



DEPARTAMENTO DE TAQUIGRAFIA, REVISÃO E REDAÇÃO

NÚCLEO DE REDAÇÃO FINAL EM COMISSÕES

TEXTO COM REDAÇÃO FINAL

TRANSCRIÇÃO *IPSIS VERBIS*

CPI -SERASA		
EVENTO: Audiência Pública	Nº: 1275/03	DATA: 28/08/03
INÍCIO: 11h25min	TÉRMINO: 13h04min	DURAÇÃO: 01h39min
TEMPO DE GRAVAÇÃO: 01h39min	PÁGINAS: 46	QUARTOS: 20

DEPOENTE/CONVIDADO - QUALIFICAÇÃO

JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA – Proprietário da União Recuperadora de Crédito.
JOSÉ CESARINO – Ex-dono da empresa Sião Serviços.

SUMÁRIO: Apreciação e votação de requerimentos. Tomada de depoimentos.

OBSERVAÇÕES



O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Declaro aberta a 20ª Reunião da Comissão Parlamentar de Inquérito com a finalidade de investigar as atividades da SERASA — Centralização de Serviços dos Bancos. Informo aos Srs. Parlamentares que foram distribuídas cópias da ata da 19ª Reunião. Sendo assim, indago se há necessidade de sua leitura.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Sr. Presidente, eu solicito a dispensa da leitura da ata.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Dispensada a leitura, coloco a ata em discussão. Não havendo quem queira discuti-la, coloco a ata em votação. Os Srs. Deputados que a aprovam permaneçam como se acham. *(Pausa.)* Aprovada. Reitero a V.Exas. que os documentos recebidos estão à disposição dos Parlamentares na Secretaria da Comissão. Ordem do Dia. A presente reunião destina-se à deliberação de requerimentos e à audiência pública, com a presença dos Srs. Júlio César Barbosa de Lima, proprietário da empresa União Recuperadora de Crédito; José Cesarino, da Sião Despachante e Prestação de Serviços; e representante da CREDISUL — Cobranças Judiciais e Extrajudiciais, de São Paulo. Item 1 da pauta. Requerimento nº 79/03, do Sr. Léo Alcântara, que solicita a convocação dos ex-diretores da SERASA nos últimos 8 anos. Para encaminhar a matéria, concedo a palavra ao Deputado Léo Alcântara, mas, com a ausência... Vamos aguardar um minutinho. O Deputado já vem.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Posso defender, Presidente?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Pode. Com a ausência do Deputado Léo Alcântara, concedo a palavra, para o encaminhamento, ao Deputado Almir Moura.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Sr. Presidente, Srs. Deputados, eu acho de extrema importância o requerimento do nobre Deputado Léo Alcântara, porque nós vamos poder adquirir muitas informações, que serão de bastante valia para esta CPI, dos diretores passados da SERASA, e confrontar também essas informações com a atual diretoria. Então, eu gostaria que os nobres colegas dessem um voto de confiança ao Deputado Léo Alcântara e que nós aprovássemos a vinda dos diretores a esta CPI, que vai ser de muito valia para ela.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Em discussão o requerimento. Não havendo quem queira discutir, passamos à votação. Os Deputados que o aprovam permaneçam como se encontram. *(Pausa.)* Aprovado. Requerimento nº 80/03, do Sr. Zico Bronzeado, que solicita informações ao Secretário Municipal de Planejamento e Gestão de Mossoró, Rio Grande do Norte, com esclarecimentos a esta Comissão sobre regime especial concedido à SERASA S/A no que se refere ao recolhimento do ISS e seu controle. Para encaminhar a matéria, concedo a palavra ao Deputado Zico Bronzeado, autor do requerimento.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Sr. Presidente, como todos sabemos, hoje a evasão de divisas e fiscal foi corrigida, na verdade, pela Lei de Responsabilidade Fiscal. Dificilmente um gestor, um Prefeito, um Governador, ele deixa de arrecadar, porque com a arrecadação... E muitas vezes com a arrecadação própria é que se faz alguma coisa, principalmente nesses Municípios considerados pequenos. O que nós sabemos é que a SERASA vem tendo benefícios na questão de operar sem... Segundo as informações preliminares, há aí uma evasão fiscal. Aqui pode ter tido... Aqui, na verdade, na primeira impressão que nós temos, é um favorecimento. Pode até ter tido aí, quem sabe, uma troca de benefícios, de... É necessário, para se chegar a uma conclusão de quantos benefícios a SERASA teve por parte de instituições, da Receita e de Prefeituras... Era o que tinha a dizer, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Em discussão o requerimento. Não havendo quem queira discuti-lo, passamos a votação. Os Srs. Deputados que o aprovam permaneçam como se encontram. *(Pausa.)* Aprovado.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Sr. Presidente, peço a palavra para um esclarecimento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Pois não, nobre Deputado Julio Semeghini.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Sr. Presidente, gostaria só de dizer que — não sei, não tenho certeza se já entrou ou não em contato — deve estar entrando agora em contato, de manhã, a Sra. secretária do Sr. Armínio Fraga. Combinamos ontem, porque ele estava em Dallas, mas está antecipando a sua volta. Ele confirmou que vai estar aqui, então, na terça-feira, à tarde, para poder



participar da Comissão; e confirmou, realmente, que em nenhum momento de sua parte houve algum problema. O único problema é que foram duas terças-feiras que ele tinha compromisso, mais nada, mas que atenderá a esta Comissão, e que ele prefere não passar para a quarta-feira nem para a quinta-feira, prefere deixar seus compromissos e vir para cá para participar conosco na terça-feira à tarde.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - A Presidência agradece a colaboração de V.Exa., nobre Deputado Julio Semeghini, e tem certeza que o depoimento do Dr. Armínio Fraga vai ser relevante para a nossa CPI. *(Pausa.)* Dando continuidade aos trabalhos passamos à audiência pública com as presenças do Srs. Júlio César Barbosa de Lima e José Cesarino. Informo aos presentes que, após várias tentativas, inclusive pela Internet, não foi possível contatar com o representante da CREDISUL — Cobranças Judiciais e Extrajudiciais, com endereço incerto e não sabido. Com isso, a Presidência desta CPI solicita ao Sr. Secretário que informe o acontecido e tome as devidas providências e precauções, ou seja, informe à Polícia Federal e aos demais órgãos para que possa ser encontrada, visto que essa empresa tem até propaganda em São Paulo etc., só que, infelizmente, não foi encontrado seu endereço. O seu endereço é incerto e não sabido. *(Pausa.)* Esclareço que a presente reunião se realiza em razão da aprovação dos requerimentos do Deputado Zico Bronzeado. Por se tratar de oitiva de testemunhas, solicito ao Sr. Júlio César Barbosa de Lima e ao Sr. José Cesarino que cheguem até à Mesa. *(Pausa.)* Muito bem. Podem sentar aí. *(Pausa.)* Repetindo, novamente, por se tratar de oitiva de testemunha, solicito ao Sr. Júlio César Barbosa de Lima que preste juramento, conforme o art. 203 do Código de Processo Penal. Solicito que todos fiquem de pé para ouvir o juramento.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Faço sob a palavra de honra a promessa de dizer a verdade do que souber e me for perguntado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Em conformidade com o art. 210 do Código de Processo Penal, advirto o depoente das penas cominadas ao crime de falso testemunho, assim descrito no Código Penal. Art. 342: *“Fazer afirmação falsa, negar ou calar a verdade, como testemunha, perito, tradutor ou intérprete em processo judicial, policial ou administrativo, ou em juízo arbitral”*. *(Pausa.)* Antes de passar a palavra ao depoente, peço a atenção aos Srs. presentes para as normas



estabelecidas no Regimento Interno da Casa. O tempo concedido ao depoente será de 20 minutos, não podendo ser apartado. Os Deputados interessados em interpellá-los deverão inscrever-se previamente junto à Secretaria. Cada Deputado inscrito terá o prazo de 3 minutos para fazer as indagações, dispondo o depoente de igual tempo para a resposta, facultadas a réplica e a tréplica pelo mesmo prazo. *(Pausa.)* Com a palavra, por até 20 minutos, o Sr. Júlio César Barbosa de Lima. *(Pausa.)* Esclareço ao Sr. Júlio César Barbosa de Lima que o senhor foi convocado, através da aprovação de um requerimento, para falar sobre a sua empresa. O senhor é o proprietário da empresa União Recuperadora de Crédito?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Então o senhor, por gentileza, use da palavra por 20 minutos para falar o que é a atividade inerente da sua empresa, o que ela faz referente a essa... limpe seu nome etc. O senhor fique à vontade para fazer todas as suas considerações. Advirto novamente V.Sa. que somente fale a verdade, o que o senhor tem realmente convicção.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O trabalho de recuperação...

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Sr. Presidente, peço a palavra pela ordem.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Deputado Luiz Alberto.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - O outro, Sr. José Cesarino, ele também foi convocado ou convidado?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Os 2 foram convocados.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Para depoimentos em empresas distintas?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Depoimento em empresas distintas.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Não seria adequado os 2 no mesmo momento ou convidar um após o outro?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Poderíamos. Até a Secretaria me informou, que poderíamos ouvir, solicitar alguns Deputados que ouvissem numa outra sala a testemunha. Mas eu não vejo necessidade, a não ser que algum de vocês tenha objeção e vamos ter que ir a uma sala ao lado, para ouvir em separado



o depoimento dele. Ou nós pedimos que a Secretaria leve ele até à sala da CPI, ouve-se a testemunha Júlio César Barbosa de Lima, logo após o término dela, então, solicitamos que ele venha à reunião novamente. Combinado? Então o senhor por gentileza se dirija à Secretaria. O senhor tem 20 minutos, fique à vontade.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O trabalho de “limpe seu nome” que a empresa União Créditos realiza é um trabalho de recuperação de créditos de pessoas inadimplentes com nome no SERASA e SPC. Esse trabalho se caracteriza única e exclusivamente na negociação de dívidas de pessoas que não têm condições de locomoção para estar negociando os débitos ou até mesmo que não têm conhecimento de negociações, e então a empresa União Créditos faz esse serviço para as pessoas que estão interessadas em estar recuperando créditos através das negociações de débitos. Agora o que eu tenho para dizer, Presidente, sobre a minha empresa é exatamente esse o trabalho que nós fazemos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor tem 20 minutos, o senhor fale tudo que o senhor ache que deve falar.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Presidente, eu não... assim, eu fui convocado, e o trabalho da minha empresa se resume dessa forma. Se algum Deputado tiver alguma pergunta para fazer...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Eu solicito à Secretaria que me dê a lista de inscritos para o debate e vamos então começar a indagá-lo para ajudar o senhor a esclarecer o trabalho da sua empresa. Eu passo a palavra ao Deputado autor do requerimento, Deputado Zico Bronzeado, para suas indagações.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Sr. Presidente fiquei até surpreso com a rapidez que o Sr. Júlio César de Lima teve em responder. Até porque, Sr. Presidente, nós vimos aqui depoimentos de autoridades, de cidadãos de todas as, poderia dizer aqui, de toda a classe social, desde juiz, promotor, advogados, comerciantes, cidadãos comuns falando da peregrinação e das dificuldades que eles tiveram para provar que eles não deviam ou que eles deviam e tinham pago a conta, e o Sr. Júlio chega aqui e diz que simplesmente ele ajuda a recuperar o crédito. Interessante. Eu acho que essa empresa ela deve ter uma... deve ser mais importante que o próprio SERASA. Inclusive, ainda ontem, o Deputado Russomanno esteve aqui e falou da dificuldade que ele teve até para realmente a empresa — a



