



DEPARTAMENTO DE TAQUIGRAFIA, REVISÃO E REDAÇÃO

NÚCLEO DE REDAÇÃO FINAL EM COMISSÕES

TEXTO COM REDAÇÃO FINAL

Versão para registro histórico

Não passível de alteração

CPI - MÁFIA DAS ÓRTESES E PRÓTESES NO BRASIL			
EVENTO: Audiência Pública	REUNIÃO Nº: 1007/15	DATA: 30/06/2015	
LOCAL: Plenário 13 das Comissões	INÍCIO: 14h43min	TÉRMINO: 17h54min	PÁGINAS: 80

DEPOENTE/CONVIDADO - QUALIFICAÇÃO

OSCAR PORTO - Diretor da Medtronic Comercial Ltda.
ROBERTO FERRARINI - Diretor-Geral da Johnson & Johnson do Brasil Indústria e Comércio de Produção para a Saúde Ltda.
SANDRO DA COSTA DIAN - Diretor da Stryker do Brasil Ltda.
LILIAN OROFINO - Representante da Boston Scientific do Brasil Ltda.

SUMÁRIO

Tomada de depoimentos.

OBSERVAÇÕES

Há palavras ou expressões ininteligíveis.
Há orador não identificado em breve intervenção.
Houve exibição de imagens.
Houve intervenções ininteligíveis.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Havendo número regimental, declaro aberta a 29ª Reunião da Comissão Parlamentar de Inquérito destinada a investigar a cartelização na fixação de preços e na distribuição de órteses e próteses, inclusive com a criação de artificial direcionamento da demanda e captura dos serviços médicos por interesses privados, a máfia das órteses e próteses no Brasil.

Informo que se encontra à disposição dos Srs. Parlamentares cópia da ata da 28ª Reunião. Indago se há necessidade de leitura da ata.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Peço a dispensa, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Dispensada a leitura por solicitação do Deputado Lelo Coimbra e do Deputado André Fufuca.

Em discussão a ata. (*Pausa.*)

Não havendo quem queira discutir, submeto à votação a respectiva ata.

Os Deputados que a aprovam permaneçam como se encontram. (*Pausa.*)

Aprovada a ata.

Expediente.

Comunico aos Srs. Deputados o recebimento dos seguintes expedientes: do Deputado Fábio Mitidieri, que solicita escusa de sua ausência nas reuniões realizadas nos dias 2, 10 e 16 de junho de 2015; do Coordenador-Geral de Polícia Fazendária da Polícia Federal, que encaminha resposta referente ao Ofício nº 52, de 2015, desta Presidência; do Sr. Luís Carlos Saraiva Neves, Diretor-Executivo da GEAP, que reenvia CD contendo informações solicitadas no Ofício nº 19, de 2015, desta Presidência; do Sr. João Antônio Matheus Guimarães, Diretor do INTO, do Ministério da Saúde, que encaminha as atas dos pregões realizados pelo Instituto Nacional de Traumatologia e Ortopedia cujos processos tratam de aquisição de órteses, próteses e materiais especiais, realizados nos últimos 10 anos; do Sr. Leonardo Moura Vilela, Secretário de Estado de Goiás, que solicita prorrogação por 30 dias úteis, a partir do dia 1º de julho; do Dr. Fernando Castelo Branco, advogado que representa a Johnson & Johnson, que informa que a Johnson & Johnson não possui a figura de presidente, e sim de diretor-geral, e que a diretoria-geral é dividida em três áreas distintas de atuação — consumo, produtos farmacêuticos e *medical devices* — e ainda que a área responsável pelo escopo investigativo da CPI é a de



medical devices, sob a responsabilidade do Diretor-Geral Sr. Roberto Ferrarini; assim, solicita que a convocação seja endereçada ao referido Diretor-Geral; do Sr. Erik Camarano, Diretor de Assuntos Governamentais e Políticas Públicas da GE do Brasil Comércio e Serviços para Equipamentos Médico-hospitalares Ltda., que em resposta ao Ofício nº 81, de 2015, da Secretaria da CPI, informa que não atua e nunca atuou no mercado de órteses, próteses e materiais especiais, seja como fabricante, importador, exportador, distribuidor, seja como parte de qualquer outra etapa da cadeia produtiva de comercialização de tais produtos, e solicita a substituição do convocado signatário desse expediente; da Oscar Iskin, representada pelo Dr. Marcos Joaquim Gonçalves Alves, que requer que seja respeitado o prazo deferido e concedido pela Comissão, com base no art. 297 do CPC, iniciando-se pela ciência pessoal do seu representante legal, com vistas a observar as regras processuais pertinentes, e, por consequente, resguardado o direito de defesa esculpido no art. 5º, inciso LV, da Constituição Federal de 1988.

Ordem do Dia.

A presente reunião destina-se à tomada de depoimento dos Srs. Oscar Porto, da Medtronic Comercial Ltda.; Sandro da Costa Dian, da Stryker do Brasil Ltda.; Roberto Ferrarini, da Johnson & Johnson do Brasil; Luiz Verzeznassi, da GE Healthcare do Brasil Comércio e Serviços para Equipamentos Médico-Hospitalares Ltda.; Maria Angela Loguercio Bouskela, da Produtos Roche; Daniel Mazon, da Philips Medical Systems Ltda.; e Lilian Orofino, da Boston Scientific do Brasil Ltda.

O SR. DEPUTADO ALCEU MOREIRA - Sr. Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Pois não, Deputado.

Tem a palavra o Deputado Alceu Moreira.

O SR. DEPUTADO ALCEU MOREIRA - Questão de ordem baseada no art. 35, § 1º: esta é uma Comissão Parlamentar de Inquérito, de que só permitida a criação por fato determinado; portanto, qualquer empresa que estiver em requerimento de convocação ou convite e que não tiver nenhuma relação com o fato determinado, que não contribua para a investigação, deve ser excluída da condição de ser ouvida, porque o fato expõe a imagem da empresa como se acusada fosse, quando ela pode não ter absolutamente nada com o tema.



Então, se houver entre os requerimentos algumas empresas que foram convidadas e não têm nenhuma relação com o fato, não fabricam, não vendem, não participam, não têm nada a ver, isso não pode. Eu quero pedir a reconsideração dos requerimentos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Temos em mãos aqui...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Só 1 minuto, Deputado. Temos aqui uma solicitação da GE Healthcare, que mais uma vez, em ofício a esta Comissão, está dizendo que não atua no mercado de órteses, próteses e materiais especiais, seja como fabricante, importador, exportador, distribuidor, seja como parte de qualquer outra etapa da cadeia produtiva ou de comercialização de tais produtos. Em resumo, está... Ela não é escopo da investigação desta CPI.

A Produtos Roche Químicos e Farmacêuticos não fabrica órteses e próteses. A Roche é uma empresa que fabrica medicamentos e produtos para pesquisa, soluções e diagnósticos, de modo que não possui quaisquer notas fiscais relativas a vendas de órteses ou próteses realizadas ao Estado para a finalidade de procedimento médico nos últimos 5 anos.

A Philips Medical Systems Ltda. informa que também jamais atuou na produção ou comercialização de órteses ou próteses. Esse segmento não faz e nunca fez parte do portfólio da empresa no Brasil.

Então, de acordo com a questão de ordem do Deputado Alceu Moreira, eu indago ao Deputado João Carlos Bacelar, autor dos requerimentos de convocação das referidas empresas, se ele aquiesce à solicitação do Deputado ou se faz uma contradita.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, no início desta Comissão Parlamentar de Inquérito foram apresentados aqui alguns dados a que acredito que o Deputado Alceu Moreira não tenha tido acesso. Nesses dados, informações prestadas pelo Ministério da Saúde, as maiores empresas de dispositivos médicos, em bilhões de dólares, são: Johnson & Johnson, a primeira colocada; Systems, a segunda colocada; Medtronic, a terceira colocada; Roche, a quarta colocada; e assim sucessivamente.



E pelas informações que nós temos, Sr. Presidente, a ANVISA não tem classificação de OPME, Órteses, Próteses e Medicamentos Especiais, produtos para a saúde. Então, por isso eu acredito que a questão levantada pelo Deputado Alceu Moreira não tem validade para esta Comissão, e eu queria aqui enriquecer esta Comissão com o depoimento dessas empresas aqui citadas, conforme o requerimento aprovado nesta Comissão, já anteriormente aprovado.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu passo a palavra ao Deputado Odorico Monteiro.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Não, eu queria, Sr. Presidente, Srs. Deputados... É sobre o assunto. É sobre o assunto.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu só gostaria de poder... Eu só gostaria também de fazer uma observação, talvez para elucidar: na apresentação do Ministro da Saúde, ele mostrou a característica do mercado de produtos médicos, de dispositivos médicos, que é o novo termo que se usa hoje, relacionado a todos os dispositivos médicos que são empregados na área de saúde. E aqui falou do mercado mundial; ou seja, não explicitou.

Nós que somos da área, e temos vários médicos aqui, sabemos que as referidas empresas atuam no serviço de... A Roche, em medicamentos; a GE e a Philips, pelo que eu saiba — inclusive eu já atuei muito na área, eu sou ultrassonografista, ou seja, lido com a questão de imagem —, elas vendem produtos relacionados à ultrassonografia, à tomografia, à ressonância e à mastologia. Eu nunca vi, não tenho conhecimento até hoje de que alguma dessas empresas atue no mercado que é objeto desta Comissão Parlamentar de Inquérito, que é relacionado a órteses, próteses e materiais especiais.

Com a palavra o Deputado Odorico Monteiro. Depois que S.Exa. fizer sua assertiva, nós passaremos a tomar as decisões.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Sr. Presidente, eu gostaria de reforçar a preocupação do Deputado Alceu Moreira e dizer o que, na realidade, o Ministro da Saúde apresentou nesta transparência, para nós entendermos o que está por trás dessa informação.



Primeiro, o Ministro disse o seguinte: que existe a ideia de que haja uma nova nomenclatura no campo e que a parte de órteses e próteses, juntamente com a parte de material de laboratório e a parte de radiologia, passem a compreender — inclusive alguns países da Europa já utilizam essa nomenclatura, podemos até ver no Ministério de Saúde de Portugal — que o termo “dispositivo médico” está aplicado para um conjunto de equipamentos que envolvem desde diagnósticos, métodos auxiliares de diagnósticos. Aí se inclui também a parte de órteses e próteses.

Eu, até no dia em que esses requerimentos foram votados, eu chamei a atenção para isso, mas eu não quis, à época, criar nenhum tipo de óbice. Mas é importante que não se produza constrangimento dentro da CPI ou fora da CPI, com determinado requerimento que esteja fora do objeto, do escopo da CPI. E é importante que, ao se apresentar um requerimento trazendo para cá uma indústria, ou um representante, ou algum tipo de equipamento, que ele seja fundamentado dentro do objeto da investigação da CPI. Senão, você chega aqui e fica fazendo dez, quinze requerimentos para se realizarem aqui oitavas que não vão enriquecer o debate e que não vão dar contribuição. Com isso podemos inclusive perder credibilidade junto à Presidência da Casa na hora em estamos solicitando prorrogação do prazo da CPI.

Inclusive, é importante que eu, como pesquisador e como professor — e muitas vezes há um aluno nosso de mestrado ou de doutorado fazendo a investigação, principalmente se for de pesquisa qualitativa — diga que chega um momento que é de saturação. Então, é importante perceber que, de repente, já há algumas coisas que estão saturadas na CPI.

Por isso é que eu estou defendendo inclusive o cronograma apresentado hoje pelo Presidente, de que no dia 9...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Será no dia 8.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - ...no dia 8 seja lido o relatório da CPI e já o votemos em seguida.

Na realidade, o objeto da CPI é analisar essa máfia e como ela se comporta no Brasil. Eu acho que já temos inclusive alguns que vão ser indiciados e alguns que devem ter a investigação continuada pelo Ministério Público. Mas o mais importante



é o diagnóstico que já foi dado: que falta um marco regulatório do setor; que há necessidade de se precificar setor. E acho que já temos inclusive condições de dar contribuições concretas para o pós-CPI.

Então, eu só queria chamar atenção: eu acho que é preciso avaliar, para não criarmos constrangimentos.

E esses dados que foram lidos aqui pelo Ministro Arthur Chioro são dados mundiais que envolvem não a nomenclatura de órteses e próteses. Ele falou bem: *“Daqui para frente, na minha apresentação, eu vou deixar de falar de órteses e próteses e vou falar de dispositivos médicos, incluindo a área de equipamentos, de diagnósticos, de insumos para diagnósticos”*.

E a soma dessas empresas que estão no mundo é mais ampla do que as órteses e próteses, que são o objeto específico desta CPI.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Conforme o Regimento, há somente a fala do proponente e a fala do autor, para contraditório. Nós abrimos uma exceção ao Deputado Odorico Monteiro. Então, para poder haver o mesmo peso, eu vou devolver a palavra ao Deputado autor dos requerimentos, para fazer a contradita, porque esta Presidência já tem uma decisão tomada.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, chegou ontem na Bahia, o meu Estado, uma denúncia gravíssima de algo que tem ocorrido em outros lugares do Brasil.

