na sua empresa, Panarello?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, a nossa empresa, ela nasceu há 25 anos, e todos os recursos dela mesma conseguidos foi investido na própria empresa e no próprio negócio.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas, depois, a empresa já estava estruturada, funcionando, o senhor injetou recursos ou a empresa recebeu recursos de outros aportes de capitais?

O SR. PAULO PANARELLO - Não, não, Excelência. Nenhum recurso. Tudo que a empresa tem, nesses 25 anos, é de recurso dela próprio.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ou seja, o lucro que ela auferia que aumentava o capital, o próprio capital da empresa.

O SR. PAULO PANARELLO - O próprio capital da empresa nesses últimos 25 anos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu pergunto isso... Até o meu questionamento representa uma seqüência de tudo aquilo que já foi questionado aqui, porque eu confesso ao senhor que eu estou aqui tentando entender tamanho crescimento de uma empresa, mas não consigo. Porque o senhor veja bem: o senhor, os dados da sua empresa apontam que o senhor tem uma... um custo, uma despesa com custo, um custo total pelo menos em dois anos, em dois anos, 94 e 95, que chegaram a superar a sua receita líquida. Seus custos totais em 94 e 95 superaram a receita líquida da empresa. E, nos anos posteriores, não chegou esse custo total a ser maior, mas chegou ali próximo dos 100%. Como que o senhor consegue, explica, com nível tão alto de despesa, um nível de custo tão elevado, como é que o senhor explica um crescimento superior a 2.000% de 94 a 98, Seu Paulo?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, como eu disse anteriormente, a empresa saiu de Goiás pra vender em todos Estados, na maioria dos Estados, saindo por Goiás. Com o decorrer dos anos, nós fomos ganhando mercado em outros Estados, vários laboratórios foi-nos obrigando, pra poder deixar eu vender em outros Estados, que a gente abrisse os depósitos, fomos abrindo os depósitos e fomos ganhando mercado em outros Estados e abrindo filiais.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E o senhor recebe, ou recebeu tratamento privilegiado das indústrias de medicamentos instaladas no País?

O SR. PAULO PANARELLO - Que é do meu conhecimento, todas condições comerciais que as indústrias deu pra nós, da Panarello, também deu pro nossos concorrentes.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - E sobre as despesas financeiras, o que que o senhor tem a falar sobre receitas e despesas financeiras? Nós temos dados que as suas receitas financeiras são elevadíssimas. Que tipo de receita é essa, Sr. Paulo?

O SR. PAULO PANARELLO - Receita financeiras é juros pagos pra banco, financiamentos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, o senhor tem dinheiro aplicado?

O SR. PAULO PANARELLO - Não, eu entendi despesas financeiras.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não, eu lhe falei dos dois, mas lhe perguntei sobre as receitas financeiras.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, receitas financeiras aplicado, não temos, não.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, como é que o senhor teve uma, uma receita financeira em 96 superior a 18 milhões de reais?

O SR. PAULO PANARELLO - Em 96? Não tenho todos esses dados pra informar e também não consigo lembrar agora, 96, que tipo de receita financeira que foi...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas o senhor não precisa lembrar 96, porque, seqüentemente, todos os anos, o senhor vem tendo, vem auferindo uma receita financeira elevadíssima, de milhões de reais.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, receita financeira...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor diz que não tem dinheiro aplicado...

O SR. PAULO PANARELLO - Não tenho dinheiro aplicado, e receita financeira é muito variado. Pode ser juro cobrado de cliente, pode ser, às vezes, uma sobra dum dia pro outro, você aplica num dia pra outro, períodos de (*ininteligível*).

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas o senhor falou que não tem dinheiro aplicado. Agora, o senhor fala que a sobra, dum dia pro outro, se aplica.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, mas, Excelência...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Isso é dinheiro aplicado, não é, Seu Paulo?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, a distribuição é dinâmica. Por exemplo, hoje eu tenho compromisso pra pagar pra um determinado... Hoje, para as indústrias, uns 10 milhões pra pagar, hoje. Amanhã, às vezes, eu tenho cinco. A reserva, às vezes, o dinheiro do recebimento dum dia pro outro sobra e... Não no... Em 99, 98, 99, nós passamos um pouco até apertado. É, mas receita financeiras é variada. A maior receita financeira é juros mesmo, de inadimplência, de cliente.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, os seus compradores, eles são bom pagadores. Eles pagam, eles devem à Panarello, mas pagam, porque a receita financeira de sua empresa é muito alta.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, ao contrário, Excelência. A inadimplência das 50 mil farmácias que existe no Brasil, eu vendo para 30, 35, é muito grande.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas o senhor recebe esse dinheiro, com juros...