Ponto Frio, me parece — fornecer uma certidão de que ele devia à empresa Telefônica, não é? Mas, Seu Júlio, vou ser inclusive rápido. Por que o advogado e o juiz, mesmo recorrendo aos seus conhecimentos jurídicos, estiveram aqui, nesta CPI, e colocaram sérias dificuldades que tiveram no seu dia-a-dia, inclusive para provar que não deviam? E tiveram dificuldades. Foi uma tortura para a vida, para o cotidiano desses senhores. E a Recuperadora... na verdade, é a União Recuperadora de Crédito. Qual é... Eu queria saber do senhor quais são os critérios que vocês usam — vou concluir, para o senhor poder me responder — para limpar o nome do cidadão, para que ele tenha o seu crédito recuperado. Aqui nós temos Deputados que são comerciantes, que tiveram dificuldades, têm dificuldades para poder justificar a devolução de um cheque, e a sua empresa, ela recupera o crédito assim tão rápido como foi a sua resposta aqui nesta Casa. Essa é a primeira pergunta e eu queria a resposta conclusiva, por favor.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, a minha empresa, ela não recupera o crédito tão rápido como a minha resposta. A minha empresa, ela recupera o crédito de acordo com os problemas que a pessoa tem. Uma pessoa quando ela tem um cheque devolvido, ela tem um débito com uma financeira e ela tem dificuldades em estar resolvendo esses problemas porque não tem conhecimentos e negociações. Essa pessoa procura a minha empresa para poder fazer a recuperação do nome dela. Para que a gente possa trabalhar no caso de recuperação de créditos, tudo isso, é feita uma análise do nome da pessoa junto ao SERASA, ao SPC — eu sou inclusive associado à Associação Comercial de São Paulo —, e através desse levantamento é que nós entramos em contato com a as empresas para quem os consumidores inadimplentes devem, e através de um acordo, através de negociações é que se faz a recuperação do crédito. Então, a resposta... o depoimento... o início que eu dei nesse depoimento foi rápido, porque até prefiro que me façam perguntas para que eu possa esclarecer as dúvidas que os senhores tiveram.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Seu Júlio, o senhor... a sua empresa, ela faz uma negociação do cliente com uma empresa que ele deve ou do cliente com o SPC ou com o SERASA?



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Do cliente com a empresa. O SPC e o SERASA, eles têm a função de negativar o nome da pessoa. Eles não têm a função de negociar dívidas. A função do SPC e do SERASA é apenas o caráter de negativação do nome do inadimplente. Então, não... a negociação é diretamente com o credor. E o credor, ele tem a obrigação de estar liberando o nome da pessoa do SERASA e do SPC, após esse acordo, após o pagamento da dívida, num prazo aí de 7 dias.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Seu Júlio, o que nós vimos aqui, na verdade, foi diferente. O cidadão pagou, negociou com a empresa que ele devia, mais ou menos nesse ponto, e passava 3, 5, 6 meses tentando limpar seu nome e não conseguia. Qual é a facilidade que a Recuperadora, a União Recuperadora de Crédito tem para poder tirar o nome do cidadão em 7 dias, como o senhor falou?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sete dias. Primeiramente, Deputado, a questão do prazo, isso não depende da minha empresa. O prazo de 7 dias para a liberação do nome da pessoa do SPC e SERASA não depende da minha empresa, não é a minha empresa que impõe isso. O Código de Defesa do Consumidor me parece que pede para que seja excluído o nome da pessoa do SPC e SERASA acredito que em menos de 7 dias. Eu acredito que são 5 dias. E baseado no Código de Defesa do Consumidor é que nós trabalhamos em cima dessas negociações. Então, não é... desculpe, não é uma facilidade que nós temos. É apenas... Nós trabalhamos sempre, todos os dias, com negociações. Então, construímos um laço de contato com as empresas, que é muito comum vários clientes estarem devendo para a mesma empresa, e as negociações, elas fluírem bem justamente pelo contato que nós temos de sempre estar negociando taxas de juros, prazo para pagamento. Isso acontece sempre com quem está com o nome negativado. A pessoa, ela procura a empresa direto; a empresa, por algum motivo, não concede descontos, não parcela a dívida como a pessoa precisa que sejam parcelados os débitos; e a União Crédito consegue com sucesso fazer esses parcelamentos, essas concessões.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Seu Júlio, vamos supor que eu seja um negativado e deva... Eu vou citar aqui uma conta de telefone, uma taxa mínima que deva está em 30 e poucos reais, mais ou menos, de um telefone fixo, 33, e essa



conta está me dando uma dor de cabeça dos diabos para eu poder limpar meu nome do SPC ou do SERASA. Quanto é que eu teria que pagar para a empresa União Recuperadora de Crédito? Qual é a taxa que eu teria que pagar para eu poder ter os serviços de sua empresa para poder me ajudar nesse problema junto ao SERASA?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Cento e cinquenta reais.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Para eu poder limpar meu nome, 33 reais, eu teria que pagar 150 reais.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Cento e cinquenta reais é o valor mínimo que uma empresa cobra para poder negociar um débito.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Sr. Presidente, era o que... na verdade, é o que eu tinha a perguntar. E fica aqui a minha surpresa mais uma vez de ver tantas pessoas aí negativadas, ou injustamente passando por dificuldade, e tem uma empresa como a do Seu Júlio César cobrando um preço exorbitante, tendo facilidade para limpar o nome do cliente junto a uma companhia telefônica, cobrando 150 reais para poder limpar o nome do cidadão. E me parece que aqui nós temos a informação de que a empresa... ela divulga inclusive, Seu Júlio, que: *“limpo seu nome a partir de 5 reais por dia”*.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Deputado Zico, quero só lhe apartear. Eu indago ao Seu Júlio: isso aqui é da vossa empresa, é divulgado na Internet pela vossa empresa?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Distribua, por gentileza, aos Parlamentares. Finalize, então, Deputado Zico.

O SR. DEPUTADO ZICO BRONZEADO - Sr. Presidente, na verdade, são perguntas que eu fiz para poder a gente ter aqui uma avaliação das desigualdades e das facilidades que alguns têm e outros não têm. E aqui a gente observa que a empresa do Seu Júlio tem uma facilidade, segundo ele, de limpar, mas cobrando um preço absurdo por uma dívida irrisória e que prejudica realmente o cidadão se ele estiver negativado. E aqui fica... Se for necessário, eu farei outras perguntas no decorrer da...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Presidente, eu posso falar?



O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Pode.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O valor de 150 reais, mínimo para recuperar o crédito de uma pessoa, considerado pelo Sr. Deputado um valor exorbitante... Uma pessoa que deve 33 reais para uma empresa de telefonia, seria mais fácil ela pagar a conta do telefone e apresentar isso no SPC, no SERASA, para que o nome dela seja liberado do SPC e do SERASA. Agora, a minha empresa, ela trabalha em cima daquilo que o Código de Defesa do Consumidor aprova. Eu não tenho uma tabela de negociações. Uma pessoa que me procura para pagar uma dívida de 33 reais — o senhor me fez uma pergunta —, eu oriento a pessoa para que ela vá até... para que ela imprima esse boleto do que ela está devendo para a empresa de telefonia, pague no banco, e prove junto ao SPC e SERASA, através desse pagamento, que a dívida foi paga. Agora, se a pessoa insiste em que a minha empresa pegue, aceite o caso para que faça a negociação, meu trabalho, o mínimo que eu cobro é 150 reais.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Então, essa propaganda que você faz de 5 reais é enganosa.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, não é enganosa. A pessoa pode limpar o nome a partir de 5 reais por mês — 5 reais por dia.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Eu quero advertir V.Sa. para que o senhor seja objetivo e claro nas suas respostas e colocações. Então, eu pediria que você não falasse nada que não tiver certeza, por pena de punição de não falar a verdade. Agora, ali, o senhor é claro que disse que com 5 reais o senhor limpa o nome.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Cinco reais por dia. Esse é o custo dos honorários que a empresa cobra para poder fazer...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Mas é 5 ou é 150, então?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Cinco reais por dia, Deputado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Um aparte, Sr. Presidente, pela ordem. Eu pressuponho, Sr. Presidente, que o que ele está querendo dizer é, dividindo 150 por 30, daria 5. Eu acho que ele quer fazer essa conta, que ele não quer...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Exato.