Eu sei que a esta Casa e a esta Comissão especificamente, a cada dia que passa, chegam mais denúncias sobre esse mercado, que, para mim, é mais importante do que o da PETROBRAS. Esta Comissão, para mim, tem mais valia do que a PETROBRAS. A PETROBRAS desviou 6 bilhões de reais, e aqui a máfia branca, junto com a máfia marrom, desviou muito mais do que 6 bilhões de reais, envolvendo a saúde pública brasileira.

Chegou ontem aos meus conhecimentos que, no meu Estado da Bahia, um grupo de empresas, capitaneadas pela Biotronik, junto com a St. Jude, junto com a Medtronic, que vem aqui hoje, e outras mais, estavam doando intensificador de imagens e hemodinâmicos para alguns hospitais, com o compromisso de cartel para a venda de marca-passos e oxigenadores. Ou seja, isso é um cartel da saúde brasileira.



Então, eu acho que esta CPI precisa não só ser prorrogada, mas ser aprofundada. O objeto dela foi órteses e próteses, mas a parte de medicamentos, a parte de equipamentos é tão grande quanto a de órteses e próteses. Eu acredito que, se V.Exa. atender ao pleito desta Comissão — junto com o Presidente Eduardo Cunha, junto com a sensibilidade pública que tem o Deputado Eduardo Cunha, Presidente desta Casa, grande homem público —, esta CPI vai ser prorrogada e vão ser aprofundados muitos outros detalhes que não foram expostos aqui por falta de tempo.

Até essas oitivas de hoje foram marcadas na semana passada, quando se tinha aqui um acordo, Sr. Presidente, de não haver audiência na CPI, porque a bancada do Nordeste estava liberada na semana passada aqui. E nós fomos pegos de surpresa hoje, com essa quantidade de depoentes aqui. E eu espero e rogo a V.Exa. e a todos os pares que escutem um a um deles aqui.

Então, isso é de fundamental importância. A indústria internacional, a indústria que acha que o Brasil é um país tupiniquim...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Peço que conclua, nobre Deputado.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Já vou terminar, Sr. Presidente.

A indústria internacional acha que o Brasil, é um país tupiniquim, é um país onde ela deita e rola nos esquemas da saúde pública. Nós não vamos permitir isso, Sr. Presidente.

Então, rogo a V.Exa. que traga os convocados para fazer os depoimentos e responder às perguntas. E quem não deve libera, quem deve escuta as perguntas e responde aqui para o povo brasileiro.

Muito obrigado.

O SR. DEPUTADO ALCEU MOREIRA - Sr. Presidente, eu quero apenas dizer o seguinte: não tenho nenhuma restrição a qualquer empresa ser convocada. Eu estou apenas me restringindo ao que diz o texto que é o escopo desta convocação: órteses e próteses. Se a empresa não tem nada a ver com isto e for exposta nesta mesa, ela pode inclusive mover ações criminais contra os Parlamentares, por absoluta irresponsabilidade e dano moral à sua imagem.



Então, é preciso ter responsabilidade. Eu não estou dizendo que qualquer empresa não pode ser convocada. Desde que ela tenha qualquer tipo de nexo causal, é possível. (*ininteligível*) tem fundamento isto. Não tendo fundamento, não se fabrica nada contra.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eis a decisão da Presidência: eu acato a questão de ordem do Deputado Alceu Moreira com nºs fundamento no art. 35, por entender que as empresas referidas nos Requerimentos 184, 185 e 186 não estão compreendidas no escopo do fato determinado para a criação desta CPI.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Peço a palavra pela ordem, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Libero, neste momento, as empresas Philips Medical Systems Ltda., Produtos Roche e Químicos e Farmacêuticos e GE Healthcare do Brasil e seus representantes, para poderem se ausentar deste recinto.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, peço a palavra para uma questão de ordem.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Passamos a...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Fica registrada nos Anais desta Casa a arbitrariedade de V.Exa. aqui.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - V.Exa. pode recorrer. à Presidência da Casa.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Fica registrada, Sr. Presidente, a arbitrariedade de V.Exa. Esta Comissão Parlamentar de Inquérito está comprometida pela arbitrariedade de V.Exa., ao vir aqui impor uma posição individual de V.Exa.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Iniciaremos os trabalhos ouvindo o Sr. Oscar Porto, da Medtronic Comercial Ltda., e seguiremos ouvindo um a um dos requerimentos remanescentes.

Eu solicito aos demais depoentes que aguardem na sala da Secretaria. Solicito ao Secretário e aos assessores que os levem à sala da Secretaria, para que nós possamos ouvi-los um a um, a partir do Sr. Oscar Porto.



Convido o Sr. Oscar Porto, da Medtronic e Comercial Ltda., a tomar assento à mesa.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Sr. Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Com a palavra o Deputado Fábio Mitidieri.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Sr. Presidente, eu queria fazer uma sugestão. Eu concordo com V.Exa.: se a empresa não tem atuação...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Se ela não deve... Se ela não teme, ela não deve, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado, eu gostaria que V.Exa. pudesse nos deixar conduzir o trabalho que gostaríamos de conduzir aqui.

Tem a palavra o Deputado Fábio Mitidieri.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Sr. Presidente, eu gostaria de dizer o seguinte: o senhor excluiu as empresas obviamente por estarem as empresas alegando que não atuam no setor. Então, o que eu gostaria de sugerir? Que, caso nós consigamos comprovar que elas atuam efetivamente no setor, nós possamos convocá-las. Dessa forma, fica garantido o direito, já que, como elas estão alegando que não atuam no setor, nós a excluimos.

Fica assim: caso consigamos trazer notas de fornecedores ou de empresas de planos de saúde, comprovando que elas trabalham no setor, que nós possamos convocá-las. Do contrário, nós estamos passando por mentirosos e estamos isso aceitando de primeira.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Pois é! É uma arbitrariedade do Sr. Presidente.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Não, eu não chego a esse ponto.

Eu acho que, se ela está dizendo que não atua no setor, tudo bem, não virá neste momento. Mas se conseguirmos comprovar que ela está no setor, eu sugiro que nós possamos possa convocá-la. Só isso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu gostaria que o Deputado João Carlos Bacelar pudesse se ater ao art. 95, § 6º:

“Art. 95.....



§ 6º Depois de falar somente o Autor e outro Deputado que contra-argumente, a questão de ordem será resolvida pelo Presidente da sessão, não sendo lícito ao Deputado opor-se à decisão ou criticá-la na sessão em que for proferida.”

Então, está no art. 95, § 6,º do Regimento Interno.

Sr. Oscar Porto, o senhor terá 20 minutos para sua fala.

Antes, porém, mais uma vez eu me reporto ao que já fiz em reuniões anteriores. A palavra deverá ser concedida ao convocado, que terá o prazo de 20 minutos. Concluída a manifestação, será concedida a palavra ao Relator e aos Sub-Relatores e, em seguida, aos demais Deputados, observada a ordem de inscrição, para, no prazo de 3 minutos cada um, interpelarem o convocado. O convocado somente poderá ser interpelado sobre o tema objeto dos termos da convocação formulada por esta CPI. A lista de inscrição para as interpelações encontra-se à disposição dos Srs. Deputados na mesa de apoio. É permitida a permuta de inscrição entre os Deputados, mas os que não se encontrarem presentes na ordem da chamada perderão a inscrição.

Esta Presidência também consulta mais uma vez os Srs. Deputados e Sras. Deputadas se nós podemos seguir a orientação dada em reuniões anteriores e fazer um bloco de pergunta a cada cinco Srs. Deputados, para darmos agilidade às oitivas.

Solicito ainda que sejamos breves para que todos os inscritos possam fazer uso da palavra.

Esta Presidência informa que o Sr. Oscar Porto será ouvido na qualidade de testemunha, recaindo sobre ele o dever de dizer a verdade. Exorto o depoente a prestar o compromisso de fazê-lo sobre o que souber e lhe for perguntado, nos termos do disposto nos arts. 203 e 210 do Código de Processo Penal. Advirto que o descumprimento por parte da testemunha desse dever legal fará incidir sobre ela as penas cominadas no crime de falso testemunho, previsto no art. 342 do Código Penal.

Concedo a palavra ao Sr. Oscar Porto, que disporá de até 20 minutos. Ele está acompanhado aqui pela sua advogada, Dra. Renata Kalim.



Então, Sr. Oscar Porto, o senhor tem até 20 minutos.

O SR. OSCAR PORTO - Faço, sob a palavra de honra, a promessa de dizer a verdade do que souber e me for perguntado, conforme o art. 203 do Código de Processo Penal, Decreto-Lei nº 3.689, de 3 de outubro de 1941, e do art. 215 do Código de Processo Civil, Lei nº 5.869, de 11 de outubro de 1973.

Boa tarde, Presidente, Dr. Geraldo Resende, prezados Deputados. Pretendo não usar os 20 minutos para que possa esclarecer...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Olhem o som, por favor. Secretaria, arrume um microfone, por favor.

O SR. OSCAR PORTO - Melhor assim?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Está ótimo.

O SR. OSCAR PORTO - Prezado Presidente da Mesa, Dr. Geraldo Resende, Sr. André Fufuca, nosso Relator da CPI, prezados Deputados, quero agradecer a V.Exas. a oportunidade de esclarecer o que for necessário e colaborar com vocês no trabalho da apuração, da investigação em curso. Meu nome é Oscar Porto. Tenho mais de 20 anos no segmento de saúde, trabalho sempre na área produtiva, seja ela na área farmacêutica, seja na área de produtos para a saúde, que pode se chamar de OPMEs, dispositivos implantáveis, o que realmente for determinado futuramente pelo Ministério da Saúde. Trabalhei com várias empresas, a maioria delas multinacionais. Estou há 8 anos atuando na Medtronic. A Medtronic é uma empresa americana com sede em Minneapolis, Minnesota, com mais de 60 anos de idade. Ela está há mais de 30 anos no Brasil. É uma empresa, para que passe para vocês, presente em 160 países. É uma empresa hoje que tem 85 mil funcionários, 500 deles no Brasil afora duas fábricas, porque hoje, com as fábricas, vamos a mais de 1.500. É uma empresa que investe no País. É uma empresa que hoje possui uma fábrica em São Sebastião do Paraíso, em Minas Gerais, outra em Ribeirão Preto e possui outros investimentos que estão chegando ao País, porque a intenção da companhia é continuar investindo no País. Temos 84 fábricas no mundo. E dentro da missão da companhia, está o fator de que nós acreditamos que a companhia tem como missão aliviar a dor, restabelecer a saúde e prolongar a vida. Então, foi trazendo a tecnologia médica que foi possível prolongar a vida de pacientes e hoje se chegar, no Brasil, a uma longevidade de quase 75 anos que cada brasileiro tem,



não mais morrendo aos 45 ou aos 30. A tecnologia é importante. É a tecnologia médica que realmente traz o benefício, seja ela farmacêutica, seja na área de *devices* ou de equipamentos, e que possibilita o bom tratamento dos pacientes em geral. A companhia tem uma presença no Brasil há 30 anos, como comentei, e é muito pautada dentro de um código de ética e uma política anticorrupção. Hoje nós atuamos de maneira direta e indireta, vendendo para hospitais e planos de saúde. Hoje os nossos clientes são hospitais e planos de saúde praticamente. Parte do que nós vendemos hoje diretamente é através de hospitais privados ou licitações que seguem a 8.666, que é a Lei das Licitações, garantindo que exista uma transparência e uma ética em tudo o que está sendo realizado. Temos uma conduta e, além do código de conduta, temos uma política de anticorrupção que pauta toda a relação hoje de nossos funcionários e de nossos distribuidores, que são muito poucos, qual a relação deles com o mercado em geral. Não é negociável, a corrupção não... *(Pausa.)*

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Um minutinho, por favor. A Secretaria poderia ter observado...

O SR. OSCAR PORTO - Melhorou? *(Pausa.)* Por fim, a companhia faz treinamentos anuais. Tanto os funcionários quanto os distribuidores da companhia fazem treinamentos sobre esse código de conduta e também sobre a nossa lei na parte de política de anticorrupção da companhia. Esses treinamentos acontecem todo início de ano, e todos os funcionários são submetidos a eles. E os distribuidores — não trabalhamos com representantes comerciais — seguem a mesma política. E se não seguirem, eles não são renovados. Os nossos distribuidores, que são muito poucos, são monitorados pela companhia, possuem contratos anuais, não são exclusivos e também são monitorados não somente dentro da companhia, com toda a documentação, com o processo pelo qual eles passam, mas também dentro das suas áreas de atuação. Creio que é isso. Fico à disposição da Comissão no que puder esclarecer. Inclusive o Deputado que mencionou a nossa empresa há pouco, se eu puder esclarecer, fico a sua disposição.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Passo a palavra ao Relator, Deputado André Fufuca.



O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Boa tarde. Inicialmente meus cumprimentos aos Deputados e a todos que vieram à CPI nesta tarde.

Dr. Oscar Porto, inicialmente nós não tínhamos a sua convocação nesta CPI e, durante 4 meses, também não tínhamos visto elementos que pudessem trazê-lo aqui hoje. Porém, houve a formatação de um requerimento que foi aprovado pelo pleno dos colegas Parlamentares, para que o senhor, representando a empresa Medtronic, pudesse vir a esta Comissão.