O SR. PAULO PANARELLO - Com juros até abaixo do normal, com juros até menor que o banco nos cobra, mas esse juro que a gente cobra também é pra compensar juro que eu pago para os bancos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Porque, olha, pelos dados da sua empresa, o senhor teve uma despesa operacional, uma despesa financeira, em 96, de oitocentos e poucos mil reais, e uma receita financeira superior a 18 milhões de reais, uma diferença muito grande.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, se eu entendi, 800 mil reais de despesa financeira?

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É, 800 mil reais de despesa financeira e dezoito... mais de 18 milhões de receita.

O SR. PAULO PANARELLO - Essas despesas financeiras se referem a juros pagos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Que o senhor pagou, pequeno, 800 mil reais, vamos arredondar.

O SR. PAULO PANARELLO - E esse valor de receita recebida tem que ser juros de clientes. Eu não tenho, no momento, mais informação de outras receitas.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, o senhor, o senhor nos diz que essas suas receitas financeiras, elas são mais de juros pagos pelos seus clientes que devem à sua empresa do que dinheiro aplicado no mercado financeiro?

O SR. PAULO PANARELLO - Sim, Excelência.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - É, um outro questionamento que eu lhe faço diz respeito às suas operações comerciais. Todas elas são legais lhe pergunto.

O SR. PAULO PANARELLO - Todas são legais, conforme a lei...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor não pratica qualquer tipo, ou sua empresa nunca praticou qualquer tipo de ato que pudesse ser caracterizado como uma sonegação?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, a nossa empresa, com 25 anos de mercado, com o crescimento... Não seria possível uma empresa trabalhar irregular e chegar aonde nós chegamos, com quase 4 mil funcionários, atendendo 30 mil farmácia. E nós temos, além dos 3 mil funcionários, temos mil representantes comerciais que são empresas autônomas.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor nunca usou nem usa de qualquer artifício para burlar o Fisco.

O SR. PAULO PANARELLO - A nossa empresa não tem essa prática de descumprir qualquer determinação de lei e também não praticar nenhuma venda que seja...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, e como é que nós poderíamos caracterizar essa prática então que foi publicada no jornal **Correio do Estado**, do Mato Grosso do Sul, no dia 8 de fevereiro de 98, que teriam sido apreendidas três cargas suas que chegaram a Mato Grosso, através de avião, e não foram e não passaram pelo posto de fiscalização da Receita Estadual? Como é que se caracteriza essa prática?

O SR. PAULO PANARELLO - Explico, Excelência, e tô também documentado pra explicar que nada dessa denúncia procede. São Paulo, na época, 97, renunciou-se à (*ininteligível*) tributária, e ela, ela obrigou que nenhuma empresa de São Paulo que fosse pra outro Estado que destacasse o ICMS retido para o Estado de São Paulo. Eu, como uma filial de São Paulo que atendia, atendia e atende Mato Grosso do Sul, a nossa mercadoria que sai da filial de Bebedouro e vai para Campo Grande, ela vai, ela ia de avião e, às vezes, ia de carro. Nessa denúncia, Excelência, que a senhora cita, nossa mercadoria chegou normal no aeroporto, com as devidas notas fiscais, sem a retenção do Imposto de Renda do Estado do Mato Grosso do Sul, que é obrigação do cliente — isso o Estado de São Paulo que obrigou, pela renúncia do convênio —, e houve uma interpretação errada do Fisco, querendo que nos obrigar que cobrasse o retido da farmácia, do contribuinte que eu vendi. Nesse momento houve... A fiscalização abordou nossa Kombi, que retirou a mercadoria do avião, por isso que não passou em barreira nesse caso específico, e ela... É normal a fiscalização do Mato Grosso, quando chega uma mercadoria, ela pega as nota, calcula o ICMS retido dos clientes, você paga, emite as GNRs, e você cobra dos clientes. No momento que um dos agentes fiscais tava calculando o ICM pra cobrar, nesse, não sei por que, o que que

aconteceu, apareceu a imprensa, a imprensa interpretou errada, ela divulgou que essa mercadoria taria sem documento fiscal e tá...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor processou esse jornal que fez essa denúncia, o jornal **O Correio do Estado**, que veiculou?