O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Quer dizer, é isso que ele está dizendo — daria 5. Mas ele nunca cobraria 5 por dia. Mas os 150... Só que se a pessoa não utilizar os 30 dias, não dariam os 150 que ele está cobrando.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Próximo inscrito, Deputado Reinaldo Betão.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Sr. Presidente, Sras. e Srs. Deputados, Sr. Júlio César, requerente para ser ouvido, qual é o convênio que a sua empresa tem com o SERASA e o SPC? Porque você, na propaganda, você diz: *“Limpe seu nome a partir de 5 reais por dia. Atendimento, segunda a sexta, no horário tal. Rapidez e segurança. Facilitamos o pagamento. Não perca tempo, consulte-nos agora mesmo”*. Então, você tem algum canal no SERASA ou no SPC para... Você já falou antes que quem... Você negocia com o credor, não é? Tipo, vamos chamar, Casas Bahia ou a Telefônica ou com o Ponto Frio. Mas você não intermedeia? Você chega lá, negociou a dívida com o Ponto Frio, e ali acaba teus serviços?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Acaba.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Ah, então, de qualquer forma, o cliente tem que ir ao SPC e ao SERASA. Então, você não está limpando o nome.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Meu trabalho, ele... — desculpe, Deputado, eu interpretei mal. Meu serviço, ele acaba a partir do momento que é feito o acordo. A pessoa paga a dívida ou à vista ou parcelado. No caso, a primeira parcela, o nome dela é liberado do SPC e do SERASA, é solicitado junto ao SPC, ao SERASA, a pesquisa, uma certidão para saber se a liberação do nome da pessoa foi concretizada ou não. E meu trabalho termina justamente quando acontece a liberação do nome da pessoa do SERASA e do SPC.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Mas se eu fui lá para negociar com o senhor, paguei lá os teus honorários de 150 reais. Esse honorário depende do valor da dívida? Se eu dever 10 mil reais, seria o mesmo honorário de 150?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Mesmo honorário. Não depende do valor da dívida.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Não depende do valor da dívida. Então, você falou que... aí fomos lá, vamos dizer, nas Casas Bahia, paguei aí...



Você faz a propaganda que você limpa o nome da pessoa. Eu creio que você teria que intermediar isso também. Para um cliente ficar lá aguardando... que muitas das vezes ele vai lá e paga e ainda fica o nome lá constando nos cadastros, às vezes, meses e até ano, não é? Então, você, aqui, você assegura que limpa o nome. Então, é isso que eu quero saber: se tem algum convênio seu com o SPC ou com o SERASA.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, não tenho.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Não tem. Você não é nem cliente deles?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O único vínculo que eu tenho é com a Associação Comercial de São Paulo, a que faz a pesquisa junto ao SPC. O SERASA não me vende essas informações, que a minha empresa é União Recuperadora de Créditos e Cobranças. Então, por ter “Cobranças” no nome da minha empresa, eles não liberam. Eles não vendem as informações de pesquisas para empresa de cobrança.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - O cidadão que procura seus serviços, ele paga adiantado ou apenas após a renegociação da dívida?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Fica a critério do cliente.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - E a SERASA cobra alguma taxa, está incluído nisso para esse serviço, para a limpeza do nome? Está lá inserido nisso? Você sabe o valor que ela cobra?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, que eu saiba, Deputado, não. Eu não tenho informação se ela cobra alguma taxa para tirar ou para excluir ou para negativar a pessoa.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Mas você não participa lá? O cara devia 50 reais. Está devendo lá 6 meses. Hoje está em 80 — 30 reais de juros. Você não sabe me informar se desses 80 ali está inserido... Olha, é 5 para o SERASA, é 10 para o SPC. Não vem constando isso?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não. Os credores, eles apenas nos passam os valores atualizados com juros, correção monetária, multa, essas coisas. O trabalho que a empresa União Créditos fornece é justamente discutir



esses juros. Eles não passam se é cobrado taxa para negativação, para exclusão do nome da pessoa do SERASA.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - E qual é a média de juros que eles cobram do usuário, do devedor?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, isso depende de credor para credor. O banco... Eu negocio com bancos, financeiras, desde lojinhas de bairro até financeiras. Quer dizer...

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Em média, um banco cobra o que, uma loja comercial...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ah, o banco, em média, ele está cobrando, por uma renegociação de débito, em torno de 10,9% ao mês.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - E as lojas de departamento comercial?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - As lojas costumam cobrar 3% ao mês.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Três por cento. Quer dizer, você não sabe dizer se nessa cobrança está inserida a taxa do SERASA e nem do SPC.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, não sei informar.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - E geralmente tem esse êxito. O cara pagou, em 7 dias... Igual você afirmou aqui, que o Código do Consumidor diz 5, mas isso é na teoria. Na prática isso tem acontecido? O nome dele é limpo com esses dias?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Tem, tem acontecido, porque hoje em dia as empresas trabalham com sistemas *on-line*. Então, após o pagamento, se o pagamento é em dinheiro, na hora o operador que está recebendo, ele pode pedir a exclusão do nome da pessoa do SERASA *on-line*. O prazo são 5 dias, mas isso pode acontecer em questão de 24 horas. Se o sistema que o credor tem para exclusão e emissão do nome da pessoa ao SERASA for *on-line*, ela consegue liberar isso com rapidez.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - Se eu negociar a dívida para frente, meu nome é tirado do cadastro?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Claro.



O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - A tua empresa garante isso. E se eu não for, como é que eu faço para reaver meus honorários que eu lhe paguei?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Bom, o contrato da minha empresa com o cliente, ele garante ao cliente a devolução do dinheiro caso o serviço não seja executado, o serviço de recuperação de créditos. Agora, Deputado, nós nos apegamos ao Código de Defesa do Consumidor.

O SR. DEPUTADO REINALDO BETÃO - A sua empresa declara esses valores? O senhor paga os impostos devidos sobre esse serviço prestado?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Declaro.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Próximo inscrito, Deputado Luiz Alberto.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Sr. Presidente, grande parte das perguntas que eu iria fazer ao Seu Júlio César, o nosso companheiro Deputado que me antecedeu fez. Agora, eu entendi aqui, pelas respostas do Seu Júlio César, que na verdade essa empresa não limpa o nome, ela negocia o débito com o credor. Ela não limpa, ela não vai até o final do processo. Ou seja, negociou, a empresa depois passa para o devedor, o inadimplente, um atestado de que o seu nome não está mais no SERASA, não está mais no SPC, não tem nada. Isso aí ele não faz. Então, ele não limpa o nome. Ele renegocia com as empresas credoras. Isso é o que eu entendi da resposta do Seu Júlio. Mas eu perguntaria o seguinte: existe... nas empresas chamadas recuperadoras de crédito, existe uma associação que congregue essas empresas? O senhor falou que é associado da Associação...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Associação Comercial de São Paulo.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - ... Comercial de São Paulo. Existe uma associação específica de recuperadoras de crédito?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Uma pergunta que o senhor respondeu, mas eu não entendi. Os honorários que o senhor cobra, eles são pagos... o senhor falou que fica a critério do cliente: se ele paga imediatamente ou ...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - ... se ele paga parcelado.



O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - ... parcelado ou ele pode pagar após todo o procedimento negocial. Ele também pode fazer isso?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Certo. Pode fazer isso também.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Ocorre comumente então, na sua empresa, esse tipo de... de o cliente chegar e dizer: *“Ó, eu quero pagar depois que...”*

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ocorre. Mesmo porque, Deputado, a frase “limpe seu nome”, ela parece um serviço ilícito. Eu recebo ligações de pessoas, que falam: *“Escuta, eu tenho uma dívida de 10 mil. Quanto você cobra para sumir com isso?”* Eu não sumo com dívida, eu negocio a dívida. Então, por esse motivo é que eu deixo a critério do cliente a forma como ele pode me pagar. Ou parcelado ou dando uma entrada e o restante após a conclusão do serviço ou me pagar os meus honorários à vista, com a conclusão do serviço apresentada. Então, nesse trabalho de recuperação de créditos, como eu falei para o senhor, a frase “limpe seu nome” parece um serviço ilícito, que apenas a pessoa me paga, no caso, 150 reais, e de repente eu vou lá e limpo o nome dela sem pagar a dívida para o credor ou sem... ou através de um convênio, como o Deputado me perguntou se eu tinha, e a pessoa resolve o problema dela no SPC e SERASA. Não é assim. O meu trabalho consiste única e exclusivamente na negociação. Então, respondendo a pergunta do senhor com relação a esse “limpe seu nome”, o senhor tem razão quando o senhor disse que a minha empresa negocia, mas nós acompanhamos a baixa do nome da pessoa junto ao SERASA para que a gente possa comprovar a execução do serviço. A própria pessoa paga a dívida. Então, ela tem o comprovante e a certeza de que ela está pagando a dívida dela, dentro das condições dela, parcelado, e o nome dela sendo reabilitado ao SERASA.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - O senhor tem na sua empresa algum cliente que entrou com algum processo judicial contra a empresa por não cumprir o que foi acordado?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Tenho.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Tem idéia quantos processos?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Tive um processo, inclusive esse ano tive uma audiência já a respeito desse processo, e tenho um processo com audiência marcada para o dia 13 de novembro. Mas esse processo está baseado



numa questão de que a pessoa contratou serviços, os levantamentos foram feitos, para ela me pagar 50 reais por mês. E, como ela não me pagou, eu protestei a nota promissória dela. Então, ela achou por direito ir ao Juizado Especial e processar a empresa.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Sr. Júlio, qual em média o deságio, se é que existe deságio no processo de negociação, se a sua empresa faz na recuperação do crédito, se existe, em média, um deságio dos débitos? Por exemplo, eu devo mil reais a uma financeira, a uma loja. E nessa negociação eles não só fazem talvez um plano de pagamento em várias parcelas como também se negocia um deságio. É comum nesse processo os senhores conseguirem deságio nessa negociação e qual a média, em média percentual, desse deságio?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - É comum. A média é de 90%.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - De deságio, 90%?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Descontos.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - 90%?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Noventa por cento, do total dos clientes que me contratam. Noventa por cento das negociações que faço, que a minha empresa faz, nós conseguimos descontos.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Não. Não expliquei direito. Quero saber qual o percentual de deságio.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu não estou entendendo a sua pergunta, Deputado.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Eu devo mil reais. Eu negocieei. Aí, o banco diz assim: *“Em vez de pagar mil”* — porque aí já estariam acrescidos os juros e aquelas roubalheiras todas... Ele diz assim: *“Não, você vai pagar agora 700 reais, 500 reais”*.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ah, não. Desculpe. Então, eu não entendi mesmo a sua pergunta. Então, é 10%.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Dez por cento. Em média?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Em média.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - O.k. O senhor respondeu aí que não sabe — ou não sei se afirmou — que a SERASA cobra para limpar o nome?