Porém, eu tenho alguns questionamentos a fazer ao senhor. Eu acredito que a maneira como o senhor vem aqui, jurando, em cima da Constituição, não mentir e sem *habeas corpus* nem nada, já é um precedente importante, visto que grande parte daqueles que aqui se resumiram ao silêncio ou quase todos tinham culpa no cartório.

Sr. Oscar Porto, o primeiro questionamento que faço ao senhor é sobre uma notícia de que não tinha conhecimento, uma denúncia repassada pelo Deputado João Carlos Bacelar. O mesmo, há alguns instantes, disse que.. Inclusive, no Estado da Bahia, nós temos conhecimento, foi uma das primeiras denúncias que chegou a esta Casa — eu a encaminhei ao Ministério Público e à Polícia Federal, para que façam a devida investigação. E hoje o Deputado João Carlos Bacelar, que é Deputado da Bahia, chegou com uma denúncia nova, inclusive de que a Medtronic estava encabeçando a participação no que diz respeito a superfaturamento, cirurgias desnecessárias, enfim, estava encabeçando a corrupção naquele Estado.

Eu pergunto ao senhor: essa afirmação é verdadeira? E se for verdadeira, quais foram as atitudes e ações tomadas pela empresa mediante essas acusações?

O SR. OSCAR PORTO - Eu não posso afirmar... Não é verdadeira. Simplesmente desconheço qualquer tipo de conduta errada na Bahia. Fico à disposição do Deputado e demais pessoas. Vamos investigar se houver algum indício de alguma má conduta. A companhia não tem, de maneira alguma, nenhuma intenção de encabeçar nenhuma má prática em nenhum Estado, não somente na Bahia. E não fazemos conluio com nenhum distribuidor, muito menos com qualquer concorrente nosso, em hipótese alguma. Não doamos equipamentos a nenhuma empresa.



O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - A Medtronic participa de licitações públicas?

O SR. OSCAR PORTO - Licitações públicas, sim, participa, seguindo o preceito da 8.666, de livre concorrência, onde vamos ganhar pelo menor preço, com produtos de qualidade, porque o produto que hoje fornecemos ao SUS é o mesmo produto que fornecemos ao melhor hospital privado do seu Estado.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Nesse caso, ela participando de licitações, o senhor tem conhecimento se a Medtronic foi agraciada? Eu digo agraciada com relação ao termo “judicialização”.

Várias empresas aqui eram indicadas para que as cirurgias fossem feitas através de liminares judiciais. Então, elas acabavam, através de uma judicialização indevida, tendo méritos e ganhando muito dinheiro em relação a isso.

Eu lhe pergunto: a Medtronic faz essas cirurgias judicializadas?

O SR. OSCAR PORTO - A Medtronic jamais incentivaria qualquer tipo de judicialização. Acreditamos que isso vá inclusive onerar os cofres públicos, tanto estaduais quanto os cofres públicos federais. Não, não temos nenhum incentivo, nenhum programa, não apoiamos. Inclusive, os nossos funcionários são treinados e são proibidos de qualquer tipo de incentivo para que qualquer paciente entre contra o Estado na busca de financiamento para sua terapia.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Quanto ao valor da venda do produto, exceto pelas questões de logística ou questões naturais que acabam por acarretar a sua variação, qual a dimensão da variação desse preço no Brasil? Quais são os mecanismos que acabam por alterar, por aumentar o seu valor? Por exemplo, em São Paulo, custa 20; no Maranhão, 80. Quais são os valores que acabam por acarretar essa alteração no preço?

O SR. OSCAR PORTO - Existe, sim, uma variação de preço, Deputado. Isso é uma realidade do País, que eu acho que é algo a ser ajustado dentro da cadeia de valor. O preço da Medtronic é o mesmo para qualquer Estado. Se hoje um hospital do Maranhão nos procurar para comprar um stent, um marca-passo, um disco de coluna ou o que ele necessitar, ou um hospital de Porto Alegre, a cotação é exatamente a mesma, obviamente com diferenças de impostos que poderão haver. Mas é exatamente a mesma, não existe diferenciação de preço. Acaba existindo



eventualmente alguma diferenciação de preço praticado nos Estados, uma questão de mercado, de plano de saúde, de negociações que são feitas com as fontes pagadoras, sejam elas hospitais ou planos de saúde, aquele específico Estado. Mas não existe da indústria. O nosso preço é o mesmo. Hoje o preço que eu vendo no Hospital de Messejana, no Ceará, é o mesmo preço que estou vendendo na Santa Casa de São Paulo.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - A empresa faz a contratação de consultorias médicas?

O SR. OSCAR PORTO - De jeito nenhum. Nós só não trabalhamos com consultorias médicas. Trabalhamos, sim, em casos específicos de inclusão de uma nova terapia, uma terapia que é totalmente inovadora, porque os médicos aprendem com outros médicos. Existe, sim, muitas vezes. Mas isso é um processo internacional, dentro do comitê de ética do hospital universitário onde foi discutido esse processo, onde um médico ensina para o outro. Mas tudo isso dentro do comitê de ética do hospital e da universidade, não direto o médico com a indústria, jamais.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Comissão a médicos, para que eles usem os produtos da empresa, também não existe?

O SR. OSCAR PORTO - Isso é totalmente proibido dentro da companhia.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Certo.

E a última pergunta: como dirigente de uma das maiores empresas no que diz respeito à venda de produtos no País, o senhor teve conhecimento de algum caso de superfaturamento, cirurgia desnecessária e lesões nas próteses, para que essas fossem injetadas em pacientes?

O SR. OSCAR PORTO - Lesões nas próteses, eu desconheço completamente. Cirurgias desnecessárias, eu conheço tanto quanto os senhores. Eu vi fatos que chegaram à televisão, à mídia, de cirurgias que foram realizadas em excesso em alguns hospitais. Obviamente assistimos à televisão na minha casa também. Agora, superfaturamento, muito pelo contrário. Como o nosso preço é fixo, independente do Estado onde atuamos, não há razão para superfaturar. Entendemos, sim, que o Brasil é um país continental e, em função do tamanho do País, muitas vezes existe uma variação de preço por uma questão de logística e de



serviços. Mas nada que justifique qualquer tipo de superfaturamento em hipótese alguma. Por parte da Medtronic, não existe.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Estou satisfeito, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Passo a palavra ao Deputado Odorico Monteiro, Sub-Relator de Sistematização.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Obrigado, Sr. Presidente.

Sr. Oscar Porto, na realidade, a Medtronic é uma empresa que atua em várias áreas, desde stent para revascularização miocárdica, bombas de infusão, controle de diabetes, trabalha com neuroestimuladores. O objeto desta CPI está ligado a um complexo de atuação na sua área, que envolve médicos, hospitais, em alguns casos, o ativismo jurídico, pensando aí na questão da judicialização, e os distribuidores.

Quantos distribuidores a Medtronic tem no Brasil? Quais são os seus distribuidores? Por favor, cite-os em ordem e por Estado.

O SR. OSCAR PORTO - Pois não. São aproximadamente 27 distribuidores. Começando pelo Norte do País, trabalhamos na Região Norte do País com uma empresa chamada Biosaude, com sede no Pará. Trabalhamos com uma empresa que faz o Nordeste do País, chamada Opera, que faz de Pernambuco até Fortaleza. Temos uma empresa que faz o Maranhão e o Piauí, chamada Med Surgery. Temos uma empresa que também... São todas treinadas. Por sinal, foram todas treinadas na última sexta-feira, na renovação dos seus contratos.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - A Med Surgery é a mesma MedFix?

O SR. OSCAR PORTO - Não. A MedFix não conheço. A Med Surgery, não sei se tem uma segunda razão. Não conheço MedFix. E temos também uma outra empresa com sede na Bahia, chamada Medicicor, outra chamada CORAMED — as duas são (*ininteligível*) Bahia. Temos uma empresa no Centro-Oeste do País chamada MedVida. Temos duas empresas que hoje fazem Minas Gerais, uma chama-se Supre e a outra Endolatina. Até mesmo, como mencionado pelo senhor, Deputado, temos uma gama de produtos muito vasta. Eu não tenho condições de deixa-los na mão de um distribuidor só, senão os hospitais não são atendidos. Muitas vezes eu tenho que dividir a linha em dois distribuidores. É uma questão até



financeira, porque eles não têm condições de comprar produtos. Temos aqui em São Paulo uma distribuidora chamada (*ininteligível*) e outra chamada Cardio Medical. No Rio de Janeiro, temos uma empresa chamada Heart Line e outra chamada Angiocenter. Temos uma empresa chamada X-Med, no Paraná, que nos suporta na área de cirurgia cardíaca, e temos outra empresa aqui no Paraná, chamada Pró-Vascular. E por fim, no Rio Grande do Sul, temos uma empresa chamada Discomed e outra empresa chamada Proger. Esses são nossos distribuidores.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Nesse processo que é objeto desta CPI, que parte de uma denúncia feita pelo *Fantástico* no Rio Grande do Sul, em janeiro deste ano, alguma das suas empresas, das suas distribuidoras foi envolvida em algum desses processos de denúncia?

O SR. OSCAR PORTO - Nenhum deles foi denunciado. Não tem nenhum distribuidor da Medtronic denunciado em Estado da Medtronic algum no momento.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - O senhor fala que a relação... Vocês fazem venda direta.

O SR. OSCAR PORTO - Fazemos.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Para os hospitais e para os planos de saúde.

O SR. OSCAR PORTO - Correto.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Como é esse processo de venda direta? Existe uma padronização? Especificamente o stent, vamos nos focar no stent.

O SR. OSCAR PORTO - Perfeito.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - O senhor pode descrever para nós como é o processo de incorporação tecnológica? Quais são os tipos de stents que o senhor tem? O stent simples, medicamentoso? Como é esse processo de implantação do stent? E como é o processo de venda, como é a cadeia de distribuição de venda do stent, desde, digamos, um stent novo que vocês vão lançar no mercado? Como é o processo? Quantos médicos são *speakers* desse lançamento? Onde é feito o congresso? Como é o processo de incorporação tecnológica no Brasil? Quero saber se ele vai pela USP, pelo Hospital das Clínicas,



se ele vai para o Albert Einstein, se ele vai para os hospitais de clínicas de cada Estado, o Grupo Hospitalar Conceição, do Rio Grande do Sul. Como é o processo de entrada?

Na realidade, o que nós estamos querendo entender aqui, onde está o objeto da investigação... É importante que o senhor não está na condição de investigado. Mas, se por acaso, tiver alguma informação que não bate, isso termina sendo mais grave para a empresa.

Em alguns casos, especificamente do stent, que a gente viu aqui inclusive na semana passada, o complexo produtivo de vocês envolve o médico que indica o stent, que não é usado. Tem caso em que ele faz a angiografia, faz o cateterismo e dá normal, mas aí ele manda faturar. Quando ele sai do laudo, ele sai com a fatura, o stent normal. Tem dois procedimentos: para fora do hospital, o paciente sai com a angiografia normal; para dentro do hospital, ele manda faturar. Teve algum caso desses que você saiba que foi envolvido com o stent da Medtronic? É importante ver isso aqui.

Segunda coisa: como é esse processo da relação da indústria com a incorporação tecnológica, com os médicos que estão usando os procedimentos e os fornecedores? Quero saber se essa relação é diretamente com o hospital e como é essa relação com o plano de saúde. No plano de saúde, nós temos duas situações. Tem alguns planos de saúde que são verticalizados, que compram e entregam o dispositivo para o médico. Tem outros que não: o paciente vai ao hospital, depois manda a conta, e o plano paga. Como é esse desenho?

Você fala que participa das licitações da 8.666. Quais são os maiores clientes públicos de vocês, hospitais e governo? Quais são os maiores e como operam dentro desse processo?

O SR. OSCAR PORTO - Perfeito. Eu vou iniciar, então, explanando um pouco da cadeia, se me permite. Mas de imediato, eu já posso dizer que desconheço qualquer tipo de má prática com o nosso stent. Pelo menos não chegou ao meu conhecimento nenhuma má prática com o nosso stent em termos de usá-lo desnecessariamente ou que algum médico tenha superfaturado um stent nosso. Porém, vou explicar a cadeia, como ela tem funcionado até então. A companhia hoje possui dois tipos de stents no mercado, com fármaco e sem fármaco. O stent está



disponível hoje no mercado. É uma das áreas em que nós estamos vendendo mais diretamente, até porque o valor do stent caiu muito. Então, é impossível hoje ter uma cadeia de distribuição para stent. A gente tem que atuar diretamente no mercado. E temos aí hoje...

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Por favor, o senhor podia falar o preço dos stents com fármaco e sem fármaco?