O SR. PAULO PANARELLO - Foi feito melhor, porque... Excelência, aqui tá todo o processo. Além do jornal publicar negativamente, por informação errada, ela retratou no outro dia. Não precisou fazer processo, ela retratou. Ela, um dia, denunciou a empresa, noutro dia, ela retratou tudo que ela errou. No outro dia, a Secretaria da Fazenda...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Seria importante que o senhor deixasse esses documentos aqui na CPI.

O SR. PAULO PANARELLO - Eu vou deixar. Vou deixar, Excelência. Depois, e tem mais: a própria Secretaria de Fazenda do Mato Grosso do Sul retratou também que houve uma injustiça contra a Panarello, porque houve mídia, houve televisão, houve jornal. Outra coisa, Excelência: na própria foto do jornal, o próprio fiscal tá com as nota na mão. A imprensa, a imprensa, ela, ela filmou um ato que nós não devemos e tava com as nota na mão! Que o próprio, o próprio, o próprio... Todos os documentos comprovam. Outra coisa: o auto de infração que eles fizeram nem foi auto de infração, foi Termo de Apreensão e Substituição Tributária. Temos aqui também a cópia...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - A mercadoria foi apreendida, portanto?

O SR. PAULO PANARELLO - Não, liberada na hora. A mercadoria tava acobertada de nota fiscal. E aqui, Excelência, tem um relatório explicando tudo. Tem também aqui, Excelência, o convênio do Estado de São Paulo que obrigou essa prática, de não cobrar o retido (*ininteligível*) Mato Grosso. E tem também aqui, Excelência, o próprio Termo de Averiguação, constando as notas fiscal que estava presente. Todas as nota consta aqui, todas notas emitida, o valor do (*ininteligível*) retido não é de minha responsabilidade, e sim da responsabilidade do cliente, o cliente que foi lá e pagou. Toda essa interpretação foi por quê? Quando as mercadoria sai de qualquer Estado, de São Paulo, vai para Mato Grosso e for passar em barreira fiscal, a barreira cobra o ICM retido das distribuidoras, pra ela cobrar dos clientes. No meu caso, que foi de avião, eles tiveram uma suspeita que poderia ter algum problema, que não tinha. Esse caso, tá tudo explicado aqui, vou

apresentar pra a Presidência, que vai esclarecer todo esse caso. E tem mais: passando dez dias de tudo isso que aconteceu com isso, para o Estado do Mato Grosso do Sul justificar essa, não diria maldade, seria injustiça mesmo, ela deu o Termo de Acordo para nós, tá aqui, pela Secretaria da Fazenda, para nós ser o substituto, pra evitar esse tipo de mal entendimento do próprio agente do Fisco.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, o senhor... Eu acho que seria interessante de sua parte que deixasse a documentação que a CPI não dispõe. E precisamos conhecer o processo do seu início até o seu fim. Um último questionamento que eu faço ao senhor diz respeito a uma pergunta feita pelo Deputado Chinaglia e que o senhor foi taxativo em dizer que as suas empresas — o senhor tem Climaco, Climaco, no Rio Grande do Sul, que o senhor é sócio, e a Panarello —, que o senhor não, não, não dispõe de caixa dois. Mas o senhor, alguma vez, deixou de declarar valores recebidos ao Fisco?

O SR. PAULO PANARELLO - A nossa empresa nunca deixou de declarar nada da empresa, de nenhum movimento. Nossa empresa, em 25 anos, ela nunca teve... nunca foi provado...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas o senhor responde um processo, não responde?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, a senhora tem conhecimento...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Movido pela Secretaria da Receita Federal. Tá correto?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ao que que o senhor responde nesse processo?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, eu respondo nesse processo o seguinte: primeiro, que, quando uma fiscalização faz um trabalho, no caso dessa empresa, um serviço — eles ficaram um ano dentro da empresa —, qualquer dado, qualquer valor, até insignificante, a interpretação primeira dos agentes do Fisco, do Ministério Público, isso público e notório qualquer empresa, primeiro momento, qualquer, qualquer dúvida que tem já se sai denúncia, já se sai que é caixa dois, sem nenhuma comprovação, sem nenhuma comprovação. No nosso caso...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não. Eu, ninguém está afirmando aqui que o senhor mantém caixa dois. Eu estou lhe perguntando, somente relembrando a sua resposta ao Deputado Chinaglia. O senhor disse ao

Deputado Chinaglia que sua empresa — acabou de repetir — não tem caixa dois.
Tá correto?

O SR. PAULO PANARELLO - Correto.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas o senhor omitiu, eu volto a lhe perguntar e gostaria de sua resposta: algum momento o senhor omitiu da Receita Federal recursos, receitas das suas empresas?