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não. Não sei se cobra.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Não sabe?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não sei se cobra, porque as pessoas, os negociantes, muitas vezes também são empresas de cobranças. Eles passam os valores atualizados com juros e correção monetária, multa. E, também boa parte das negociações, existem honorários advocatícios, honorários de cobranças, essas coisas. Mas eu nunca ouvi falar de: “*Olha, tem taxa para liberar o nome do SERASA*”. Nem que fosse uma taxa insignificante, o senhor entendeu? Nunca ouvi falar sobre isso.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - A última pergunta que eu gostaria de fazer: qual o perfil geral dos clientes que procuram sua empresa? Quer dizer, de que tipo de empresa esses créditos são recuperados?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Que tipo de pessoa me procura?

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - É. As pessoas em geral. Quero perguntar o seguinte: elas são vinculadas a que tipo de ...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - De problema?

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - De problema. Se é financeira, se é banco, se é loja, se é uma prestadora de serviço.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Na maior parte dos casos são problemas com bancos, financeiras e cheques devolvidos, além também do problema de protestos. A pessoa é protestada. Muitos clientes, muitos consumidores, são protestados hoje por edital. Não é normal você ver uma pessoa comprar um *Diário Oficial* da União para saber se foi protestada. Então, ela não sabe que foi protestada. Será o cartório, o SERASA, através do cartório, ou o cartório através do SERASA negativa a pessoa, e ela não sabe como resolver esse problema. Então, nós temos o problema de protestos, cheques devolvidos, bancos e financeiras. Lojas é mais fácil de resolver, então a pessoa — mesmo porque a loja, ela tem um contato com o consumidor mais estreito —, então a pessoa consegue resolver o problema com a loja diretamente. Agora, com bancos, financeiras e protestos é um pouco difícil a pessoa resolver, então ela me procura para estar fazendo esse serviço.



O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - As 2 últimas perguntas: primeiro, de modo geral, as empresas recuperadoras de crédito, elas trabalham no mesmo método que a sua empresa, ou seja, têm um valor mínimo ou têm... ou algumas trabalham com valores de honorários vinculados ao débito?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, eu só posso responder pela minha empresa. Eu não tenho... Eu, claro, já ouvi falar de empresas que cobram absurdos para limpar o nome de uma pessoa. Cento e cinquenta reais talvez seja um valor exorbitante para uma pessoa pagar 33 reais, mas eu já passei orçamento para pessoa limpar o nome de 300 reais. Ela falou: *“Mas você cobra só isso?”* Pergunto: por quê? *“Ah, porque a outra empresa me cobrou 4 mil reais para limpar o meu nome”*. Talvez esse seja o serviço ilícito que eu falei para o senhor que pode ser que a frase “limpe seu nome” pode-se encaixar neste tipo de serviço. Então, eu só posso responder, com relação às negociações, às renegociações, descontos de juros, correções monetárias, pela empresa União Créditos. As outras empresas eu não sei o sistema que eles usam para estar resolvendo os problemas dos consumidores inadimplentes.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - A última pergunta é se o senhor recebe clientes. Ele não vai negociar débito. Ele diz o seguinte: que ele foi negativado indevidamente. Então, ele não deve, mas está lá o nome dele e ele não consegue tirar. O senhor já tem esse tipo de cliente?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - E qual o procedimento que o senhor faz?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O Procedimento é: nós fazemos um levantamento junto à empresa para saber o porquê da negativação do nome do cliente no SERASA e SPC. A empresa, ela precisa provar a dívida. Em todos os casos que nós tivemos esse tipo de cliente, a empresa não provou a dívida e ela teve a obrigação, por lei, de estar liberando o nome da pessoa do SERASA e do SPC.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - E vocês cobram quanto nesse caso? Também 150 reais?



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Cento e cinquenta reais. Esse é o valor mínimo, Deputado, que nós cobramos para fazer a recuperação de créditos.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Só rapidamente, quando o cliente chega na sua... procurando o seu serviço — esse caso que o Deputado Zico Bronzeado levantou não se encaixa na minha pergunta. Se uma pessoa que deve 20 reais, 30, vai pagar 150 para limpar o nome. Não tem nenhum sentido para ela fazer isso. Mas o senhor, quando recebe o cliente, diz, explica para ela que ela... que existe uma lei, uma legislação que protege ela, o Código de Defesa do Consumidor? O senhor explica isso para o cliente?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Explico. Eu trabalho com o Código de Defesa do Consumidor na...

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - O senhor trabalha, eu sei.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - ...na minha mesa. Eu explico para a pessoa que existe a lei que protege o consumidor. A pessoa entende, mas, na maioria dos casos, ela prefere não bater de frente com o credor, com a financeira, com o banco, muitas vezes porque as pessoas também têm vergonha de ir até o credor para negociar uma dívida e chegar lá o credor cobrar juros escorchantes, prazos que a pessoa não pode pagar. Então, a União Créditos tem, os nossos profissionais eles já estão acostumados a lidar com esse tipo de situação. Então, nós conversamos com o cliente antes, analisamos o caso dele, explicamos a situação, e ele, concordando com o nosso trabalho, ele assina o contrato com a empresa e, a partir daí, a gente começa fazer a recuperação do crédito dele.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - Nesses créditos de banco, qual é o banco que o senhor trabalha mais?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - BRADESCO.

O SR. DEPUTADO LUIZ ALBERTO - BRADESCO. Obrigado.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Por nada.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O próximo inscrito para o debate é o Deputado Julio Semeghini.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Sr. Júlio César, eu estou tentando entender um pouco aqui desses sistemas de cobrança, de limpar o nome e tal. Isso é uma coisa muito importante que tem no Brasil. Às vezes a gente não dá



importância dada a carga que tem de trabalho neste Congresso, mas quando a gente se envolve nisso a gente percebe o sofrimento do povo brasileiro, da dificuldade que tem e da quantidade de pessoas que estão envolvidas nisso. Na verdade isso é de uma importância muito grande. Eu peço, realmente, que o senhor aproveite a sua vinda a essa CPI e possa, realmente, nos ajudar a tentar entender um pouco esse mercado como um todo. Claro que, infelizmente, na condição de convocado, sob o juramento que V.Exa. fez. E eu quero que V.Exa. lembre-se sempre disso daí. Eu queria começar aqui um pouco pela sua propaganda. Como é que a sua empresa faz a propaganda? Primeiro a sua empresa é uma empresa que limpa o nome, mas é uma empresa que também cobra crédito, pelo que eu entendi. É isso mesmo? Ela presta os 2 tipos de serviço.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu vou explicar para o senhor. A recuperadora de créditos e cobranças, na verdade, para muitas empresas, para bancos, ela é uma coisa só. Recuperadora de crédito para banco — o banco, por exemplo, ele não chama uma empresa de cobranças de “a cobradora”. Ele chama de “a recuperadora de créditos”, porque está recuperando créditos para o banco. A minha empresa, ela surgiu para fazer cobranças. Então, nós fazíamos cobranças de cheques devolvidos de postos de gasolina, lojas da comunidade, essas coisas todas. E começou a surgir em 99, final de 99 a 2000, muita procura de pessoas que não sabiam como agir para recuperar o crédito, para negociar uma dívida. Então, eu analisei o mercado, pesquisei o mercado, estudei a questão das negociações com relações aos débitos, aos créditos concedidos por bancos, financeiras, essas coisas todas, e aí eu eliminei o departamento de cobrança da minha empresa e hoje só trabalhamos com a recuperação de créditos do consumidor inadimplente.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Eu não entendi. O senhor está dizendo que eliminou a sua parte de cobrança da sua empresa.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Da minha empresa.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Então, não tem mais isso na sua empresa?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Durante quanto tempo vocês prestaram esse tipo de... nós estamos com problema de tempo. Eu gostaria que a



gente fosse bem objetivo, bem rápido. Eu vou tentar também ser. Qual o período, quando que a sua empresa encerrou o serviço de cobrança que prestava ao mercado?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Em 2000. No ano de 2000. A cobrança, ela é um trabalho muito custoso. Você investe dinheiro para cobrar uma dívida e não sabe se vai receber. A recuperação de crédito a pessoa te procura para...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Essa é a minha segunda pergunta: como é que vocês divulgam o nome da sua empresa e o serviço novo que vocês criaram? Quais são os meios? Como? Você manda uma mala direta? Como você publica? Como põe na Internet? Quais são os meios, realmente, de comunicação que vocês vendem a imagem e o serviço da sua empresa?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Pela Internet, rádio, jornais e — eu não sei se aqui em Brasília tem, mas em São Paulo tem uma lista chamada *Guia Mais* — e pelo *Guia Mais* a pessoa consegue encontrar a União Créditos.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - A sua empresa emite algum tipo de mala direta, algum tipo de alguma coisa desse tipo para chegar na casa de... nunca fez isso nesse período de 2000 para cá?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Bom, primeiro... então é o seguinte, vocês... qual o tipo de profissionais e quantos profissionais vocês, realmente, têm na sua empresa, seu Júlio?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Quatro.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Quais a formação desses profissionais?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Segundo grau completo.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Segundo grau. Vocês contam com alguma outra empresa de parceria, de pessoas que são especializadas nesse setor que entendam um pouco da lei ou de economia, essas coisas? Vocês prestam diretamente como escritório de advocacia, essas coisas, ou vocês trabalham só desse modo enxuto, direto, nesse enfoque da sua empresa?



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Nós temos advogado que pode vir a resolver a questão jurídica da empresa ou a questão jurídica de algum cliente que necessite entrar com um processo.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Esse advogado é da sua empresa? É associado? Qual o tipo de relacionamento que você têm?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O relacionamento é... Eu não tenho relacionamento comercial com ele, de obrigação por esse advogado estar trabalhando para minha empresa. Apenas, se eu precisar de uma prestação de serviço dele eu sei que ele vai poder estar me ajudando.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Está certo. O que vocês chamam de "*contar com profissionais altamente qualificados no ramo de habilitação de crédito*"? O que o senhor entende por isso aqui que está na propaganda do seu *site*?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - São profissionais que têm cursos, que têm cursos de negociações, cursos de...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Esses 4 profissionais que o senhor disse que só têm o segundo grau têm esses cursos?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Cursos de negociações de conflitos.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - O que o senhor entende por um sistema revolucionário que só sua empresa tem, que pode oferecer para o mercado nessa forma de limpar o crédito?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, esse sistema revolucionário que nós colocamos no *site* é justamente adequar a questão da dívida da pessoa, quanto ela deve, para as condições que ela tem de pagar. Então, uma pessoa que deve para 10 credores, por exemplo, e ela tem uma condição de uma disponibilidade financeira de 500 reais por mês para pagar, nós negociamos para que ela pague esses 500 reais por mês, até essa disponibilidade financeira dela. E trabalhamos para que no pagamento da primeira parcela do acordo que ela faça com os credores, que o nome dela seja liberado do SPC. Esse é o sistema que eu, que nós chamamos de revolucionário para estar recuperando o crédito.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Muito bem. Outra coisa, concluindo o tipo de serviço que vocês têm. Vocês, então, quando recebem alguma consulta,



vocês cobram por dia, é isso? Essa é a forma de vocês cobrarem ou vocês negociam várias formas de crédito, dependendo das coisas que têm?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O *marketing* dos 5 reais por dia é apenas um *marketing* também, apenas não, é um *marketing* para...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Como que a sua empresa trabalha? Quais são as opções que são dadas? Como é que funciona no dia-a-dia? Como é que é cobrado de fato, independente do *marketing*?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Os honorários?