O SR. OSCAR PORTO - Posso falar sem problema nenhum. Hoje o stent sem fármaco é reembolsado pelo SUS a R\$2.034,50; um stent com fármaco está na base de R\$3.500,00. O SUS reembolsa até 1,2 stent por paciente. Ou seja, se um paciente chegou num hospital N, privado de reembolso público ou hospital público... O hospital público compra por licitação, ele compra e guarda o stent na prateleira,, que pertence ao hospital. O hospital privado de reembolso público — Santas Casas, por exemplo — recebe isso em consignação e o stent fica lá. E o reembolso do SUS é de 1,2 stents por paciente. Se o paciente usou três, prejuízo do hospital; se usou um, cobra um. Mas o SUS só paga 1,2 por paciente. O nosso sistema de venda, hoje, tirando o fato da licitação, que para nós é menos de 10% da nossa venda. A maior parte da nossa venda não é por licitação, até pela alta complexidade no Brasil; não é feita, com exceção de alguns Estados, como no Rio de Janeiro. Ela não é feita por hospitais públicos; é feita por hospitais privados, com reembolso público. As Santas-Casas são um grande exemplo; a Beneficência Portuguesa de vários Estados é outro exemplo, o Hospital de Base de Ribeirão Preto, a Beneficência Portuguesa de São Paulo ou até mesmo outros hospitais que hoje têm esse benefício ou que têm fundações por trás, como é próprio Dante Pazzanese. Os nossos dois stents... Com o sem fármaco, hoje, nós temos uma parceria muito pequena, temos uma participação muito pequena do mercado, porque o preço está muito baixo. Nós atuamos especificamente nesse stent de maneira mais direta, sem distribuição. É um stent que chega a ser vendido hoje no mercado na base de R\$500,00 reais. E esse stent é reembolsado pelo SUS, a R\$2.034,50, R\$1.500,00 ficam dentro do hospital, e o hospital usa esse dinheiro para subsidiar outras funções dentro do hospital, em geral. O nosso stent farmacológico não é reembolsado no sistema público; ele foi incluído pelo Ministério Público, pela CONITEC, no ano passado, ao mesmo valor do sem droga, por R\$2.034,50. Então,



se hoje chegar um paciente no hospital público, e ele for um paciente diabético, com lesões longas, que tem que usar um stent com fármaco, ele pode até usar, se a indústria disponibilizar, o Governo paga o mesmo valor do sem fármaco. O Governo não incrementou o valor. Isso está disponível...

(Não identificado) - Só que um é 2 mil e o outro é 3.500.

O SR. OSCAR PORTO - Três mil e quinhentos no mercado privado, 2.034,50 no mercado público.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - E por quanto você vende o fármaco?

O SR. OSCAR PORTO - O fármaco nosso sai por volta... nós vendemos hoje, quando vamos vender, se eu estou vendendo para um plano de saúde, eu vendo a tabela negociada com o plano de saúde. Então, hoje temos negociações feitas com o Bradesco, com a Amil, com outros planos de saúde...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Quanto?

O SR. OSCAR PORTO - A 3.500, 4 mil reais, que é o nosso preço para o Bradesco hoje; 3 mil, 3.500 reais, e 3.800 para a Amil. É o que nós vendemos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Mas o senhor falou que o sem fármaco, 500 reais.

O SR. OSCAR PORTO - O sem fármaco é só SUS. Então, 500 reais é o que nós vendemos hoje no hospital público, seja ele Dante Pazzenese, Beneficência Portuguesa, ou licitação, quando chega entre 500 e 700 reais. É o nosso o preço de venda.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Aí, por exemplo, digamos, ao hospital de Messejana, em Fortaleza, vocês fornecem por 500 reais; e o SUS passa a 2 mil. Esse restante fica dentro do hospital?

O SR. OSCAR PORTO - Fica dentro do hospital.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Porque o senhor sabe é que nessa margem aí que começa a ter a negociação interna, e aí é que... Não compete o controle a vocês.

O SR. OSCAR PORTO - Não.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Mas vocês cobram 500 reais?



O SR. OSCAR PORTO - É o nosso preço. As notas vão ser encaminhadas para vocês, conforme solicitação. E está disponível, obviamente; vocês vão receber as notas fiscais, vocês vão poder olhar isso com...

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Essa questão do stent, assim, quantos por cento do stent é dentro do faturamento de vocês hoje, da empresa?

O SR. OSCAR PORTO - Vou dizer que hoje é uns 20%.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Passo a palavra ao Deputado Lelo Coimbra.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Antes, eu queria que você detalhasse um pouco mais, desculpe, só para concluir...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Antes, Deputado Odorico Monteiro.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Essa questão... Eu gostaria que o senhor falasse um pouco mais sobre essa questão da educação continuada, na relação de vocês, com a questão da educação continuada. Como é o processo de incorporação tecnológica? Aí, eu queria, se possível, que falasse de toda a área, desde a área neurológica, a parte de Parkinson, pois vocês têm um papel importante, diabetes, a parte de estimuladores neurológicos profundos, a parte de prótese, mas de coronária também, e não só disso, mas vocês trabalham também com abdominal. Como é que esse processo da relação com os grandes centros formadores, como o speaker, que está à disposição de vocês? Como é que é? Quantos profissionais médicos estão à disposição de vocês nessa questão da relação e adestramento e capacitação de novas tecnologias? Como é que é feito? Um estimulador profundo para uso cerebral, como é que é esse processo, com a parte de neurologia também, neurocirurgia?

O SR. OSCAR PORTO - Uma vez o produto aprovado pela ANVISA, ele passa a fazer parte do rol da ANS, ele passa, então, a fazer parte de um produto de reembolso, a gente trabalha com universidades. São centros universitários, seja Hospital das Clínicas, seja mesmo dos mais variados Estados, a gente procura que o hospital esteja envolvido, porque é inviável. Se possível, até se deve fazer um estudo clínico local, para que tenha a prática. O dispositivo médico, o treinamento se dá de um médico para outro. É impossível a indústria capacitar todos os médicos.



Então, se vou lançar um neuroestimulador, por exemplo, eu preciso que um professor de uma universidade ensine os demais alunos como funciona. A companhia faz isso dentro da universidade, e ela agora inclusive disponibilizou, montou um dos quatro centros de treinamento, com simuladores, dentro da empresa, onde fazemos convênios com universidades. Exemplo: Hospital Dante Pazzanese traz seus residentes dentro da nossa empresa, junto com o professor e seus residentes, usam nosso simulador, eles colocam no robô cinquenta vezes o marca-passo, até sentir que esse residente tem condição de colocar um marca-passo no pronto-socorro. Aí eles liberam, sob a supervisão do professor, fazer esse processo dentro do hospital; porque, senão, estaríamos matando pessoas. É muito sério! Então, o treinamento é fundamental. É fundamental que aconteça através da universidade. É como trabalhamos hoje. Trabalhamos hoje, dependendo do... não mais do que três, quatro universidades, porque técnicas novas você não tem condição de chegar com cinquenta médicos diferentes e fazer cinquenta médicos divulgarem o seu produto. Eu preciso que na verdade tenha um grupo seletivo de *proctors* — que eles chamam, na verdade são *proctors* — que são treinados no exterior e na universidade, e eles vão divulgar para os demais médicos dentro do centro acadêmico. Esse é o correto e nós acreditamos que deve ser dessa maneira: além de usar o sistema da universidade, hoje estamos disponibilizando dentro da empresa simuladores para que as universidades e hospitais venham até nós. Então, hoje temos quatro. Existem quatro grandes centros de simuladores do mundo, um dos quatro está em São Paulo, foi construído no Brasil para as nossas tecnologias, para ensinar as universidades e para que esses *proctors*, preceptores, levem isso para dentro das suas universidades.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Vocês têm algum convênio, CAPES, CNPq e FINEP, nesse processo de incorporação tecnológica?

O SR. OSCAR PORTO - Não. Não existe financiamento nenhum externo. É totalmente da companhia.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - E como se dá essa parceria de vocês com os hospitais universitários? Através de convênio? Isso é aprovado no centro, no conselho de ética das universidades?

O SR. OSCAR PORTO - Absolutamente.



O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Como é que é esse processo?

O SR. OSCAR PORTO - Isso é feito diretamente com a reitoria da universidade, quando existe interesse do hospital. E nós não trabalhamos com modelos de animal. É proibido no Brasil inclusive fazer em seres vivos. Então, não temos como fazer esse tipo de simulação em outros modelos que não sejam simuladores mecânicos. E isso é feito com eles, é firmado um acordo, um contrato com o comitê de ética, e eles que definem a agenda, eles que definem o conteúdo do processo. Cabe à indústria prover a tecnologia, cabe à indústria prover o ambiente para esse treinamento, para garantir que os médicos estejam capacitados a fazer uma cirurgia de maneira correta.

O SR. DEPUTADO ODORICO MONTEIRO - Obrigado, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Obrigado, Deputado Odorico Monteiro.

Passo a palavra ao Deputado Sub-Relator Lelo Coimbra. Então, só peço que a gente possa ser bastante ágil e conciso no questionamento, porque nós estamos às 15h36min, e ainda temos três depoimentos, na tarde de hoje.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Eu só vou fazer duas perguntas, que eu achei que o Deputado Odorico fosse complementar. A primeira: qual é o retorno para a empresa, já que não há fonte de financiamento desse processo? E a segunda: qual é o mecanismo de fidelização que esses profissionais e essas instituições passam a ter com a Meditronic, no uso dessas próteses?

O SR. OSCAR PORTO - Não existe retorno, Deputado, porque essas universidades são muitas vezes públicas, elas compram pela 8.666. Mas o retorno não é financeiro, o retorno acontece porque há credibilidade. Precisamos que os médicos conheçam a tecnologia para que eles possam ensinar outros médicos. E não cabe à indústria fazer isso, mas cabe à Academia. Agora, fazemos isso de maneira generalizada? Temos um controle sobre isso? Claro que temos. Cada prótese mal colocada, cada produto mal utilizado compromete o paciente, e nós somos responsáveis perante o Ministério Público, a ANVISA e todos os órgãos reguladores. Então, sim, não deixamos hoje... Se me ligarem, e pegar: *“Eu quero comprar uma prótese para colocar; eu não sou da especialidade”*. Nós não vendemos. Não vou vender porque eu sei que esse paciente não vai ter o benefício



da prótese, não vai fazer bem àquele paciente. Sim, procuramos é treinar esse médico, encaminhá-lo a cursos, sugerir que ele procure cursos que o capacitem, para que use o nosso produto. É fundamental que ele conheça o produto, porque essa é a parte do nosso negócio. Se ele não conhece a nossa tecnologia, ele coloca a vida do paciente em risco. Então, é nossa responsabilidade, junto com a Academia e com sociedades médicas, capacitar esse médico a utilizar as tecnologias existentes.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Sr. Oscar, a Medtronic tem alguma investigação em algum órgão de controle dos Estados Unidos por práticas *anticompliance*?

O SR. OSCAR PORTO - Eu desconheço, Deputado.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - A empresa tem relação com uma empresa chamada BioCath?

O SR. OSCAR PORTO - BioCath? Sim. Perdão, inclusive, é uma empresa que trabalha conosco na eletrofisiologia. É um distribuidor nosso de um produto específico de eletrofisiologia. Eu acabei não mencionando, mas ela está no rol.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Está aqui presente?

O SR. OSCAR PORTO - A BioCath?

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - O senhor olhou várias vezes para lá, como se soubesse...

O SR. OSCAR PORTO - Não, eu olhei porque foi o Deputado (*ininteligível*) quanto à lista de distribuidores e eu me esqueci desse nome. Eu não mencionei. É importante, porque não deixa ninguém de fora.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Na região de Montes Claros, há alguma empresa envolvida naquele procedimento que foi denunciada e tem referência nas negociações de próteses recebidas pela Medtronic?

O SR. OSCAR PORTO - De maneira alguma. Não atuamos na Santa Casa de Montes Claros. A Medtronic Comercial não vende naquele hospital. Ela foi excluída. Não temos nenhuma relação com eles.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Sr. Oscar, eu queria obter um esclarecimento para que todos tenham conhecimento.



Recentemente, participei de um bate-papo com alguns distribuidores de próteses e me chamaram a atenção alguns itens que eu queria que o senhor tornasse públicos do ponto de vista de sua prática enquanto distribuidor da empresa. O senhor é representante de uma multinacional e distribui dentro do Brasil os seus produtos: 20% na área dos stents de prótese cardíaca. Ortopédica, dá quantos por cento?

O SR. OSCAR PORTO - Ortopédica, nós saímos do mercado nos últimos 3 anos. Perdemos o registro por uma questão junto à ANVISA e deixamos de comercializar. Estamos retornando somente este ano.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Neuro?

O SR. OSCAR PORTO - Neuro hoje, para nós, é coisa de 5% a 7%.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Então, onde estão os outros?

O SR. OSCAR PORTO - Temos a parte de marca-passos. Também é um volume grande, que divide entre marca-passo e stent. Vamos fazer entre 50% e 60% da empresa, 50% da empresa aproximadamente. A parte cardiológica da empresa, válvulas, a parte de circulação extracorpórea, com cânulas, e a parte voltada à endoprótese, com aneurismas e aorta, tudo isso colocado com a parte cardiovascular é 70% do nosso negócio.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Então, o senhor, enquanto representante da Medtronic, distribui pelo Brasil grupos regionais. Como é que o senhor faz? Norte, Nordeste, Sul, Sudeste do País? A Medtronic trabalha indistintamente ou ela distribui por regiões os seus operadores?

O SR. OSCAR PORTO - Indistintamente. Não, na verdade, há distribuidores regionais, há distribuidores em função do tamanho do negócio. Ele tem uma amplitude maior regional.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Sim, mas, então...