O SR. PAULO PANARELLO - Nunca foi omitido nenhuma, nenhuma informação pra Receita Federal.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não é isso, não é isso que consta do processo, Sr. Panarello.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, toda a documentação, na época dessa empresa que nós incorporamos...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não é só dessa empresa, estou falando da Panarello também.

O SR. PAULO PANARELLO - Também Panarello.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor não tem contas bancárias que o senhor deixou de declarar e registrar na Receita Federal?

O SR. PAULO PANARELLO - Todas as contas bancárias da nossa empresa, nesses 25 anos, sempre foi em nome da empresa, oriunda de recebimento de clientes, de vendas normais, e há despesas paga para fornecedor normais. Em nenhuma das nossas contas que eles quebraram o sigilo fiscal, bancário, constatou nenhum dinheiro que não fosse oriundo de pagamento de fornecedor...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Nem ninguém, nem eu estou afirmando isso aqui. Eu lhe fiz uma pergunta clara: o senhor deixou de declarar à Receita Federal determinadas contas bancárias de suas empresas?

O SR. PAULO PANARELLO - Todas as contas bancária entregamos à Receita Federal. Todas.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas a informação que nós temos é que o senhor omitiu números de contas bancárias perante a Receita Federal. E reconheceu na sua própria defesa.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, o que aconteceu...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Então, eu acho que o senhor deveria tomar cuidado com as palavras que fala aqui.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Porque a Receita Federal detectou que o senhor deixou de registrar a existência de determinadas contas bancárias, e a sua defesa, apresentada por V.Sa. junto à Receita, nem questiona isso, nem questiona.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Ou seja, o senhor reconheceu, mesmo diante da Receita Federal, que omitiu a existência de várias contas bancárias.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, essa parte técnica, eu precisaria consultar meu departamento jurídico, porque não é...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Mas não é tão técnica assim, conta bancária todos nós sabemos o que é e sabemos quando elas são ou quando elas não são registradas e declaradas, a sua existência e a sua movimentação perante o Fisco do País. Eu também, como, como V.Sa., não tenho formação nenhuma em tributação, mas eu sei o que é uma conta bancária e sei quantas eu tenho. Não sou empresária. Certamente, se fosse, saberia quantas contas a minha empresa possuía, se fosse. O que certamente acredito que V.Sa. saiba, é uma informação que V.Sa. tem. Se o senhor não tiver a informação das contas bancárias que o senhor tem, quem é que tem?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, todas as contas bancárias... Eu sei que a senhora, Excelência, às vezes, eu não tô entendendo direito a pergunta. Todas contas bancárias, todos os momento que a Receita Federal ou qualquer órgão fiscalizador nos fiscalizou, foi entregue. No caso dessa defesa específica, eu não sei que...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Não, aí, novamente, o senhor afirma que todas as contas bancárias foram declaradas à Receita Federal, e eu digo que não, que a Receita Federal detectou que o senhor não declarou a existência de todas as contas bancárias que possui a Panarello. Segundo, o senhor reconheceu na sua defesa a não-declaração de determinadas contas bancárias. E, agora, o senhor vem dizer que não, que tudo o que senhor tem o senhor declara?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, na nossa defesa, nós tamos questionando todos os dados que a própria Receita Federal, no ver delas, elas atuou em cima daqueles fundamentos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor questiona valores, o senhor não questiona existência de contas não declaradas. Isso o senhor não questiona .

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, em nenhum processo nosso, consta que nós omitimos alguma conta.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu estava lhe perguntando até pra tentar contribuir, perguntar o porquê que o senhor omitiu a existência dessas contas para a Receita Federal, mas o senhor nega aquilo que não negou nem diante do Fisco.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, não nego, nós nunca omitimos.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - O senhor continua... Não é o que nós temos aqui, mas eu lhe agradeço.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, houve, houve específico? Excelência, às vezes, a senhora tá se referindo ao seguinte: quando houve aquela incorporação daquela empresa do Sul, nós contratamos uma empresa de auditoria...

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu não estou falando da empresa do Rio Grande do Sul.

O SR. PAULO PANARELLO - Não, vou chegar ao que a senhora, Excelência, tá questionando. Quer dizer, contratamos uma empresa de auditoria, que ela refez toda as nossas contabilidades. Algumas contas bancárias da empresa, oriunda de venda com nota fiscal e pagamentos de compras mediante nota fiscal, ela estava com erro contábil, mas em nenhum momento a Receita Federal constatou contas omitidas da Receita. Erros de lançamentos, erros de auditoria, mas nenhum momento omitida. De escrituração, isso houve, erro de escrituração de umas duas três contas. Mas não omiti da Receita Federal.