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Isso.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - De acordo com o problema que ela tem. De acordo com o trabalho que a empresa terá de estar resolvendo o problema dela. Se o problema da... Se o problema de um consumidor inadimplente vai tomar da empresa créditos, talvez 2 semanas de negociações, os honorários devem subir de acordo...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Inicialmente, vocês fazem uma avaliação do tempo para os seus clientes de quanto tempo vocês vão gastar? Por que como é que ele contrata sem saber quantos dias? Eu nunca contratei ninguém por dia.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - É verdade. O cliente pergunta. Ele pergunta normalmente. Os clientes normalmente perguntam.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E vocês respondem? É definido no processo de contrato com vocês qual é o prazo realmente estimado para que realmente as pessoas paguem?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Definido no processo não. Não é definido no processo.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Nem é estimado, não há nada, valor mínimo, máximo.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, é estimado. O tempo estimado máximo para que nós passemos um relatório para o cliente de como é que está a situação da dívida dele, isso é em torno de 15 dias.



O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Quinze dias. Antes desses 15 dias, esses 15 dias significam o seguinte: é o tempo médio que vocês cobram, o mínimo, na verdade, que vocês cobram para poder fazer o contrato.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Que nós demoramos para poder fazer o levantamento da dívida da pessoa, solicitar todas as certidões...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E essas pessoas fecham negócio com vocês antes de vocês fazerem a sua pesquisa ou só depois de vocês terem feito essa pesquisa e apresentar um custo para eles?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ah, fecham contrato.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Inicialmente.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Nós só fazemos essa pesquisa se...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - ... se ele pagar por dia?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, se ele assinar o contrato.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Ou seja, se depois não tiver o preço fechado, essas coisas, eles são obrigados pelo menos a reembolsá-los desses 15 dias que foi o tempo de pesquisa que vocês estão fazendo na verdade?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Existem clientes que já me contrataram, falando: *“Olha, se você não resolver, eu te pago o custo que você teve das pesquisas que você vai solicitar.”* Eu trabalho só com as condições que o cliente tem, de fato, de estar resolvendo o problema dele com relação ao SERASA e com relação ao SPC.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - É comum também a sua empresa trabalhar para um sucessível, ou seja, por um prêmio em função do ganho que a sua empresa conquistou nas negociações? Às vezes, se em algum caso isso é aplicado, como é que funciona?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Que tipo de prêmio, Deputado?

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Um tipo de ganho da redução exatamente da dívida que a pessoa tem.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu não entendi a sua pergunta. Desculpe.



O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Eu vou responder. Se eu devo 1.000 reais, o senhor, ao negociar, reduz a minha dívida para 500 reais, o senhor conseguiu me ajudar que reduzisse minha dívida em 500 reais. E aí, então, a sua empresa teria um ganho proporcional a esse ganho que ela teve, a essa proporção.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, não. Eu ganho só aquilo que ele assinou em contrato. Se a pessoa deve 3 mil, o que é normal, eu vou até citar o nome de uma financeira, quando as dívidas da FININVEST, por exemplo, ultrapassam um prazo de crédito de liquidação, que são normalmente 180 dias, os juros que eles cobram são exorbitantes. Eles mandam cartas para a casa da pessoa: *“Olha, você está devendo 3 mil reais”*. A empresa faz a negociação com eles, para eles pagarem 800, 700 reais. Essa diferença não é cobrado nenhum tipo de porcentagem, nenhum tipo de bônus ou gratificação do cliente com relação ao desconto.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E vocês não trabalham com bônus?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - A sua... esses advogados que são associados e que vocês indicam em alguns casos, é uma praxe ou algumas vezes é possível você entrar com ações judiciais para poder, a partir daí, iniciar na justiça a negociação e começar a limpar o nome.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E vocês não tratam com isso? Esses advogados não prestam esse tipo de serviço com vocês, através da sua empresa?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não. Eu nunca... A empresa União Créditos, até hoje, desde 1999, ela não precisou de advogado para pedir liberação do nome da pessoa no SERASA. Todas as negociações, todas as liberações foram feitas através da negociação com os próprios credores.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E vocês participam de ações ou indica para esses advogados algumas ações que eles façam de danos morais que essa pessoa foi vítima, que o senhor está ajudando a limpar o nome, essas coisas? Há algum tipo de negociação desse tipo?



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - É como eu falei para o senhor. A empresa União Créditos não precisou ainda entrar com nenhum tipo de processo contra...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Na sua empresa. Estou dizendo seu cliente, orientar o seu cliente em relação a esses advogados.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, o meu cliente...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Isso é comum de quando limpar o nome entrar com uma ação de perdas e danos morais para recuperar? E se há alguma outra forma de ação que possa...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Só quando ocorre.... Se, de repente, ocorrer o fato da pessoa pagar a dívida, e o nome dela permanecer negativado no SERASA, aí é claro a...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Só nesses casos que tem tido esse tipo de ação?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Nós não temos esse tipo de ação.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Vocês não têm esse tipo. Uma coisa que eu queria ver com o senhor é o seguinte. É estranho, mas, na verdade, é claro, o povo brasileiro é vítima de tantas coisas, muitas vezes, até mal preparado até para negociar sua própria dívida. Eu, particularmente, fico decepcionado. Achei que vocês tivessem alguma coisa diferenciada realmente para poder ajudar o cidadão a negociar e tal. Até porque, me parece que negociar 10%, com nível de juros que se tem no Brasil, é uma péssima negociação, na minha avaliação. Eu, quando tenho negociado os meus problemas, os da minha família, ou de amigos, o ganho é muito maior. O senhor me desculpa, acho que talvez esteja negociando coisas diferentes na forma de limpar multa. Não é possível que a gente esteja conseguindo 10% de redução. O próprio banco, na verdade, hoje, renegocia uma multa de 1 ou 2 anos — dados os juros, quando a chance dele é muito pequena de recuperar — com 30, 40, 50% de redução no valor sendo negociado. Isso é o que, na verdade, eu acompanho e vejo.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim.



O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Então, eu não sei... V.Exa. está me dizendo que é 10%. Será que os seus funcionários estão realmente preparados para ajudar o cidadão brasileiro negociar?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - É.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Mas isso eu não vou discutir. Da minha parte, acho que não. Mas a gente até um dia vê isso. Mas é um direito que vocês têm. É um direito da pessoa contratar. Eu estou preocupado com algumas outras coisas que ainda vejo importantes nisso aqui. Pelo jeito, então, a sua forma de limpar o nome é só na forma de negociar e ajudar essas pessoas. Qual é o contato que a sua empresa tem eventualmente com empresas que têm cobranças para fazer e ter acesso a nome de pessoas que devem para buscar e divulgar o seu serviço? Isso a sua empresa fez algumas vez? O senhor participou de algum acesso a informações de dados de devedores que poderiam ser potenciais clientes para esse sistema novo que a sua empresa instalou aí, o sistema revolucionário para ajudar a negociar? Isso é feito? É uma prática? O senhor já fez alguma vez? Porque, antes, o senhor prestava um tipo de serviço às empresas e, lá, tem uma lista de coisas que devem ser cobradas. É muito fácil, às vezes, ganhar até dos 2 lados — não estou insinuando que a sua empresa faz isso —, mas eu estou perguntando: o senhor tem acesso a algum banco de dado de devedores que o senhor possa buscar os seus clientes para poder negociar e oferecer, além de colocar em jornal, rádio, televisão ou Internet?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Não tem esse tipo de trabalho?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não tenho esse tipo de acesso.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Não há esse tipo de acesso. Outra coisa, a sua empresa é procurada, mais ou menos, em quantos casos vocês têm trabalhado por mês? Qual é o volume de clientes que vocês têm conseguido atender por mês com essas 5 pessoas?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Quarenta e cinco clientes mensais, aproximadamente. Essa é a média.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E vocês... Esse tipo de serviço é recolhido algum imposto? Vocês pagam algum imposto? Há alguma coisa na



verdade que se paga? Sua empresa é uma microempresa? Que tipo de classificação fiscal vocês têm de recolhimento de imposto sobre esse tipo de cobrança que vocês fazem?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - É pago o imposto sobre o serviço prestado.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Isto é, ISS.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - ISS, tributos federais que são pagos.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - A sua empresa fica na cidade de São Paulo?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Em São Paulo.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Bem, eu me dou realmente por satisfeito. Só mais 2 perguntas que precisamos passar. Eu só queria entender mais uma última coisa. Vocês disseram que não acompanham se depois o nome é limpo. Vocês não são responsáveis por isso. Você disse que, às vezes, não sabe se cobra ou não para limpar o nome e coisa desse tipo. Vocês não pagam para limpar o nome. Vocês, quando vão lá, negociam, pagam aquela quitação que é feita, é que vocês encaminham para SPC, para SERASA, para qualquer uma, para limpar o nome da pessoa? É esse o processo que vocês usam?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, eu não disse que a minha empresa não acompanha; pelo contrário, ela acompanha para saber se o nome da pessoa foi reabilitado, se foi excluída aquela negociação.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Então, se vocês acompanham, como você não sabe se eles cobram, se custa, se há taxa ou se não há taxa?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Mas a empresa não cobra isso da... do cliente no caso do SPC.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Então não há taxa. Então, o senhor sabe.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, eu disse... Não, que eu saiba não há taxa. Se eles cobram... Eu não sei se eles cobram essa taxa. O credor...