O SR. OSCAR PORTO - O senhor mencionou a BioCath. A BioCath, por exemplo, mexe com eletrofisiologia. Ela é especializada em eletrofisiologia. Então, ela tem uma amplitude no País maior. Tem outros que fazem uma região e tem mais linhas da minha empresa. A minha empresa, nós temos aproximadamente umas seis unidades de negócio. Se ela faz a região do Pará e Amazonas, é mais efetivo eu colocar mais linhas para ela. Numa região menor, ela pode prestar um melhor



serviço do que se eu trabalhar de maneira mais ampla. Então, depende do negócio. Nós adaptamos...

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Há uma certa localização espacial e temporal para cada uma delas.

O SR. OSCAR PORTO - O importante é que o hospital não deixe de ter produto, e a população não deixe de ser atendida.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Sim.

O segundo: cada uma dessas distribuidoras assina um *compliance*?

O SR. OSCAR PORTO - Correto.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - O senhor assina com a Medtronic ou o senhor é a Medtronic?

O SR. OSCAR PORTO - Eu sou a Medtronic.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Então, elas assinam com o senhor.

O SR. OSCAR PORTO - Correto.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - A partir daí, a responsabilidade por quaisquer eventos é delas?

O SR. OSCAR PORTO - Negativo. É minha.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - E no *compliance* isso está escrito?

O SR. OSCAR PORTO - Está escrito. Se ela fizer algo errado, ela sabe que qualquer má conduta de um distribuidor... Eu não posso eximir a empresa de que ela tenha uma responsabilidade perante o Brasil, antes de qualquer coisa. Não estou falando de legislação em si, mas perante o Brasil temos total responsabilidade. Se ela teve má conduta, ela será cortada, porque é inadmissível dentro da minha empresa.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - As empresas com as quais eu conversei registram que nos *compliances* que elas assinam quaisquer problemas são de responsabilidade delas, e as empresas se eximem da responsabilidade.

O SR. OSCAR PORTO - Negativo.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - O seu é diferente?

O SR. OSCAR PORTO - Nós monitoramos esses distribuidores, Deputado. Monitoramos e mandamos isso... Temos advogados. Eles vão lá tanto monitorar, não só a parte de *compliance*, mas também a de qualidade. Um produto, uma carga



roubada, um produto mal utilizado, isso danifica, isso vai contra um paciente, e esse paciente não vai contra o distribuidor. Ele vem contra o fabricante. Então, é nossa responsabilidade, sim, olhar toda a cadeia. Se isso é mal utilizado, se um produto por acaso venceu na prateleira de um hospital, o hospital nos liga e eu, obviamente, vou repreender o distribuidor. Se isso voltar a acontecer, está cortado, porque não podemos, de maneira alguma, correr o risco de algum paciente ser prejudicado por má conduta, por uma conduta errônea ou falta de boa prática do distribuidor. Então, não delegamos a responsabilidade do que vendemos, Deputado.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - Na sua experiência, as outras que representam multinacionais que o senhor conhece se comportam da mesma maneira ou o senhor não tem conhecimento de suas práticas?

O SR. OSCAR PORTO - Não tenho conhecimento para poder responder sobre isso, Deputado.

O SR. DEPUTADO LELO COIMBRA - O.k. Muito obrigado. Estou satisfeito.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Vamos passar a palavra aos inscritos. Temos seis inscritos. Então, vou oportunizar a todos uma só fala. Eu gostaria que a Secretaria providenciasse papel para que o nosso convocado anotasse o nome dos Deputados que estão fazendo interpelações para depois responder a S.Exas.

Cada Deputado terá 3 minutos. Eu gostaria que se marcasse o tempo. Quando faltarem 30 segundos, vou instar o Deputado a concluir.

Concedo a palavra ao primeiro inscrito, o Deputado João Carlos Bacelar.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Oscar Porto, qual é a posição do senhor na empresa Medtronic? Qual é a sua posição junto a essa empresa acionariamente?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Faça todos os questionamentos para ele responder de uma vez só.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Seria mais didático se fosse pergunta e resposta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Não. Esta Presidência vai tomar essa decisão para dar agilidade. Foram consultados os Srs. Deputados, e nós vamos fazer assim.



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - V.Sa. aqui prezou muito o Código de Ética. V.Sa. é representante de distribuidor exclusivo, pelo que eu vi, no Brasil, de uma empresa norte-americana que tem participação de 5% no mercado mundial, com faturamento em torno de 16 bilhões de dólares, ou seja, é uma grande multinacional. Não estamos falando de empresa pequena.

O senhor prezou muito aqui o Código de Ética, o Código de Conduta, a Lei de *Compliance*, que está tão vigente hoje no mundo. Eu queria fazer uma pergunta a V.Sa.: existe alguma participação da empresa na identificação de consumidores elegíveis dentro do processo de judicialização? O senhor conhece a empresa Biotronik e St. Jude? Se conhece, qual é a ligação da Medtronic com essas empresas? Essas são perguntas bem diretas às quais eu queria que V.Sa. respondesse.

A Medtronic realizou, alguma vez, alguma doação em troca de fidelização nas vendas para alguns hospitais de marca-passo e oxigenadores? O senhor conhece o Sr. Daniel Eugênio dos Santos? Alguma vez a Medtronic, junto com a Biotronik e com a St. Jude, doou algum equipamento tipo intensificador de imagem e hemodinâmico a algum hospital no Estado da Bahia? Se doou, para qual hospital? Se doou, com que intuito foi feita a doação? Para fidelização de vendas de algum componente que o senhor distribui no Brasil, principalmente no Estado da Bahia?

Eu queria também saber...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - V.Exa. tem 30 segundos para concluir.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Eu queria saber se a hemodinâmica que a Medison, empresa para a qual o senhor é distribuidor, doou ao hospital Angiocor, um hospital público no Estado de Sergipe, algum equipamento, fechando exclusividade junto à Biotronik?

O senhor teve alguma reunião com o Sr. Daniel dos Santos? O senhor conhece o Sr. Daniel dos Santos? Como é dividido o faturamento público-privado? E o plano de saúde na empresa que V.Sa. representa aqui no Brasil? São as minhas perguntas, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado Paulo Foletto.



O SR. DEPUTADO PAULO FOLETTO - O senhor deve ter tomado conhecimento através da imprensa, mas acho que não foi só através da imprensa; pelo tamanho que a sua empresa tem, não é possível que não soubesse como funciona um mercado que a gente já tinha conhecimento — eu sou médico — que tomou um aspecto de promíscuo e prostituído.

Nós tivemos recentemente aqui um representante de uma instituição chamada ABRAIDI, que cerca de 1 semana depois que esteve conosco aqui me encaminhou um livro chamado *Acordo Setorial*, que eles fizeram entre os afiliados da instituição trazendo um compromisso de comportamento, pelo menos tentando minimizar esse mercado absolutamente anormal que se formou no Brasil. Queria saber se o senhor foi chamado para a ABRAIDI, faz parte da ABRAIDI, e se tem noção do acordo setorial.

A segunda pergunta é se a sua empresa vende ou vendeu para médicos ou para clínicas que fazem hemodinâmica, fora ou dentro de instituições hospitalares, porque a clínica de hemodinâmica pode estar dentro de uma unidade hospitalar e o senhor vender para o CPF, o CNPJ de uma empresa que é de quatro, cinco, seis, sete, oito profissionais, não fazendo parte da estrutura jurídica maior que é o hospital.

E uma prática que a gente descobriu aqui por informação de várias empresas, como a do senhor, é que numa determinada situação o senhor fornece um produto, um marca-passo, um stent, e recebe a instrução do hospital para faturar por cem. O senhor fatura por cem e vai receber 60 dias depois, e na hora de o senhor receber o senhor recebe, dá um desconto numa nota fiscal branca de 20% a 30%. Essa prática a Medtronic fez ou faz na sua história? É isso.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado Dr. João. Obrigado, Deputado. V.Exa. foi exato nos 3 minutos.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - Presidente, boa tarde. Na verdade eu não tenho nenhuma pergunta para o Sr. Oscar; eu só queria fazer aqui um alerta, Sr. Presidente, que eu tenho mencionado bastante o Rio de Janeiro. Foram convocados todos os diretores de hospitais do Rio de Janeiro, comprovadamente com um documento que eu trouxe aqui, pela imprensa, e esses diretores não foram convocados, os requerimentos aprovados. Houve um diretor dos Correios que fez



revelações que impressionaram a todos, dando nome de hospital, de médico; foi feito o requerimento, aprovado, e não foram chamadas essas pessoas.

A Oscar Iskin, do Sr. Miguel Iskin, Diretor da Oscar Iskin, toda vez que é chamado tem uma desculpa, e esta Mesa, esta Diretoria, está acatando essa desculpa do Sr. Miguel Skin, que ganha todas, 100% das licitações do Hospital INTO — Instituto Nacional de Traumatologia e Ortopedia, do Rio de Janeiro. Eles ganham. Fizeram um contrato agora de 21 milhões de reais para joelho, e só houve 115 cirurgias de joelho durante o ano de 2014.

São aberrações grandes no Rio de Janeiro, de desvios de 100% públicos, não é nem privado nem conveniado, e a gente está deixando passar isso em branco. A CPI está encerrando e o Rio de Janeiro vai passar em branco. Só isso que eu queria falar, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Só respondendo ao questionamento do Deputado Dr. João, primeiro foram feitos vários convites aos hospitais do Rio de Janeiro. Os hospitais do Rio de Janeiro, em comum acordo com o Dr. João, depois mandaram dois dos seus representantes, que são pessoas ligadas ao Ministério da Saúde. Logo depois, o Dr. João fez vários requerimentos. Esses requerimentos foram votados e aprovados. Nós estamos aguardando uma definição da Presidência. Caso a Presidência da Casa prorogue os trabalhos, logicamente nós teremos tempo para poder ouvi-los. Caso isso não se ocorra, logicamente esses requerimentos e outros vão ficar prejudicados.

Em relação aos outros requerimentos aqui, nós vamos fazer outros novamente. E o Deputado Dr. João esteve numa reunião junto com os outros Presidentes das outras CPIs — CPI do Sistema Carcerário, CPI da Violência contra os Jovens Negros e Pobres. E esta CPI vai fazer hoje novamente a solicitação de prorrogação desta CPI ao Presidente.

Lógico que nós precisamos ofertar ao País o produto final desta Comissão. É por isso que nós estamos marcando para o dia 8 a leitura, só a leitura do relatório que haveremos de apresentar. Se houver a prorrogação dos nossos trabalhos, logicamente nós vamos ter tempo de poder inclusive colocar no relatório o resultado dos depoimentos vindouros.



Quanto à empresa que V.Exa. menciona, a Oscar Iskin, ela solicitou de novo a prorrogação de prazo. Está aqui o parecer. Esta Presidência negou a prorrogação, e ela está convocada para o dia de amanhã.

Então, está aqui toda... Eu passo a V.Exa. para que leia depois: “*Ante o exposto, sugerimos ao Exmo. Sr. Presidente que indefira o pleito formulado no requerimento apresentado pelo interessado, mantendo a oitiva para a data previamente fixada.*” A data previamente fixada é amanhã, e esta Presidência está indeferindo mais uma vez o pedido de adiamento.

Esta Comissão, por intermédio deste Presidente, já disse desde o primeiro momento: nós estamos aqui para poder construir um marco regulatório. E, doa a quem doer, nenhuma das empresas vai ser protegida e nenhum dos requerimentos aprovado vai ser postergado. Tanto é que convocamos para hoje, a pedido dos Deputados... Hoje, teremos sete oitivas. Três já foram liberadas devido à questão de ordem elencada aqui pelo Deputado Alceu Moreira.

Amanhã, também tem a convocação de mais sete empresas. Logicamente, algumas delas deverão solicitar adiamento, entrarão com *habeas corpus*, mas nós vamos ouvi-las.

Com a palavra o Deputado Adelmo Carneiro Leão.

O SR. DEPUTADO ADELMO CARNEIRO LEÃO - Obrigado, Sr. Presidente. Quero fazer uma pergunta ao...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - A gente já encerrou o debate da vinda do Sr. Oscar Porto.

O SR. DEPUTADO ADELMO CARNEIRO LEÃO - A pergunta ou as perguntas são dirigidas ao Sr. Oscar.

O SR. DEPUTADO SILVIO COSTA - Sr. Presidente... Sr. Presidente, eu descii do avião agora. Eu queria me inscrever para perguntar ao cidadão.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Sr. Presidente, eu estou inscrito aí.

O SR. DEPUTADO SILVIO COSTA - Eu descii do avião agora, companheiro.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O último Deputado inscrito foi o Deputado Pompeo de Mattos. Vamos, depois, ouvir os Deputados e nós chegaremos até V.Exa.



O SR. DEPUTADO ADELMO CARNEIRO LEÃO - O depoente fez uma afirmação de que há uma política, a MEDITRONIC, e há uma política anticorrupção, que, quando identifica práticas de corrupção, a pessoa é exonerada, é afastada do serviço, é punida.