A SRA. DEPUTADA VANESSA GRAZZIOTIN - Eu lhe agradeço pelas respostas. Obrigada, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - Obrigada, nobre Deputada. Com a palavra o nobre Deputado Fernando Zuppo. Ausente S.Exa., com a palavra o Deputado Bispo Wanderval. Ausente S.Exa., com a palavra o Deputado Max Rosenmann.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Sr. Presidente, muitas perguntas que eu pretendia fazer no início já foram, no meu entendimento, respondidas, ou

pelo menos, feitas. E tem um ponto aqui que fica muito visível, que é essa questão Goiás. O Sr. Panarello, quando fala o início de seu grande desenvolvimento, ele usa a expressão "através de Goiás", quer dizer, fazia as compras e, através de Goiás, mandava para o restante do Brasil. Então, a minha pergunta não é para o Sr. Panarello. A pergunta é para a Santa Cruz e para a Martins. Se a empresa de vocês estivesse instalada em Goiás, vocês teriam um resultado econômico diferente, uma forma de trabalhar diferente? Porque nos dá a impressão que o Estado de Goiás, ele tem dado algum privilégio e isso talvez cause uma diferença. Eu gostaria de ouvir. Quem sabe, o Sr. Martins.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, eu entendo que não tem benefício fiscal nesse acordo de Goiás. Então, não seria diferente do que a gente faria hoje.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - O imposto é igual?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O imposto é igual.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Tá bom. Igual se estivesse em São Paulo?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - E os outros não têm cobrado?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - É porque existe uma diferença de alíquota na operação (*ininteligível*).

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Então o senhor explique. Então não é igual.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Goiás, quando o senhor compra para Goiás, o senhor recebe um crédito de 7% do ICM pra trabalhar em Goiás. Se o senhor vende para uma região que tem 7% ICM, a mesma coisa. Compra por sete e vende por sete, é a mesma coisa. Então, não tem benefício, né? Só por estar em Goiás ser diferente de uma operação por qualquer Estado.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - E por que vocês vieram então para Brasília, se vocês pagavam doze? Por que aqui ninguém é bobo, né? Quer dizer, se vocês em Minas pagam doze... Já que tudo é igual, por que você vieram para Brasília? Pra pagar sete?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - A operação de Brasília... É porque a nossa operação em Minas, como nós somos uma empresa nacional e trabalhamos... Mais de 50% da nossa venda é na região sete, e tudo o que a gente

comprava em Minas, a gente comprava com doze, então nós tava acumulando crédito de ICM em Minas. Então, a operação de Brasília é simplesmente comprar com alíquota menor para não gerar crédito de ICM que nós tábamos gerando. Certo? Não tem benefício fiscal. Eu precisava ter uma entrada menor de ICM para poder equalizar com a minha saída, certo.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Santa Cruz.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Dito hoje de manhã pelo Secretário da Fazenda de Goiás que existe um incentivo de 2% sobre as vendas — não sei se interna, internas também, mas sobre as exportações —, então acho que é até lógico, no caso nosso, se nós comprássemos por Goiás, adicionaria 2%, eventualmente, teria algum custo, adicionaria 2% no resultado da empresa. No caso de Brasília, pelo que a gente sabe, há um incentivo de 4%. Não sei se está certa essa informação, mas acrediito...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Então, o Sr. Martins omitiu essa informação?

(Não identificado) - Não entendi qual que é a...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - De que teria benefício de 4% aqui em Brasília.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - Eu até me referi à questão de Brasília, que nós lemos algumas semanas atrás o decreto, ou pelo menos a publicação do regime especial, em que essa diferença de 5%, um fica para o Distrito Federal e quatro para o contribuinte. Salvo se houver algum engano. Eu realmente não tenho essa informação com fidelidade. Mas, princípio, o que me veio à mente é isso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - Eu posso, eu posso tentar esclarecer? Hoje pela manhã o Secretário de São Paulo teria dito coisa mais ou menos parecida, que uma empresa de São Paulo que vendesse pra Minas Gerais sairia de São Paulo com um imposto, digamos de 7%, entraria aqui no Distrito Federal, ganharia mais cinco e voltaria pra Minas com crédito de doze. Só que em Brasília ele ficaria com esse um, ele recolheria um e quatro ele se creditaria. E a mercadoria não vinha aqui, ela ia direta, vinha o passeio da nota. Esta era a vantagem que o Distrito Federal faria. Quer dizer, na verdade, o Distrito Federal ganhava 1% das vendas de São Paulo sobre Minas Gerais, sem que transitasse a mercadoria pelo Distrito Federal. Foi isso que disse o Secretário da Fazenda hoje em São Paulo. Desculpe, eu queria só...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Mas isso é muito importante que o Relator acompanhe o raciocínio, porque, se isso foi uma fórmula, que eu também não conheço em Goiás quais foram as vantagens que o Estado ofereceu, porque no caso de alimentos, por exemplo...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - Mas eu acho que isso já foi denunciado e não acontece mais. Já foi denunciado, porque este era um convênio antigo e tal. Parece que foi...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Será que não foi essa a estratégia que o Sr. Panarello também utilizou? Então, durante muitos anos, aí pelo menos em 95...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - É só perguntar pra ele.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - ... até agora eu....