O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Como eles poderiam cobrar e o senhor não sabe, se era o senhor que conduz? O coitado do cidadão paga para o senhor, por dia, para negociar um cheque, porque ele não tem a capacidade de uma empresa que negocia nem 6%, para depois...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, eu não sei se o... Eu não sei se o BRADESCO, por exemplo, paga para o SERASA para negativar o nome da pessoa.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Ah, bom! O senhor está dizendo se um paga... Eu quero dizer o seguinte: para o seu cliente, que é a pergunta que os outros Deputados fizeram, não é necessário nem SPC, nem SERASA, nem ninguém cobrar a taxa para limpar o nome?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Para os meus clientes, não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E nem a sua empresa não paga nem os seus clientes pagam?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, não.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Essa era a resposta que nós gostaríamos de ter ouvido. Muito bem. Outra coisa: tem dado muito problema depois que vocês encaminham isso em qualquer uma dessas empresas que negativam o nome dos cidadãos brasileiros? Você tem tido dificuldade? É rápido, é imediato? Quanto tempo eles têm demorado em média para limpar o nome de um cliente seu depois que vocês apresentam a certidão de quitação da dívida?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Se eu apresentar a certidão diretamente no SERASA, isso acontece em 3 dias; se eu apresentar a certidão diretamente no SERASA.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - E nas outras?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Se esse pedido vier da empresa credora, como eu falei para o Deputado, se a pessoa... se essa empresa tiver um sistema *on-line*, em 24 horas ela consegue. Agora, se tiver aquele sistema antigo de mandar um ofício para o SERASA para pedir a liberação da pessoa, dizendo lá o número do CPF e o RG dela, isso vai demorar em torno de 10 dias.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Está bem. Da minha parte é o suficiente, Presidente.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Próximo inscrito, Deputado Almir Moura.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Sr. Presidente, Sr. Júlio César de Lima, eu tenho algumas perguntas que os nobres Deputados foram falando e foram eliminando, claro, algumas perguntas nossas. Mas, de tudo o que eu ouvi aqui, me parece que a empresa do Sr. Júlio trabalha com a desinformação das pessoas, com o leigo, normalmente, ou com o acomodado — das duas, uma —, porque o processo revolucionário que o senhor diz aqui ele é simples, que qualquer pessoa pode fazer e melhor do que a sua empresa faz — a União faz —, muito melhor. Eu estou até imaginando que, se eu abrisse uma empresa dessa, eu ia ganhar um bocado de dinheiro, porque eu faço melhor do que isso. Eu consigo taxas melhores, eu consigo orientações melhores para as pessoas. Quantos clientes em média o procuram por mês?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Procurar... Eu tenho em média 200 clientes que me procuram.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Que fecham o negócio?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Quantos?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Que procuram... Que fecham o negócio em média 45 clientes.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O senhor disse que a taxa... O senhor insistiu em 150 reais e depois o senhor disse que é a taxa mínima. E o máximo qual é?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não existe o máximo, Deputado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Se tem mínimo, tem máximo.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Então é taxa única?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, é a partir de 150 reais. O máximo...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Se é a partir, tem...



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu não vou cobrar também, Deputado, 5.000 reais para limpar o nome de uma pessoa.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Mas tem uma média, mais ou menos assim, quando o caso é difícil?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - A média em geral... As pessoas que procuram a minha empresa são pessoas, como o senhor disse, leigas e também...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Ou acomodadas.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - ...acomodadas. A maior parte são pessoas acomodadas, pessoas que não têm tempo para fazer a recuperação de créditos.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - E qual...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Então essas pessoas... A média, como o senhor está me perguntando, está em torno de... e se eu colocar, dessas pessoas acomodadas, vai dar em torno de 500, 600 reais.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Para limpar o nome?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Média, média; não é o máximo. Não existe o máximo para pessoa pagar.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Claro, o máximo é infinito, não é? O máximo é infinito. Mas o senhor tem assim um caso muito difícil que o senhor tem idéia de quanto é que o senhor cobrou, assim, no seu limite, no limite da sua empresa? E esse caso difícil... Como é que era esse caso difícil que foi? E qual a dificuldade que tem para... que pauta para o senhor cobrar mais ou menos?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Um caso difícil talvez uma pessoa com 3 páginas de certidões negativas, de certidões, no caso, positivas. Vou explicar para o senhor. São as certidões onde consta o nome da pessoa negativada, se ela deve para o... se ela estourou o nome dela devendo para um bocado de credor — para bancos, financeiras, cartões de crédito —, que é uma pessoa que tenha 143 cheques devolvidos. Por exemplo, cobrar dessa pessoa 2.000 reais para poder...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Tem isso?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Como?



O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - É comum isso, 143 cheques, essas coisas assim?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Comum não é Deputado, mas eu já tive 2 casos de escritório que um era de 143, um era de 143 devoluções, que eu ia citar para o senhor o exemplo, e um outro de 92 devoluções. O senhor imagina o trabalhão que deve dar para solicitar a microfilmagem de todos esses cheques, localizar quase 143...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eles pagaram a dívida, negociou-se?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Foi tudo negociado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - E limpou o nome?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Limpou o nome. Claro que ela não limpou o nome em 15, 20 ou 30 dias, ela limpou o nome em um ano.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - É porque o senhor disse aí, e diz no seu anúncio, que limpa o nome. E depois o senhor disse que o senhor negocia com o credor, porque a pessoa não negocia. Se o senhor negocia com o credor e, não negocia com a SERASA, o SPC, ou com o cartório de protesto, e alguma coisa, como é que o senhor limpa o nome, que eu não estou entendendo. Se o senhor negocia com o credor — e nós aqui temos tido depoimentos, obviamente o senhor não deve saber, de pessoas que estão tentando tirar o ano há um ano e não conseguem, de pessoas que estão há 3 meses e não conseguem tirar —, como é que o senhor dá a certeza a esse cliente de que a SERASA vai limpar o nome dele, ou que ele está com o nome limpo. O senhor chega e pega a certidão, como é que é, e dá essa certidão para a pessoa, cujo o nome está limpo? Está aqui o seu nome está limpo.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - A pessoa paga a dívida dela diretamente para o credor, Deputado, ela não paga para mim.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eu sei. Mas eu te perguntei outra coisa.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Mas ela está pagando a dívida para o credor. Se todo mundo usar o Código de Defesa do Consumidor, ela vai conseguir liberar o nome dela do SPC e do SERASA.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Seu Júlio, aí o seu serviço é uma enganação.



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Por que, Deputado?

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Porque sim. Porque o senhor está dizendo que paga ao credor, mas pagar o credor não limpa o nome.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Mas se ela está com o nome sujo, porque não pagou ao credor, como é que pagar ao credor não limpa o nome, Deputado?

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Então, o senhor nem entende o que o senhor está fazendo na sua empresa. Porque temos ene casos aqui em que as pessoas pagam e, simplesmente, não limpam o nome, e o senhor está garantindo que limpa o nome. É isso que o senhor está garantindo.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu não tive problema algum na minha empresa de a pessoa ter pago a dívida e o nome ter continuado no SERASA.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - E o senhor deu a certidão para essa pessoa?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim, claro.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Entregou para ela? Então, se o senhor entregou para ela, o senhor vai lá, o senhor tem acompanhado. Então, a sua informação não está correta.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, mas eu disse para o Deputado que eu acompanho. O Deputado não me perguntou ali atrás.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Você disse que acompanha, mas você disse que negocia com o credor também. Há uma contradição aí que eu quero entender, é só isso.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Desculpa, Deputado, eu acredito que a maneira como eu estou me expressando para os senhores, vocês não estão entendendo, ou através de informações que os senhores já tiveram de outro tipo de trabalho de “limpe o seu nome”, como a minha empresa trabalha. A pessoa, quando ela entra na minha empresa, é feito um levantamento do que ela deve. Então, pedimos....

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Essa parte eu entendi, pode pular essa parte.



O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deixa eu só terminar, Deputado, para que o senhor possa entender a questão do acompanhamento. Então, a pessoa, quando ela pede uma pesquisa no SPC e no SERASA, a partir daquele problema começamos a negociar a dívida com os credores. Então, a pessoa paga aquela dívida para o credor. À medida que ela vai pagando, e o tempo que o credor tem para liberar o nome do credor do SPC e do SERASA, nós acompanhamos isso, fazemos a pesquisa, se foi liberado, o trabalho foi feito. Então, nós entregamos essa certidão para o cliente e o cliente vai ficar satisfeito com o “limpe seu nome”. Eu não vendo o serviço “limpe seu nome”: pague 2 mil reais e você acaba com uma dívida de 70 mil, eu já expliquei isso para o outro Deputado. Eu vendo o serviço de reabilitação...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Mas o senhor está muito preocupado com isso, e eu estou preocupado com essa sua preocupação. Eu não levei para esse caso, eu estou falando de limpar o nome. Eu vou chegar até em outros casos. Mas eu não estou preocupado com isso, o senhor está preocupado em responder coisas que ninguém lhe perguntou. O senhor disse que as pessoas podem ter uma dupla interpretação no “limpe seu nome”. O que pode soar como alguma coisa que não é honesta — o senhor mesmo disse. Se o senhor sabe disso, por que o senhor continua colocando isso nos seus anúncios?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - As pessoas procuram o serviço de recuperação de crédito pelo “limpe seu nome”. No *Guia Mais*...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - É a isca que a sua empresa usa para trazer as pessoas.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Para trazer os clientes. No *Guia Mais*, meu anúncio está no reabilite seu crédito, reabilitação de créditos. O “limpe seu nome” é a frase usada em São Paulo para as pessoas que estão com problemas no SPC e no SERASA reabilitarem o seu nome no SPC e no SERASA.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Isso eu entendi. Eu, por exemplo, nunca contrataria sua empresa se eu não tivesse certeza dessas coisas que eu estou lhe perguntando. Aqui, sob juramento, o senhor está enrolando. Imagina uma pessoa que está diante do senhor, a qual está sendo desejada pelo senhor como cliente, se o senhor vai responder a ela exatamente o que ela está querendo ouvir.