Eu queria que V.Sa. descrevesse para nós que variáveis de corrupção foram identificadas eventualmente, em função de medidas já anunciadas de exoneração ou de punição dos praticantes de corrupção.

V.Sa. também afirmou que o SUS paga 1,2 por stent implantado. Um paga um, e, além de um, paga 1,2. Uma política estranha, porque não tem como instalar 1,2 stents. Como ele paga 1,2 quando é necessário fazer a implantação de mais de um stent, a pergunta que eu quero fazer é a seguinte: você conhece algum caso em que, em vez de implantar dois ou tantos quantos necessários, se fazem tantas cirurgias quanto forem necessárias para implantar um de cada vez? É possível identificar essa prática? Você conhece alguma prática dessa natureza, em função de interesses mercadológicos?

A outra pergunta é se sua empresa oferece aos clientes algum benefício, tipo brinde, bônus, viagens, produtos de presente, comissão por venda de produto, por uso do produto, cursos de especialização, qualquer tipo de vantagem ao seu cliente em função da relação de compra com a sua empresa, e assim sucessivamente.

Essas são as perguntas, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Obrigado, Deputado Adelmo. V.Exa. inclusive só usou 2min30seg do seu tempo.

Com a palavra o Deputado Aureo.

O SR. DEPUTADO AUREO - Sr. Presidente, quero, primeiro, ser solidário aqui com os companheiros em suas perguntas, que também me atendem. Mas o que me gera muita preocupação é muito claro: temos um problema no Brasil que é conhecido por todos os brasileiros hoje. Quando você tem uma reportagem no *Fantástico*, eu costumo falar que ela repercute em todo o Brasil. Estamos com a CPI instalada, aberta, estamos trabalhando e nos dedicando. Os Deputados estão pegando voos mais cedo para chegarem aqui e poderem participar efetivamente. Escutamos algumas empresas, escutamos alguns médicos, uns se declarando inocentes, outros já revelando o que acontece e como funciona essa prática no País.



Todas elas muito parecidas: o hospital leva “x” por cento, o médico leva “x” por cento. Isso já é uma prática de mercado. Mas, Sr. Presidente, efetivamente ainda não há muita coisa concreta, porque ainda não escutamos todas as empresas mencionadas na própria matéria do *Fantástico*; ainda não conseguimos pegar a matéria do *Fantástico* e colocá-la aqui, na nossa CPI.

Mas as perguntas que eu faço hoje para o nosso convidado, porque ele não foi convocado, são as seguintes: o senhor já detectou algum ato ilícito da sua empresa no mercado? A sua empresa participa de algum ato ilícito? No passado, algum diretor já participou de um ato ilícito ou nunca participou? Alguém já teve uma prática ilícita? A sua empresa sempre teve cuidado com esse tipo de ato ou só depois que se instalou esse combate à corrupção, depois que já foi investigada e interrogada? Ou isso é prática da sua empresa desde a fundação?

Então, a única pergunta é se a empresa já participou de um ato ilícito; se tem algum diretor que já participou; e se a empresa, desde sua fundação, tem essa prática anticorrupção.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Obrigado, Deputado Aureo.

Com a palavra o Deputado Fábio Mitidieri.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Sr. Presidente, mesmo incorrendo no risco de ser repetitivo, eu gostaria de fazer alguns questionamentos.

Primeiro, gostaria de saber se o senhor já recebeu formalmente denúncia de indicação de cirurgia desnecessária, de órtese e prótese, ou se o senhor recebeu denúncia de superfaturamento na compra ou utilização das órteses e próteses na sua empresa.

E mais: como é a relação da indústria de vocês com os médicos? Como é feita a negociação entre os seus representantes e os médicos? Seus representantes ou a sua própria empresa oferecem brindes, patrocinam viagens, dão algum tipo de vantagem para os profissionais, para os médicos, já patrocinou eventos e encontros?

Temos também relatos de instrumentadores que são pagos pelas empresas para atuarem em cirurgias. A sua empresa tem essa prática? Ou seja, existem instrumentadores financiados ou pagos por vocês?



Você passou há pouco a informação de que sua empresa realiza treinamento para alguns profissionais, para alguns médicos, não é isso? Nesse caso, quem paga essas passagens? Onde são realizados esses treinamentos? Esses valores são contabilizados? Como é que isso funciona?

Sr. Presidente, caso esse tipo de situação ocorra, eu queria pedir, de antemão, já que ele só vai responder no final, a relação dos médicos que participam desses treinamentos e os valores que são pagos a título de passagem aérea ou outros benefícios que ele tenha. Já faço essa solicitação.

O senhor colocou também aqui que atua na Bahia, através de uma empresa chamada Mediservice. A Bahia, foi dito aqui pela ABRAMGE, pela Agência Nacional de Saúde...

(Não identificado) - Medicicor.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Medicicor. Perdão, anotei errado. Foi dito que é um dos mercados, senão o mais complicado do Brasil. Vocês têm denúncias na Bahia ou conhecimento das práticas que vêm ocorrendo na Bahia e algum tipo de envolvimento dessa empresa Medicicor?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Trinta segundos, Deputado.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Já vamos para o finalzinho.

Com relação a essa divisão do mercado brasileiro em regiões, existem práticas de preços distintos. O senhor mesmo colocou aqui isso. Essa variação chega até, em alguns casos, a 100%. Há prática de sobrepreço também na sua empresa? Há de fato vedação a um cliente de uma região comprar produtos por preços mais baratos em outra região? Existe essa problemática? Os senhores confirmam essa visão de mercado? Qual é a política nacional de preço da sua empresa? Como é a divisão do seu faturamento entre plano de saúde privado e pessoa pública?

Por fim, com relação à diferença de preço aplicada entre o público e o privado, você já colocou aqui que o público, o SUS é muito mais barato.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Conclua, Deputado Fábio Mitidieri.



O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Concluindo, quais os médicos que são beneficiados, que ministram as aulas e em quais hospitais isso ocorre também?

Para encerrar, a última pergunta, Presidente: informe os nomes dos médicos que não trabalham mais com a Medtronic por questão de corrupção ou indício disso, já que você disse que há um sistema de anticorrupção na sua empresa. Quais são os médicos que você já tinha afastado por esse tipo de indício?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O último inscrito é Deputado Pompeo de Mattos. Havíamos encerrado. Nós lhe daremos os 3 minutos, mas seremos rigorosos, Deputado Silvio Costa.

Com a palavra o deputado Pompeo de Mattos.

O SR. DEPUTADO POMPEO DE MATTOS - Muito obrigado, Deputado Geraldo Resende.

Eu ouvi com atenção o Sr. Oscar Porto e acho que ele foi firme nas suas posições. Mas alguma coisa me pareceu que precisa ser esclarecida.

Uma delas, primeiro, o senhor disse que a sua empresa foi excluída da venda a hospitais em Montes Claros, Minas. Gerais. Eu queria que o senhor me desse a motivação por que sua empresa foi excluída, o que problema levou à exclusão da sua empresa para vender a hospitais em Minas Gerais.

O senhor também disse que um produto seu foi excluído pela ANVISA. Eu queria que o senhor especificasse esse produto e por que a ANVISA excluiu sua empresa, empresa renomada, multinacional, com 5% do mercado mundial, 16 bilhões de receita. Por que a ANVISA, um órgão brasileiro de controle, tirou um produto seu? Qual é o produto? Por que razões tirou?

O senhor não falou, mas foi questionado aqui sobre doações para hospitais, para médicos, equipamentos. Nesse contexto, o senhor doou para hospitais? Para quais hospitais e para quais médicos no Rio Grande do Sul? Aqui foi questionado sobre a Bahia. Eu estou perguntando especificamente sobre o Rio Grande do Sul.

Eu vou fazer uma pergunta um pouco inusitada: sua empresa já doou alguma vez para campanha política? Se doou, para quem ou para que partido fez doação em campanha política?

Sua empresa vende também para o SUS. Vende mais para o SUS ou para planos privados? Qual é o faturamento maior? O senhor já vendeu produtos seus



que foram adquiridos em função de decisão judicial através de liminares, ou seja, foi uma demanda judicial de um paciente pela compra de um determinado produto, esse produto era seu, e o senhor, em decorrência da decisão judicial, forneceu esse produto para hospitais, médicos para atendimento ao paciente em cumprimento de uma determinação e de uma decisão judicial?

Enfim, finalmente, o senhor vende para hospitais, mas o senhor disse que treina médicos através da academia, enfim. Nesse treinamento, os médicos...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Mais 30 segundos, nobre Deputado.

O SR. DEPUTADO POMPEO DE MATTOS - ...os médicos estão mais qualificados e mais bem credenciados para manipular, atender, enfim, operar com seus produtos. A pergunta é: o senhor também vende para médicos? O senhor vende para hospitais e também para médicos? Como é essa relação de venda para médico? O médico faz o curso com o senhor, depois o senhor vende para o médico que fez o curso com o senhor? É essa relação que eu quero que o senhor esclareça do ponto de vista ético.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Tem a palavra o Deputado Silvio Costa.

O SR. DEPUTADO SILVIO COSTA - Sr. Presidente, na verdade, eu não vou fazer nenhuma pergunta. Eu vou tentar conjugar aqui o verbo lamentar. Eu lamento que o imperador Eduardo Cunha, Presidente desta Casa, tenha proibido a prorrogação desta CPI. Eu lamento que V.Exa., como Presidente, não tenha sinalizado para a opinião pública, porque, se eu fosse o Presidente, e Eduardo Cunha não quisesse prorrogar, eu renunciaria à Presidência, porque não é correto não prorrogar esta CPI.

Eu lamento que V.Exa. tenha comunicado que vai ler o relatório do Deputado André Fufuca no dia 8 agora. Vai ler no dia 8 o relatório. Eu lamento que esta CPI tenha sido a mais amadorística, com todo o respeito aos componentes da CPI. É a CPI mais amadora — eu estou aqui há 8 anos — que eu já vi nesta Casa. Exemplo de amadorismo: V.Exa. foi forçado a hoje aqui... três empresas V.Exa. não deixou



ouvir. Fez bem V.Exa. ao não ouvir, porque poderia ser processado, mas esses requerimentos foram aprovados. Isso é uma prova de amadorismo desta CPI.

Eu não quero aqui acusar ninguém, até porque eu tenho 22 anos de vida pública e tenho horror a paladino da ética, eu tenho horror a quem fica dedurando as pessoas, mas esta CPI está me envergonhando. Ainda bem que a Polícia Federal e o Ministério Público Federal estão investigando, porque eu repito aqui — e não estou acusando ninguém, eu já disse isso antes — que o odor que eu estou sentindo nesta CPI não é um odor legal. Eu conheço esta Casa. Eu sei que o dono da Amil tinha que estar sentado aí, mas nunca sentou. Eu sei que o dono da Amil é dono da Rede D'Or no Rio de Janeiro. Esse dono da Amil financia campanha aqui o tempo todo. Não está sentado aí. Por que ele não foi sentado aí? Por que esses grandes não foram sentados? Eu passei no gabinete 20 minutos ouvindo o senhor. Eu acho que foi um erro também convocar o senhor.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado, V.Exa. tem 30 segundos para concluir.

O SR. DEPUTADO SILVIO COSTA - Com mais 5 que V.Exa. me tomou.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Não, 30 segundos.

O SR. DEPUTADO SILVIO COSTA - Eu quero dar um depoimento. Eu acho que o senhor não devia estar aqui, não. O senhor me passa firmeza. O senhor é um homem sério. Esta CPI é uma vergonha para o País! Eu estou envergonhado desta CPI! Envergonhado da sua Presidência! V.Exa. está melando sua história, Deputado Geraldo Resende, com esta CPI.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Está bom. Eu lamento muito. O Deputado Silvio Costa é useiro e vezeiro de fazer...

O SR. DEPUTADO SILVIO COSTA - Eu sou useiro e vezeiro de fazer...

(Desligamento automático do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Useiro e vezeiro de fazer espetáculo. S.Exa. logicamente faz espetáculo lá no plenário contra o Presidente da Casa. S.Exa. logicamente também está fazendo espetáculo aqui. Deputado, respeite, Deputado! Eu lamento que o Deputado venha aqui esporadicamente, de vez em quando, logicamente, passa aqui *en passant*, nunca contribuiu com nada para esta CPI, não fez sequer um requerimento, e vem aqui para espetacularizar.



S.Exa. gosta de espetáculo e logicamente tem que explicar para o povo de Pernambuco e para o povo brasileiro quais os métodos que usa na política.

Gostaria de passar a palavra para V.Sa. dar a resposta aos Deputados que fizeram os questionamentos.