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - Eu estaria favorável a sua pergunta, mas é... (*Risos.*)

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Mas é que o senhor está respondendo por eles, então...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - Não, não, eu respondi por uma informação de hoje, pela manhã, do Secretário da Fazenda de São Paulo.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Tá certo. Obrigado. Eu agradeço.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marquezan) - Obrigado. Desculpe.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Então, pelo que me foi colocado aqui tanto pelo Sr. Martins, na questão de Brasília... Eu gostaria até da confirmação se está valendo essa vantagem, se continua esse passeio da nota. Porque o senhor veio para cá para poder equacionar uma situação, e parece que o Estado aqui, o Distrito Federal, gostou e ofereceu um estímulo.

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - O que o Distrito Federal fez para o Martins, ele faz para qualquer outro. Não é um benefício para o Martins, é uma prática aqui de Brasília.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Mas eu não disse, eu não disse que é um privilégio seu, só tô dizendo que a questão de passear com a nota não é uma questão legal.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Nós tamos fornecendo para a CPI todo os nossos processos, os anexos, os pareceres, tudo vai ser entregue. Nós já nos comprometemos a fazer, né. Então,...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Mas parece que há uma irregularidade então aí.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, não existe irregularidade. É totalmente legal, tem anuênciа dos maiores tributaristas do Brasil, Yves Gandra, Calmon de Sá. Quatro tributaristas deu parecer favorável e deixando o Martins com segurança. Hoje, esse acordo do Martins está no Supremo Tribunal. O Estado de São Paulo já entrou três vezes ...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Então, o senhor reconhece e confessa que a mercadoria não chega aqui, só a nota chega.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Pode chegar ou não.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - O Estado ganha 1% sem... praticamente só emprestando o nome?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O acordo pode vir ou não. A maior parte das mercadorias vem aqui.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Então, o senhor reconhece que a maior parte vem, mas uma parte não vem.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Uma parte não vem. Isso tá no acordo.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Isso é muito grave.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Isso está no acordo. Isso já foi publicado no **Diário Oficial**, né, e está no Supremo Tribunal. São Paulo já entrou três vezes com a liminar para suspender a nosso acordo e foi negado. Então, é totalmente legal. A empresa Martins é uma empresa estritamente ética. Ela só faz as coisas se for legal. Nosso balanço é o ditado pelas maiores consultorias que tem no Brasil (*ininteligível*) consultoria.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Mas foi muito importante que o senhor tenha reconhecido que uma parte vem e uma parte passeia só a nota. Isso foi importante.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Sim, isso tá... Mas está no acordo. Eu não tô falando coisa que não está lá no acordo.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Sim, mas foi importante o reconhecimento público de que o senhor admite de que possa não ter vindo a mercadoria, nem sequer a cena do passeio da mercadoria, no caso, é o passeio da nota. Muito bem.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Mas há um refaturamento, né? A mercadoria vem aqui, aí existe uma nota de volta pra lá. Não é sem nota.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Isso é feito pelo Correio mesmo?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Não, nós temos uma filial aqui de recebimento. Nós recebemos a mercadoria aqui em Brasília, faturamos...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Só recebe a nota aqui e despacha no outro malote?

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Eu disse pro senhor que a maior parte das mercadoria vem até Brasília....

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Olha, eu acho isso muito estranho, apesar do senhor ter dito aí que Yves Gandra e outros grandes tributaristas...