Então, aqui, sob juramento, pelo qual o senhor pode sofrer penalidades, e queremos o advertir disso, o senhor está enrolando nas suas respostas, está se contradizendo, imagine diante do cidadão que está frágil e que está tentando limpar o seu nome, às vezes, para arranjar um emprego, às vezes, para a sua subsistência, se o senhor vai dar informação correta para ela, conforme o senhor disse que a sua empresa dá. E nós talvez possamos trazer pessoas aqui — eu quero adverti-lo — que irão contradizer aquilo que o senhor está dizendo aqui. Mas tudo bem. Eu não contrataria a sua empresa para me dar respostas vagas como essas que o senhor acaba de dar. Outra coisa que eu queria saber do senhor é o seguinte: é óbvio que o senhor, quando deixa para receber depois, ao final, o senhor tem uma garantia. Que garantia é essa que o cliente tem que dar para a sua empresa de que ele vai lhe pagar?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Nota promissória.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Nota promissória. Essa nota promissória ele te dá ela com o valor ou ele assina em branco?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ele assina com o valor.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Você não emite tipo algum de promissória em branco...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Ele sabe o valor e assina a promissória.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ele assina a promissória preenchendo o valor. O que fica em branco é a data do pagamento, a data do vencimento. Agora, o valor não; o valor é preenchido conforme o contrato. E, no contrato, em relação ao prazo, o vencimento da nota promissória, no contrato, está dizendo que é após o término e a apresentação das certidões negativas.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O senhor disse que às vezes tem mais de uma nota promissória.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Bastante.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - É? Se tem mais de uma, quando termina? Que prazo é esse? É negociado, está no contrato também, como é que é, se o senhor está dizendo que ao término o senhor... e ao final que a pessoa paga?



Mas se tem mais de uma, como é que o cliente vai negociar isso aí, como é que ele faz, que eu não entendi?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O cliente me paga os meus honorários, quando é no final do serviço. Ele me paga à vista, ele não me paga parcelado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - E se ele não lhe pagar e o senhor tiver 10 promissórias dele, como é que faz?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não faço contrato com ele, não fecho contrato com ele.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O senhor acabou de dizer que faz um contrato, uma promissória que diz o valor, acabou de falar isso.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, eu disse para o senhor...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Está gravado isso aí que o senhor acabou de falar.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim, Deputado, a pergunta que o senhor me fez foi uma e eu respondi a pergunta para o senhor. O senhor me perguntou: se o cliente deixa para te pagar ao final, você é... como é que você resolve isso, se ele tiver mais de uma promissória. Ele não tem mais de uma promissória, eu não fecho contrato com o cliente para ele me pagar parcelado, após a resolução do problema. Eu fecho contrato com o cliente para pagar parcelado, desde que ele dê uma entrada para mim, para minha empresa.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eu estou aqui... eu acho que é bem complicada essa União. O senhor acabou de dizer que pode ter mais de uma promissória, e o senhor agora está dizendo que não faz...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Mais de uma promissória, Deputado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Para que o cliente pague parcelado, eu disse que se chegar ao final, como é que ele faz. O senhor disse que paga à vista. Então, se o senhor for cobrar à vista, o senhor mete as dez promissórias, se houver dez. É isso? E se ele não pagar, alguma coisa assim, como é que é? Porque o senhor disse que tinha 50 reais, 3 promissórias — eu supus isso — é 150. O senhor



disse que uma das parcelas de um processo que o senhor tem era 50 reais e, desses 50 reais, o senhor protestou uma dessas promissórias, porque o cidadão não lhe pagou. Então, há um critério, e o senhor agora está negando esse critério e está dizendo que é à vista; depois, o senhor diz que não faz parcelado; o senhor diz que tem um contrato; agora, já não tem mais o contrato, pagando parcelado. Eu quero que o senhor explique de maneira que eu e que esta Comissão entenda que critério é esse, que sistema é esse, porque se nós não entendermos — nós que achamos, pelo menos, que somos esclarecidos em algumas coisas —, imagine o cidadão comum que o procura! Como é que ele faz para isso?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, a pergunta que o senhor me fez sobre as promissórias... Eu tenho várias promissórias de diversos clientes, então, eu disse para o senhor que são várias promissórias. Não são várias promissórias de um cliente só. Então, o cliente ele tem opções de pagar os meus serviços — aí eu vou explicar para o senhor para que o senhor não ache que eu estou enrolando a questão das minhas respostas. A pessoa pode pagar os meus honorários à vista. Ela pode optar por pagar à vista, pagar de uma vez, após o término do contrato, ou ela pode pagar parcelado, contratando o serviço da empresa, dando entrada, pagar em até 10 meses, se for o caso, dependendo do valor dos honorários.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - E esse parcelado é com as promissórias?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - São com as promissórias. Então, a pessoa, como eu disse para uma das perguntas que eu respondi... Nós trabalhamos com as condições que a pessoa tem de pagamento das dívidas dela. Não adianta eu cobrar 100 reais de uma pessoa, para ela me pagar por mês, se ela deve, se as condições dela, se o salário dela é de 300 reais, e ela deve para uma série de credores.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - A lei faculta isso para o cliente. Se ele ganhar 1 real ele vai pagar o que pode, depois de comer, de pagar o aluguel, depois de tudo.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Mas o problema está aí, Deputado: é a briga que entra nesse meio todo.



O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Isso a lei faculta. Eu não fiquei satisfeito com essa sua resposta, mas eu vou seguir, senão a gente não termina aqui. Na negociação da dívida que a pessoa faz, ela deixa, muitas vezes, ou tem algum... alguma procuração ela lhe dá para você resolver os problemas dela?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Dá. Uma procuração simples.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Você pode encaminhar a cópia de uma dessas procurações para essa CPI?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Posso. O Presidente pode me passar um fax ou um *e-mail* e eu posso encaminhar a cópia dessa procuração.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Ele te dá o número. Depois a Secretaria vai te dizer como faz isso aqui. Nesta procuração, ela dá poderes a você, para você renegociar, pagar, quitar, vem com tudo? Só para entendermos.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim, é uma procuração simples, específica, para o fim de negociar as dívidas com os credores, com as empresas a que ela deve. Negociar, pedir parcelamento, descontos, todo esse serviço de recuperação de créditos.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - E você paga para o cliente ou ele mesmo paga? Ou já houve caso que você paga e diz: "*Foi tanto*".

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - O cliente mesmo paga a dívida. Na maioria das vezes, o cliente, como o senhor disse que é acomodado, esses clientes são pessoas que não têm condições de sair das empresas que eles trabalham para efetuar os pagamentos, até mesmo com as facilidades que temos de Internet, emitir DOCs, essas coisas. Então, eles depositam o dinheiro do pagamento da dívida na conta e nós emitimos...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Na conta o quê? Na conta sua, conta do credor? De quem?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Na minha conta ou na conta do credor.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Então, há casos que você paga, então?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Há casos que eu pago, desde que eu apresente para ele o relatório. Eu só pago se ele efetuar o depósito para mim.



O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eu acho que aqui está ficando meio que explicado o caso dos 10% do Deputado Julio Semeghini. No caso está explicado.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, só para esclarecer.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eu vou avançar. Com essa resposta eu estou satisfeito. O senhor poderia nos dizer quais são as empresas e bancos que mais negativam na praça?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sim.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Por favor.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Financeiras, nós temos: FININVEST, que negativa bastante; a Zogbi Promovel; Losango, que negativa bastante. Bancos: BRADESCO, Itaú, que são os grandes bancos...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - São os campeões de negativação?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - São os campeões de negativações. Tanto de dívida de cheque especial, limite. Tem o UNIBANCO, é um banco também muito simples, muito fácil de negociar, até pela margem que eles têm de negociação com os consumidores.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O senhor sabe onde é a sede do SERASA?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Sei. Eu trabalhei no prédio da sede do SERASA.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O senhor vai lá com frequência?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O senhor conhece alguém lá?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Também não.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Não conhece?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Ninguém.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O contato com o SERASA é só de balcão.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu não tenho contato com o SERASA nem de balcão, Deputado. Eu faço pesquisa.



O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eu estou lhe perguntando, porque, em uma das respostas, você falou alguma coisa sobre isso, mas eu não estou atentando para isso. Mas falou alguma coisa sobre isso: *“Não, eu levo no SERASA. Se levar pessoalmente negativa lá na hora. Ele tira o nome lá na hora”*.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Exato.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Quem é que leva isso?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Pessoalmente, ou eu ou os negociadores da empresa.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Mas quando você vai lá, com tanto cliente, você não tem contato com ninguém? Não sabe quem é o diretor? Não conhece nada?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não faço nem idéia.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Simplesmente leva. Chega um cara no balcão, você diz: *“Olha aqui, vim trazer isso aqui para você”*.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu vou com a procuração, porque o SERASA exige isso, senão é a própria pessoa. E, em casos excepcionais, que tem de ir até o SERASA para pedir a liberação do nome da pessoa da negativação, nós levamos a certidão de que a pessoa pagou ou a declaração da empresa até o SERASA, e o SERASA se encarrega de estar liberando o nome da pessoa da negativação.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Está bom. Quais são as empresas e bancos que mais negativam sem motivo justo ou comprovado? Chegou lá, o cara negativou e foi ver o nome dele. Você diz: *“Puxa, o cara não devia, mas eu vou fazer o trabalho para ele”*. Mas não teve motivo para negativar o nome dele.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Olha, Deputado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Porque o senhor disse que existem casos assim.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Existe. Mas eu não sei especificar para o senhor o nome de uma financeira, de um banco que faça isso. Normalmente, a pessoa quando tem problemas no SERASA por bancos e financeiras é que está devendo o limite do cheque especial há mais de 180 dias, quando entra em crédito e liquidação. Então, isso não é um caso que o senhor me



fez a pergunta. Agora, com relação ao exemplo que o Deputado me passou da Telefônica. A Telefônica de São Paulo é campeã em reclamações, justamente porque existem pessoas que pagam as faturas, por algum descontrole deles, eles não liberam o nome dessas pessoas do SPC e SERASA e, através do comprovante de pagamento, a gente vai até a empresa e solicita que seja liberado o nome da pessoa...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Ou seja, há muitas empresas, então, que não têm um controle e acabam esquecendo de tirar o nome do cidadão de lá.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Bastante.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Bastante?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Bastante, isso...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Telefônica, então, é campeã disso?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - A Telefônica de São Paulo é... a Telefônica de São Paulo é...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Tem muitos casos?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Bastantes casos.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Então, a existência da Telefônica, para sua empresa, é uma bênção.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não muito, porque é difícil de negociar com eles.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Mesmo nesses casos é difícil negociar?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não, em casos em que a pessoa deve várias faturas para a Telefônica é uma situação muito difícil de negociar com eles, porque eles não têm margens, como eu disse para o senhor, que, no caso, o UNIBANCO tem.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Está tudo bem. Eu vou fazer mais algumas perguntas, vai ser bem rápido, Sr. Presidente. O senhor disse que sua empresa foi processada. O senhor tem algum processo pessoal?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Não.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - O honorário independe da dívida... já fez aqui... é que eu tenho só que ir excluindo aqui, porque alguns Deputados já



fizeram a pergunta que eu ia fazer. Dos valores que você arrecada e ganha dos clientes, você tem pago os impostos direitinho?