O SR. OSCAR PORTO - Obrigado, Deputado. Vou começar pelo Deputado João Carlos Bacelar, que perguntou a minha posição na companhia. Eu sou o Diretor Geral da empresa, responsável e representante legal da empresa, Presidente da empresa no Brasil. Não sou dono de nada, sou funcionário, sou brasileiro, pago imposto, tenho CPF, moro aqui, nasci em Jacareí, no Estado de São Paulo, como qualquer brasileiro que quer o bem do País, tá? Sou apenas um funcionário tentando fazer o melhor para o País, trazendo uma empresa que traz tecnologia e tenta fazer diferença na vida das pessoas. A nossa empresa não apoia nenhum tipo de judicialização, de maneira alguma; não é a maneira que trabalhamos; é uma maneira totalmente equivocada; não aceitamos isso. Obviamente, se chega, porque algum Secretário de Saúde de algum Estado recebeu um mandado de segurança para que ele forneça aquele equipamento para aquele paciente e nos chega lá, já aconteceu de colocar funcionário meu no avião e gastar uma fortuna para mandar entregar lá, para não deixar que o Secretário seja preso, porque eu acho totalmente equivocado esse tipo de postura de trabalhar pela judicialização. Somos contra. Não a incentivamos, mas também não vamos deixar nenhum Secretário de Saúde em nenhum Estado ou Município na mão em função disso daí. Não é a nossa maneira de trabalhar e não compactuamos com isso. Sua pergunta se conheço Biotronik e St. Jude: sim, conheço. Minha relação com eles: são nossos concorrentes, os mais ferrenhos deles. Biotronik é nosso concorrente, é líder de mercado de marca-passos no Brasil. Nós somos... nós inventamos o marca-passo; somos a maior empresa de marca-passo do mundo; nós inventamos tecnologia. Temos o maior *market share* de marca-passo mundialmente; no Brasil, nosso *market share* é modesto. Não temos nenhuma presença. Concorremos com St. Jude Medical, concorremos com Biotronik, não temos uma presença forte nesse segmento, estamos atrás da empresa. Conheço Daniel dos Santos? Sim, conheço; é claro que sim. Por que eu conheço ele, assim como conheço o dirigente da St. Jude? Porque participamos da mesma sociedade, associação médica, onde temos...



eu faço parte, sou Diretor da ABIMO, sou Diretor da ABIMED. Eles frequentam, eles são associados. É minha obrigação conhecê-los, é minha obrigação orientá-los, para que sigam os conceitos éticos que, eu acredito, fazem e devem pautar a indústria no País. Fizemos algum tipo de doação, especialmente na Bahia? Não. Nossa empresa não doa nada. Somos proibidos de fazer doação, seja ela para campanha política, de equipamentos, qualquer tipo de doação. Ela não tem... Eu não tenho autonomia de doar um produto da companhia. O dia em que eu doar algo da companhia, eu estou na rua. Então, não existe possibilidade de doação. Se existir em algum momento alguma coisa, se tiver um equipamento para vender que tem um paciente no SUS que necessita, eu preciso pedir autorização para os Estados Unidos; eu não tenho autorização para doar. Então, não doamos nem equipamentos, nem foco, nem intensificador de imagem, em troca de volume, nós não temos essa autonomia de fazer nenhum tipo de doação. Referente à Angiocor Sergipe, se tem algum acordo com a Biotronik, algum equipamento: eu desconheço. Eu desconheço a Angiocor, eu não sei a atuação em Sergipe como está. Não fizemos nenhum investimento, como eu comentei, nem investimento, nem doação no Estado de Sergipe. Nada que impedisse fazer mais investimento no Estado, que é um Estado que com certeza merece, mas eu acredito que estamos tentando fazer um trabalho correto no Estado de Sergipe, como em outros. Se existir algo errado, vamos investigar. E se tiver algo que está fora dos padrões éticos da companhia, isso será totalmente corrigido, de imediato. Quantos por cento vendemos no mercado público e quantos por cento vendemos no mercado privado? Hoje, nossa venda no mercado público é cerca de 40%. Digo público, não licitação, não reembolso, mas sim reembolso do SUS — também é público, porque o pagador é o Governo, somos nós, através do Governo. Seja por licitação, ou seja por reembolso público, nossa venda 40% está lá, 60% está na venda para planos de saúde. Lembrando que não é muito diferente do investimento de saúde do Brasil. Hoje, o Brasil investe 9% do PIB em saúde, e, desses 9%, 60% é privado, 40% é público. É muito em linha com o que existe no mercado hoje; não é diferente na Medtronic. Respondendo ao Deputado Paulo Foletto...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, eu gostaria...



O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu não vou dar a palavra enquanto... Nós não vamos... Nós vamos seguir o roteiro traçado anteriormente.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - O senhor acabou de dizer aqui... O senhor não...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O nosso convidado Oscar Porto vai responder todos os questionamentos. Eu queria que ele pudesse até fazer as respostas mais resumidas, para que a gente possa ouvir os novos convidados.

O SR. OSCAR PORTO - Perfeito. As perguntas do Deputado Paulo Foletto: não, não temos conhecimento de promiscuidade no mercado ou de acordo setorial. Comentou-se aqui sobre a ABRAIDI. Sim, nós somos associados da ABRAIDI, aqui presente na sala. Estamos avaliando acordo setorial. Achamos que um acordo setorial da ABRAIDI é uma boa iniciativa da indústria, que está buscando novos conceitos de ética, e eu acho que é fundamental que as distribuidoras e outros fabricantes venham a fazer adesão ao acordo setorial, que é uma maneira de trazer ética para o segmento. Quanto à venda para médicos, clínicas ou hemodinâmicas: não fazemos nenhuma venda para médicos ou clínicas, a não ser que não sejam diretamente autorizadas pelo próprio hospital que gerencia toda a relação com o médico, clínicas ou hemodinâmicas. Para médicos nós não faturamos. Só faturamos CNPJ para hospitais ou planos de saúde. Pergunta número 3 dele, se temos descontos para hospitais, em função de notas hoje faturadas por 100, que amanhã virou 60: a intenção da companhia... Literalmente, infelizmente, hoje, faturamos um valor, recebemos isso com prazo de 120, 150 dias depois do faturamento; não temos desconto para receber, preferimos esperar para receber o valor que foi faturado. Quanto ao Deputado Pompeo de Mattos, se temos alguma relação com a... Por que fomos excluídos de Montes Claros? Não fomos excluídos de Montes Claros. Só não tivemos preço ou condição para competir em algumas contas. Em algumas contas a gente não compete, porque ela já tem algum tipo de negociação feita com alguma indústria, ou porque ela não segue a 8.666, ou por alguma razão o nosso preço está mais caro para servir alguma conta. No caso especificamente de Montes Claros, nós não tínhamos preço; existia já um acordo da Santa Casa com outras



empresas que tinham preços mais atrativos que o nosso, e estávamos fora dessa conta. Sobre a exclusão... Sobre problema de registro ou exclusão da ANVISA, quero só dizer que não é uma exclusão, é na renovação de uma linha de produtos nossa. A ANVISA solicitou um teste mecânico que não tínhamos naquele momento. Perdemos o prazo, e o produto não foi renovado; demorou 3 anos para poder retomar esse registro. E, depois de 3 anos, retomamos, e o produto voltou ao mercado este ano. Quantos por cento ao SUS e mercado privado, eu já respondi. Não fazemos doações a nenhum partido político; não fazemos doações a nenhuma instituição, nem aqui e em nenhum Estado da Federação. Vendeu devido à judicialização? Como eu comentei, sim. Se houver uma demanda feita a algum Secretário de Saúde, seja ele Municipal ou Estadual, o que aconteceu, já aconteceu um caso em Diamantina: vinha uma pessoa solicitar que colocasse um funcionário. Eu coloco um funcionário e mando entregar em Diamantina, para que o Secretário de Saúde não seja penalizado, porque sabemos que se não chegar lá em 24, 48 horas, ele pode inclusive ser preso. Acreditamos que isso acontece em alguns Municípios da Federação. Isso nos custa muito mais dinheiro do que... porque eu pago para poder fornecer um produto, mas não vamos deixar de fornecer se essa é a legislação do País. Referente ao Deputado Adelmo Leão, sim, temos a política anticorrupção. Ela é implementada desde o início da companhia; faz parte da missão da empresa. Ela vem sendo permeada dentro da organização em todos os países, em todas as nossas relações com o mercado, exatamente para que evite os desvios por parte de hospitais, médicos, planos de saúde e funcionários, e distribuidores, obviamente. Por que 1,2 stent? Foi determinação do SUS; é assim que o SUS paga; ele paga 1,2 stent para o hospital. Se existe mais cirurgias por stent: eu desconheço. Na verdade, nós somos reembolsados pelo que nós... Vendemos para o hospital três stents, ele nos paga os três stents. Se foi 1,2 que ele recebeu, ele está pegando essa margem de alguma maneira e gerenciando dentro do hospital, ou bancando isso diretamente do hospital. Não nos cabe... Eu não tenho informação de como eles fazem. Não damos brindes, não damos bônus, não damos viagem. Viagem para qualquer médico, por algum congresso ou treinamento que envolva a companhia, ela... Existiu um congresso que acontece hoje... Estamos excluindo isso. Existe pela ADVAMED, que é a associação mundial, já é proibido dar viagens. A EUCOMED,



que é a associação europeia, ainda permite nos próximos 2 anos. A ABIMED fez um projeto no qual eu participo, dentro da revisão do Código de Ética da ABIMED, onde, em 24 meses, qualquer tipo de viagem para congresso de médico também será proibido no Brasil. Aquelas empresas que não seguirem serão excluídas da ABIMED. Se existe um congresso ou um treinamento, esse médico ganha passagem em econômica, para chegar no dia do treinamento e sair quando o treinamento acabou, sem nenhum tipo de benefício, com refeições modestas, dentro da empresa, sem vinhos caros, sem vinho, sem nada. Infelizmente, é o que a gente pode oferecer. Se não quiser treinar conosco, há a opção de ele buscar outra empresa. Fique à vontade. Quanto ao Deputado Aldo, queria esclarecer. O senhor sabe se existe algum ato ilícito da companhia? Desconheço qualquer ato ilícito da empresa. Desde a fundação... Faz parte da missão da empresa, quando ela foi fundada, ser uma empresa honesta e cidadã e participante do mercado. E se... qualquer tipo de investigação que tenha, a empresa procura de imediato tomar as suas ações. Eu, particularmente, desconheço qualquer ato ilícito. Se tivesse, eu não trabalharia nessa empresa.

O SR. DEPUTADO AUREO - Você está desde a fundação?

O SR. OSCAR PORTO - Não, não estou. Eu não posso afirmar lá atrás. Desde que eu... Dos últimos 8 anos que eu trabalho na empresa, eu desconheço. Creio que cobri todos os tópicos. Fico à disposição dos senhores, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Não havendo mais inscritos para o debate, eu gostaria de agradecer ao Sr. Oscar Porto pela sua fala aqui hoje.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, por gentileza!

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Estou liberando o senhor e a sua...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Eu gostaria ainda de complementar um pergunta, Sr. Presidente. Um questionamento ainda aqui. Eu tenho um questionamento ainda para fazer, Sr. Presidente. V.Exa. tem que...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Tem, não. V.Exa. pode solicitar, e a Presidência vai decidir.



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - V.Exa. precisa respeitar aqui. Basta o que aconteceu neste fato desagradável com o Deputado Silvio Costa. V.Exa. precisa aqui respeitar os membros desta Casa, Sr. Presidente. Estamos debatendo com o Sr. Oscar aqui coisas importantes da Bahia e do Estado de Sergipe, Estado vizinho ao nosso.

(Desligamento automático do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Faça o questionamento final que V.Exa. quer fazer, Deputado, para que possamos avaliar se vamos ou não permitir. O Deputado Silvio Costa, V.Exa. sabe muito bem, vem aqui fazer o espetáculo dele e depois se manda, depois sai. É um Deputado inclusive relapso na Comissão. Pode fazer a leitura de quantas vezes ele esteve presente aqui. Foram raras as vezes. E o Deputado inclusive faz enfrentamento com o Presidente da Casa e quer usar este Presidente para continuar fazendo o enfrentamento que sempre faz. Logicamente, esta Presidência e o Relator assumimos compromisso com o conjunto da Comissão. Vamos caminhar até o final para poder ofertar um produto ao País. Há diversas formas de se fazerem mandatos nesta Casa e diversas formas de se participar de CPI. Há muitos daqueles que tentam criar dificuldades para poder vender facilidades. E estes logicamente estão inconformados com a conduta desta Presidência aqui hoje. E todo o mundo sabe muito bem como esta Casa tem que realmente fazer para que as CPIs possam ter um produto final que ela está se comportando.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Mas o senhor não pode atropelar, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - E eu estou dizendo a V.Exa. que V.Exa. já se inscreveu e já teve a sua fala. Foi o primeiro inscrito. Nós encerramos as inscrições. V.Exa. ouviu muitas vezes que encerramos. Demos a palavra ao Deputado Silvio Costa, apesar de não estar inscrito, por generosidade desta Presidência. Ele não deveria inclusive ter falado porque chegou atrasado, chegou fora do prazo de inscrição, fez o espetáculo dele e depois foi fazer o espetáculo lá no plenário, como sempre acontece. Eu gostaria de pedir a V.Exa., se quer fazer algum questionamento, que o faça em 30 segundos, sob pena de passarmos a palavra ao próximo convidado.