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - Taxa Calmon...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann tenham dito que isso é legal, eu lhe confesso que eu sou da Comissão de Tributação, trabalho há quatorze anos atentamente, nunca vi que o passeio de nota dessa forma fosse legal. Mas nós vamos fazer a verificação.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - O senhor vai receber o parecer.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Eu só gostaria de saber, no caso do Sr. Panarello, o seguinte: se durante esse período onde o senhor agressivamente, no sentido mercadológico, se implantou no Brasil, como o senhor disse "conquistamos mercado", se nesse momento algum benefício fiscal lhe foi dado por Goiás, legal como esse que acabou de ser afirmado, legal, coisa boa, coisa que os tributaristas garantem, que lhe deu condição do senhor fazer uma espécie de um **dumping** na sua... na sua distribuição, de tal forma que o senhor poderia até, num primeiro momento, não ter lucro operacional, mas ter um lucro tributário que lhe fizesse o caixa e o resultado.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, o...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - O Estado de Goiás lhe ofereceu essa condição?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, o incentivo fiscal de Goiás é o crédito "torgado" de 2% e o termo de acordo de Goiás, ele exige que, para esse direito do crédito "torgado", você tem que assumir um comprometimento de arrecadação e crescimento. No nosso caso, com o termo de acordo de Goiás, é o comprometimento, para a filial só de Goiânia, pra vendas pra Goiás, o

comprometimento é de 21 milhões. Se nossa empresa não pagar e recolher esse valor, o crédito de 2%, é "ostorgado" no fim do contrato. Então, esse incentivo ele é no intuito de as empresas trabalhar corretamente, se comprometer cada vez mais de arrecadar mais, de gerar emprego, de gerar divisa pro Estado. E outros recursos, outros incentivos que os outros Estados dão, ele é um pouco diferente, mas na finalidade ele é sistema de crédito "torgado".

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - O senhor confirma, então, essa mesma modalidade do Sr. Martins, onde só a nota vem e passeia, ou a mercadoria vem junto?

O SR. PAULO PANARELLO - Não, o Estado de Goiás exige que... de laboratórios que aceita vender pra Goiás, que a nota fiscal saia da indústria, que a indústria que entrega pro transportadoras delas, com conhecimento comprovado, que vem pra Goiás, e nós distribui para as filiais. Elas fiscalizam e monitora toda essa compra que vem da indústria e confere e confisca toda as transferências que vai para as filiais.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - É porque no momento que 2% é o lucro que foi auferido por todos aqui nos comentários, que sobrou em torno de 2% de lucro, antes de uma tributação de Imposto de Renda, mas um lucro operacional, pelo que eu vi, esses 2% que o Estado de Goiás lhe deu lhe permitiu então o senhor trabalhar jogando mercadoria em todos os Estados, conquistando naturalmente mercado, através de uma jogada fiscal, em troca de um bom disciplinamento junto ao Estado de Goiás, como bom goiano, pagando direitinho os 21 milhões. Seria isso?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, todo incentivo fiscal, ele passa a ser em pró aos funcionários, aos clientes, à própria... custo de organização de empresa, porque o segmento de distribuição, o lucro realmente é muito baixo. Se você não tiver uma logística de custo, uma logística de vendas, vendas sadias que você não vende errado, que não perde dinheiro demais, não sobrevive realmente.

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Não, eu tô me referindo a essa questão da operação fiscal, dessa... desse aproveitamento, desse estímulo que Goiás lhe ofereceu ou lhe oferece até hoje.

O SR. PAULO PANARELLO - Olha, não é só Goiás, Excelência. Hoje deve ter uns cinco, seis Estados que oferecem incentivo fiscal. Ele... ele é muito importante pra qualquer empresa. Não sei se eu respondi...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Não, eu tô ouvindo, eu tô ouvindo.

O SR. PAULO PANARELLO - Ah, tá. S.Exa.... A pergunta é se é vantagem...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Não, é porque se tem quatrocentas distribuidoras no Brasil e as distribuidoras que não estiverem dentro dessa áreas, certamente não terão o mesmo resultado ou não poderão trabalhar da forma com que o senhor trabalha?

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, a nossa empresa, ela não tem competição desleal no mercado. Nossa empresa, ela segue a política dela, tira os custos, controla-se que o lucro não...

O SR. DEPUTADO MAX ROSENmann - Só... Só pra... Só, independente de assim de como o senhor trabalha, que não é essa a minha pergunta, eu só queria então, pra poder concluir o meu raciocínio e terminar a minha intervenção, então é o seguinte: o Sr. Martins reconhece que parte da mercadoria não vem, vem a nota, e não vem a mercadoria, então permite que a mercadoria vá direto ao destino de consumo, aonde vai ser consumido e vendido, e a nota chegue, encontra-se com ela depois, é assim? Da mesma forma que vocês fizeram em outros Estados?