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Pago tudo. Já respondi isso.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Empresas, tudo direitinho, não é? Sr. Presidente, eu estou satisfeito. Obrigado.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Sr. Presidente, só para encerrar, eu gostaria de fazer uma última pergunta ao Sr. Júlio César. O senhor recebe mais ou menos uma média de 30 a 40 clientes por mês. É isso que o senhor disse? Quantos casos...

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu recebo pedidos de orçamentos em torno de 200 clientes por mês. Agora, mesmo os que efetivamente fecham um contrato a média é de 45 clientes.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Esses 45 começam a trabalhar com sua empresa, então. É isso? Fechar contrato, para o senhor, significa liberar para que o senhor possa fazer a pesquisa, possa começar o contrato de trabalho para eles.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Possa começar esse trabalho de recuperação de créditos.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Desses 45, quantos o senhor consegue realmente resolver o problema deles e concluir o serviço deles.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Deputado, existem clientes...

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Quantos, eu só preciso saber mais ou menos do número desses 45 que o senhor conhece.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Eu não tenho clientes que não resolveram o problema com a empresa.

O SR. DEPUTADO JULIO SEMEGHINI - Ou seja, os 45 que o senhor começou, o senhor foi até o fim, conseguiu ter sucesso de limpar o nome deles.

O SR. JÚLIO CÉSAR BARBOSA DE LIMA - Foi. Independente do tempo, foi até o fim do contrato e resolveu o problema do cliente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Dando prosseguimento à reunião, solicito que a Secretaria traga o próximo depoente, Sr. José Cesarino. Solicito que o Sr. Júlio César Barbosa de Lima se sente e aguarde o término da reunião para ser



dispensado. *(Pausa.)* Dando continuidade, solicito ao Sr. José Cesarino que preste juramento conforme o art. 203 do Código de Processo Penal. Solicito que todos fiquem de pé para ouvir o juramento.

O SR. JOSÉ CESARINO - Faço, sob a palavra de honra, a promessa de dizer a verdade do que souber e me for perguntado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Sr. José Cesarino, concedo-lhe a palavra por até 20 minutos.

O SR. JOSÉ CESARINO - Primeiramente, não sei exatamente por que estou aqui e do que se trata. Tomei conhecimento apenas de alguma coisa por cima aqui, na verdade. Se o senhor pudesse me explicar e solicitar as perguntas que forem necessárias...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor conhece a empresa Sião Prestação de Serviços?

O SR. JOSÉ CESARINO - Sim. Abri ela em 75 e permaneci nela até fevereiro de 2000, até o dia 8 de fevereiro de 2000.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - A empresa hoje é do senhor ou não é mais?

O SR. JOSÉ CESARINO - Não, hoje ela já não pertence a mim. Eu já a transferei a terceiros. Mas é uma firma que trabalha exclusivamente com despachos de serviços junto ao DETRAN, que seria licenciamento, transferências e todo o serviço junto ao DETRAN.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor tem conhecimento desse *site* aqui que está na Internet? *“Sião Prestação de Serviços. Ter um nome sujo no mercado é algo muito perturbador. Porém, isso pode ocorrer com qualquer pessoa ou empresa. Para evitar esse problema, é essencial estar bem informado e atento. Este site traz dicas que poderão solucionar o seu caso, pois a Sião Serviços é uma empresa muito experiente, é de grande confiança. Seu trabalho é totalmente sigiloso. Preencha o formulário e aguarde o nosso contato. Sião tira você do vermelho. Basta entrar em contato conosco”.*

O SR. JOSÉ CESARINO - Não. Desconheço.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor desconhece isso aqui?



O SR. JOSÉ CESARINO - Desconheço. Consta algum telefone de contato, alguma coisa?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Solicito... preciso conseguir... convidar, convocar... (*inaudível.*)

O SR. JOSÉ CESARINO - É. Valdir é o atual. É o que assumiu a partir do dia 8 de fevereiro de 2000.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Na época, o senhor era sócio-proprietário da Sião Prestação de Serviços?

O SR. JOSÉ CESARINO - Exato.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Em que época?

O SR. JOSÉ CESARINO - De 75 até fevereiro de 2000. Dia 8 de fevereiro de 2000.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - E nessa época o senhor não trabalhava com... limpar nome de pessoas que estavam incluídas no SPC, na SERASA e outras?

O SR. JOSÉ CESARINO - Não. Inclusive nem sei qual é o procedimento, como funciona. Era exclusivamente serviço junto ao DETRAN, como eu era credenciado como despachante policial.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Então, desse *site* o senhor não tem conhecimento nenhum?

O SR. JOSÉ CESARINO - Não tenho conhecimento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Mas é que foi informado à CPI pelo senhor... já vou lhe passar o nome... que o senhor, na época, fazia esse trabalho e era a pessoa indicada para vir responder às indagações da CPI. Quem nos informou foi o senhor... Como é o nome do atual dono da empresa?

O SR. JOSÉ CESARINO - É Valdir o atual proprietário.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Ele informou que o senhor, na época, fazia esse tipo de serviço.

O SR. JOSÉ CESARINO - Não. Se alguém disse alguma coisa, eu desconheço porque eu nunca fiz esse serviço. Nem sei qual é o procedimento. Inclusive, eu tenho o meu próprio nome sujo porque eu estou com dívida aí na



praça. Pode até ser levantado, que vai constatar isso. Se tivesse meios, não estaria, né?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Sr. José, só para finalizar, porque eu estou vendo que o senhor é desqualificado para responder qualquer pergunta em relação a esse assunto...

O SR. JOSÉ CESARINO - É, infelizmente não posso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor podia, então, responder só se é do seu conhecimento, novamente, que a Sião Prestação de Serviços hoje, da qual o senhor foi proprietário e vendeu, é isso? O senhor vendeu ao Sr. Valdir?

O SR. JOSÉ CESARINO - Exatamente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Em 2000?

O SR. JOSÉ CESARINO - Oito de fevereiro de 2000. Tenho inclusive um contrato assinado por ele.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor poderia deixar esse contrato com a CPI? Eu gostaria de saber... Desse *site*, então, o senhor não tem conhecimento?

O SR. JOSÉ CESARINO - É, eu desconheço. Aí consta a data em que foi efetuado esse *site*?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Não, mas nós vamos verificar. Não... consta 25 de agosto de 2003.

O SR. JOSÉ CESARINO - É. Já não pertencia a mim.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Pela ordem, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Pois não, Deputado.

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Eu estou vendo ali José Cesarino representando a empresa. Então, ele não é mais representante da empresa.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Não. Ele não é mais.

O SR. JOSÉ CESARINO - Não, não sou mais, porque não pertenço à empresa. Hoje sou funcionário público.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor trabalha em quê hoje?

O SR. JOSÉ CESARINO - Em segurança pública.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Segurança pública.

O SR. JOSÉ CESARINO - Exatamente.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Então, esta Presidência, pelo ocorrido, solicita que V.Sa. deixe de posse desta CPI... o senhor tem a alteração de contrato social? O senhor vendeu através de alteração de contrato social ou contrato particular?

O SR. JOSÉ CESARINO - Contrato particular, porque essa empresa não é uma empresa constituída com inscrição e CGC. Apenas na Prefeitura. Só tenho o CCM.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - O senhor poderia deixar todas as informações para a nossa CPI?

O SR. JOSÉ CESARINO - Sim. Eu só solicitaria uma xerox, pelo menos, para eu ter em mãos que consta 8 de fevereiro de 2000. Foi transferida a ele e um sócio dele.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Muito bem. Solicito, então, à Secretaria que pegue todos esses documentos inerentes ao assunto, desqualifico o depoimento do Sr. José Cesarino e peço que a Secretaria tome as providências cabíveis em relação à empresa Sião Prestação de Serviços atual, com seu sócio-gerente, sócio-proprietário, porque eu vejo que ele faltou com a verdade, visto que os senhores entraram em contato, e ele falou que ele não teria nada a falar, para que ele explique o porquê deste *site*: *“Limpe seu nome também — SPC e SERASA”*. Nada mais tendo a...

O SR. DEPUTADO ALMIR MOURA - Sr. Presidente, pela ordem. Eu creio, Sr. Presidente, que, dado o que a gente está vendo — a gente está vendo que é uma caixa-preta, mais ou menos, esse sistema —, eu creio que nós deveríamos solicitar dessas empresas que nós trouxemos aqui que mandem para nós... E, se eles não mandarem, na solicitação, a gente peça inclusive a quebra do sigilo fiscal, alguma coisa. Para quê? Para que a gente possa pegar alguns clientes por amostragem para saber como é realmente a ação dessas empresas, porque é muito preocupante.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Giacobbo) - Eu pediria à Secretaria que fizesse pesquisas junto aos nossos consultores, que também fizesse isso para detectarem empresas que trabalham nessa atividade “limpe seu nome”, reabilitação de crédito e etc., para que a gente possa oficial e noticiar aos membros da CPI, para



que tomemos alguma atitude. Eu, particularmente, vejo que existe muita picaretagem em todos os ramos e, principalmente, parece que também nesse não é diferente. E o golpe vai crescendo. Utilizam-se da inadimplência, do sofrimento daquela pessoa menos instruída para realmente fazerem um recurso de ganho, às vezes ilícito. Então, eu solicito à Secretaria que faça uma pesquisa, oficialize aos membros, para que se possa realmente averiguar mais. Então, não havendo mais nada a tratar, agradeço a presença a todos e encerro os trabalhos, antes convocando reunião para o dia 2 de setembro, terça-feira, às 14h30min, no Plenário 11 deste Anexo, cuja pauta será encaminhada aos gabinetes dos Srs. Deputados. Agradeço novamente ao Deputado Julio Semeghini. E nós, na terça-feira — já foi oficiado —, teremos a presença do ex-Presidente do Banco Central, Dr. Armínio Fraga. Declaro encerrada a presente reunião.