O SR. PAULO PANARELLO - No nosso caso não, Excelência. Todas compras nossas a indústria fatura para o seu... para o destino daquela filial que foi comprada. A mercadoria vai direto pra aquela filial. Se eu comprar da indústria pra Goiânia, a mercadoria eles entrega até Goiás, se for pra outra filial, entrega pra lá, no Estado de origem da nota fiscal.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Como não há mais Deputados que desejem inquirir, eu vou fazer uma pergunta endereçada aos três, não sem antes acentuar o meu desejo e a minha vontade de que nós possamos, através desses e de outros subsídios, conseguir uma distribuição de medicamentos, no meu entender, mais eficiente e, sobretudo, menos custosa. Mas esse é assunto do Sr. Relator. Eu queria fazer uma pergunta pros três, eu já fiz uma, e é endereçada tanto ao Dr. Paulo Panarello, ao Dr. Mayer ou ao Dr. Gilberto. E ela é o seguinte, até escrevi aqui: se o senhor tentou ou foi tentado a conseguir vantagem para si ou para sua empresa, mediante pagamento por funcionários públicos do seu Estado, de órgãos federais ou mesmo de membros do Parlamento. Com a palavra o Dr. Paulo Panarello.

O SR. PAULO PANARELLO - Excelência, jamais, nenhum agente fiscal, de nenhum Estado de nossas filiais, como Receita Federal, como Parlamentares,

jamais, jamais, eu tive vantagens de qualquer, de qualquer natureza nesse sentido do que S. Exa. me perguntou.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com a palavra...

O SR. GILBERTO MAYER FILHO - A resposta é não.

O SR. OSWALDO ALVES FERNANDES - A resposta do Martins também é não.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Bom, nada mais havendo a tratar, já que o Sr. Relator estava com compromisso no Rio...

O SR. PAULO PANARELLO - Sr. Presidente, podia pedir a palavra?

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

O SR. PAULO PANARELLO - Só pra entregar, Excelência, o seguinte, aquele questionamento que o Deputado Bittencourt questionou de uma denúncia dos Vereadores de Fernandópolis, está aqui toda a explicação que não procede nada daquilo que está lá, tá tudo aqui comprovado. Eu queria passar pra essa Presidência, inclusive com todos... todas documentos. E também, Sr. Presidente, queria passar também o caso do questionamento da Deputada Vanessa, do que se refere à injustiça que foi feita na imprensa em Campo Grande, com todos os documentos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Tá certo. Mandarei distribuir cópias desses expedientes, em primeiro lugar ao Sr. Relator e os senhores...

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Excelência.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Com todo direito. Tem V.Exa. a palavra, Sr. Relator.

O SR. DEPUTADO NEY LOPES - Sr. Presidente, eu cheguei atrasado em razão de estar participando, no Rio de Janeiro, de um painel do **Jornal do Brasil** e falta de avião de carreira que me permitisse chegar mais cedo, mas tomei conhecimento aqui da denúncia feita pelo Deputado Arlindo Chinaglia, com relação a diferenças de quantidades de produtos e valores monetários entre nota fiscal e duplicata, inclusive com xerox que ele me mostrou desse material. Eu queria apenas solicitar ao Sr. Panarello e seu advogado que esclareça a seguinte situação a esta CPI por escrito: se nos procedimentos fiscais ditos aqui em tramitação contra a Panarello tema semelhante já foi ou está sendo suscitado. E, em caso positivo,

nos remeter as informações tanto do teor do auto de infração quanto da defesa ou das razões produzidas. É só, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - O senhor depoente se compromete a remeter os documentos, né?

O SR. PAULO PANARELLO - Comprometo, com muito prazer, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Nelson Marchezan) - Não havendo mais nada a tratar, eu vou declarar encerrada essa reunião, agradecendo a presença do Dr. Paulo Panarello, Dr. Gilberto Mayer Filho, Dr. Alair Martins do Nascimento, aqui representado pelo seu diretor. E convoco uma reunião para amanhã, às 14h, neste Plenário, para ouvirmos o Dr. Paulo de Tarso Ramos Ribeiro, Secretário de Direito Econômico, e o Dr. Cláudio Monteiro Considera, Secretário de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda. Está encerrada a reunião, com os agradecimentos a todos que nos acompanharam, Parlamentares, imprensa, assessores e demais pessoas presentes. Obrigado.