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - É importante para a Bahia e para o Estado de Sergipe.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Então, faça a pergunta.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Oscar, eu queria que, dentro da lei de *compliance* da empresa que o senhor representa aqui no Brasil... O senhor é um grande executivo, firme nas suas posições, coeso, com domínio de causa, mas acho que V.Sa. não tem acontecimento do que tem acontecido com o seu distribuidor na Região Nordeste do Brasil, principalmente nos Estados da Bahia e de Sergipe. Existe, sim, um cartel formado entre a Medtronic, a Biotronik e a St. Jude para a venda de alguns hospitais na área vascular e na área cardiológica, no Estado da Bahia e no Estado de Sergipe, para vender principalmente marca-passos e oxigenadores para cirurgias cardíacas. Eu queria que V.Sa. tomasse conhecimento do seu distribuidor, que tem fechado o mercado em hospitais baianos e se estendido ao mercado sergipano. Então, se o senhor pudesse inclusive me responder por escrito, após esta audiência pública, eu iria agradecer. Solicito tomar posição em relação a essa empresa que representa a empresa de V.Sa. aqui, até pela lei de *compliance*, para não prejudicar a ação de V.Sa. aqui no Brasil e a visão do Brasil no mercado internacional. Então, estou afirmando o que estou dizendo. Existe mercado fechado. E tem mais. Dou os nomes dos médicos ainda: Dr. Sidnei, Dr. Bráulio Pinna, Dr. Ricardo Eloy e mais alguns outros médicos no Estado da Bahia pertencem ao famoso cartel da máfia branca, a máfia do avental branco.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Conclua, nobre Deputado . Está concluído já. Estão faltando dois segundos.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Vou concluir, Sr. Presidente. Eu tenho mais ainda. Tenho um outro questionamento. Não cesse meu direito de expressão, Sr. Presidente, no Parlamento. Isso aqui é sério. Não estou levando na brincadeira. Eu não sou o Deputado Silvio Costa. Não estou fazendo palhaçada aqui, Sr. Presidente. V.Exa. me respeite.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Então, V.Exa. está falando que o Deputado Silvio Costa fez palhaçada?

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - V.Exa. me respeite. Isso foi o que V.Exa. falou aqui. Em relação ao Estado de Sergipe, o colega aqui, Deputado



Fábio Mitidieri, vai também falar alguma coisa a respeito de um hospital que o senhor mencionou aqui que é tido como um hospital também da máfia branca no Estado de Sergipe. Então, eu queria que o senhor se ativesse a isso e me desse como resposta, se possível por escrito. Vou deixar um cartão com V.Sa. e com a sua assistência, para nos responder isso. Não é possível que o povo baiano, o povo sergipano, o povo do Nordeste tenha que pagar a mais por um marca-passos e por oxigenadores em virtude de um cartel formado por essas três multinacionais.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Conclua, porque V.Exa já passou de 3 minutos várias vezes.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - É um cartel! E aí nós vamos...

(Desligamento automático do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Com a palavra o Sr. Oscar Porto. Com essa sua exposição, estará encerrada a oitiva de V.Exa.

O SR. OSCAR PORTO - Obrigado, Presidente. Deputado João Carlos Bacelar, eu agradeço o seu comentário, agradeço as suas palavras. Vamos investigar a Bahia. Vamos investigar Sergipe. Pode contar que vamos estar mandando nossos advogados lá, vamos conversar com cada... vamos checar o que está acontecendo. Quero só reforçar que já vendemos diretamente ao Hospital Ana Nery, na Bahia, em licitação, fornecendo a preços mais baixos. Porém, se existe alguma coisa feita por um distribuidor nosso na Bahia ou em Sergipe, vai ser averiguado. E vou lhe responde por escrito. Peço seu contato. Pode contar com isso, porque isso é inadmissível caso tenha algum tipo de desvio. Eu não tenho conhecimento. Desconheço qualquer tipo de má conduta no Estado da Bahia e de Sergipe, mas vamos averiguar, porque é parte do nosso compromisso para com o Brasil ter uma conduta ética e garantir que o nosso produto chegue a todos os hospitais a preços justos e que não exista nenhum tipo de superfaturamento ou mau uso da tecnologia.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Com a palavra o Deputado Fábio Mitidieri.

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Prometo que serei muito breve. Presidente, a informação que eu tenho é sobre a Angiocor, que tem parceria de



exclusividade com vocês lá na Medcor. É uma empresa que lá em Sergipe é conhecida como também da máfia branca. Então, precisamos saber da real relação entre o seu distribuidor e a Angiocor lá em Sergipe.

Da mesma forma, eu queria saber, pois é uma informação que nós temos, se, na Bahia, o distribuidor de vocês é a CORAMED. Vocês têm essa relação com essa empresa CORAMED?

O SR. OSCAR PORTO - Sim. Eu mencionei. Ela... Somente Salvador. Ela atende somente Salvador, a CORAMED, tá?

O SR. DEPUTADO FÁBIO MITIDIERI - Eu gostaria também de ter por escrito essa resposta da relação com a Angiocor lá em Sergipe, pois é uma empresa que já tem um histórico problemático.

O SR. OSCAR PORTO - Será averiguado e responderemos por escrito para os dois Deputados. Obrigado pela pergunta e obrigado pela presença.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Obrigado, Sr. Oscar Porto. Há uma solicitação verbal do Sr. Roberto Ferrarini que eu submeto ao Plenário.

Tendo em vista ter marcado o seu retorno a São Paulo e estar com passagem comprada, ele gostaria de falar neste momento.

Então, eu submeto ao Plenário. *(Pausa.)*

Aprovado.

Convido o Sr. Roberto Ferrarini, representante da Johnson & Johnson do Brasil Indústria e Comércio de Produtos para Saúde, para que ele possa fazer seu depoimento. *(Pausa prolongada.)*

Esta Presidência informa que o Sr. Roberto Ferrarini será ouvido na qualidade de testemunha, recaindo sobre ele o dever de dizer a verdade.

Exorto o depoente a prestar o compromisso de fazê-lo sobre o que souber e lhe for perguntado, nos termos do disposto nos arts. 203 e 210 do Código de Processo Penal.

Advirto que o descumprimento por parte da testemunha desse dever legal fará incidir sobre ele as penas cominadas no crime de falso testemunho, previsto no art. 342 do Código Penal.

Concedo a palavra ao Sr. Roberto Ferrarini, que disporá de até 20 minutos.



E nós não precisamos fazer mais uma vez as observações que já fizemos no início desta reunião. Ele vai ter 20 minutos. Logo depois, vamos passar a palavra ao Relator, aos Sub-Relatores e ao conjunto de Deputados inscritos, que terão até 3 minutos.

Eu estou solicitando que também os Relatores tenham 5 minutos de prazo, para agilizarmos as oitivas. E podemos fazê-lo também responder em bloco a todos os questionamentos, inclusive aos questionamentos do Sr. Relator, para darmos seguimento às oitivas do dia de hoje.

O senhor disporá de até 20 minutos. E o tempo do senhor está marcado naquele relógio ali. V.Sa. pode iniciar a sua fala, antes fazendo o compromisso.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Faço, sob palavra de honra, a promessa de dizer a verdade do que eu souber e me for perguntado. Presidente Geraldo Resende, Relator André Fufuca, agradeço a oportunidade. Nobres Deputados, estou aqui à disposição.

(Segue-se exibição de imagens.)

Eu tenho uma apresentação que talvez esclareça várias das eventuais dúvidas. Eu inicio dizendo o meu nome. É Roberto Ferrarini. Eu sou Diretor-Geral da DePuy Synthes, que representa a marca Johnson & Johnson. A Johnson tem várias marcas. Ela não tem um Presidente no Brasil. Isso foi objeto da nossa discussão. Antes de colocar pessoa que melhor pode representar a parte de órteses e próteses para esta Casa, eu sou a pessoa preparada para dirimir qualquer dúvida que a Casa tenha. Poderia passar o próximo eslaide, por gentileza? Então, a mensagem inicial é que a DePuy Synthes repudia qualquer tipo de conduta antiética e quer contribuir com o Governo para o entendimento da cadeia de saúde em benefício do paciente. Tudo o que nós fazemos tem o objetivo de garantir a segurança para o nosso paciente final. Próximo eslaide, por gentileza. *(Pausa.)* Falando um pouco... a nossa agenda, estou dividindo-a em dois blocos. Presidente, eu posso me levantar para ficar fácil para apresentar, por gentileza? *(Pausa.)* Nós dividimos em dois blocos aqui: um falando da atuação da DePuy Synthes no Brasil e um pouco dos padrões éticos da nossa empresa. Por favor, próximo. *(Pausa.)* A nossa empresa tem mais de 70 anos de tradição e história. Ela é a junção da DePuy e da Synthes. No mercado de ortopedia, quando se fala em ortopedia, é conhecida como Synthes ou



DePuy ou DePuy Synthes. Por isso é que nós usamos bastante esse nome. É um negócio de órtese e prótese da Johnson & Johnson. É nascida da junção de duas empresas. No Brasil, há mais de 15 anos. No mundo, em mais de 175 países, com foco em neurologia e ortopedia, que é o grande foco desta CPI, e com mais de 7 mil produtos em seu portfólio. O próximo. *(Pausa.)* Por que nós temos 7 mil itens em nosso portfólio? A empresa nasceu com o intuito de ter uma solução específica para cada paciente no que toca à fisiologia, à anatomia de cada paciente, nas dimensões diferentes do paciente, que são ora maior, ora menor. E nós temos uma solução para cada tipo de trauma encontrado ou problema ortopédico encontrado. O próximo eslaide vai demonstrar as áreas em que atuamos, e aqui existe uma divisão entre órtese e prótese que eu gostaria de explicar. Para trauma, a nossa linha de trauma é uma linha bastante complexa, é o que nós chamamos de órtese, onde não se coloca nenhum produto adicional à estrutura do paciente. Na parte de órtese, basicamente são placas, parafusos, hastes, em que nós procuramos recuperar a estrutura óssea do paciente adicionando isso, mas não trocando a estrutura óssea. Já depois, nós temos uma linha de produtos que altera a estrutura do paciente, que são as próteses. Então, para joelho, ombro, quadril, nós temos prótese, em que, por desgaste ou por trauma, é necessário colocar um ombro, um joelho, um quadril novo, e aí em várias configurações: de metal, de cera, metal-cera, outros polímeros são utilizados. O mesmo para a área de coluna. Nós temos soluções para coluna na parte de escoliose, deformidades em vários níveis e graus. Isso é chamado prótese. Subindo um pouco no corpo humano, na parte de tórax, abertura e fechamento de tórax, tem solução. Indo para a parte de bucomaxilofacial, a parte mandibular, são soluções específicas, chegando à parte de neurologia, onde nós temos stents cerebrais e aparelhos que medem e regulam a pressão da parte interna do cérebro, e são atendimentos de muita urgência. Para tudo isso, existem também produtos específicos de perfuração, cortantes. São máquinas que fazem perfurações cerebrais ou em qualquer parte do corpo adequadas, com rotação, com torque, com brocas adequadas a não causar mais trauma a um paciente já politraumatizado. Próximo, por gentileza. *(Pausa.)* Aqui eu coloquei um eslaide colocando o momento em que nós atuamos. Suporte técnico pré-operatório, tendo o produto disponível, o suporte no centro cirúrgico com o profissional instrumentador, consultoria técnica



para o médico ou equipe médica de qual a melhor solução para aquele caso, treinamentos pré e pós-cirurgia e até gestão do inventário. Aqui eu gostaria de colocar um exemplo de um paciente que agora, ao redor de 4h30min da tarde, sofre um trauma aqui em Brasília. Neste momento ele sofre um trauma, ele vai ser, provavelmente, removido a um hospital, chegando a esse hospital às 6 horas, 6h30min da tarde, quando, então, a nossa empresa é comunicada. Temos uma cirurgia marcada para amanhã, às 6h30min, 7 horas da manhã; nós temos 12 horas para conseguir colocar todos os materiais que vão ser utilizados nessa cirurgia mais os instrumentais, transportá-los ao hospital; esse hospital vai esterilizá-los, colocá-los prontos para uma cirurgia. Vai chegar no hospital isso 11 horas, meia-noite, vai ser esterilizado durante a madrugada, para que, no dia seguinte, a cirurgia ocorra ao redor de 7, 8 horas da manhã. Quanto mais tempo demoramos para estabilizar o paciente e fazer a cirurgia, maior a perda óssea, maior sequela esse paciente vai ter. Na área de neurologia, não falamos nem em dias, falamos em horas. Um paciente sem oxigenação por alguns minutos vai ter sequelas eternas para a vida. Próximo eslaide, por gentileza. *(Pausa.)* Pode ir mais um, por favor. *(Pausa.)* Por isso, nós temos um modelo misto de operação, ou seja, nós atuamos de maneira direta e indireta. Para conseguir colocar 7 mil itens, com urgência, em mais de mil hospitais — nós atendemos mais de mil hospitais no Brasil. Existem 7.800, nós atendemos ao redor de mil hospitais com urgência. O Brasil é grande demais, é geográfico. Você pode passar o próximo eslaide, por favor? *(Pausa.)* Com isso, nós conseguimos ter vendas diretas onde nós atuamos como DePuy Synthes ao redor de 66% dos hospitais e 34%, nós utilizamos canais distribuidores para conseguir atender, com essa complexidade, todo um continente do tamanho do Brasil. Temos ao redor de dez distribuidores em ortopedia e 24 em neurologia, pela criticidade da neurologia. O próximo. *(Pausa.)* Educação profissional: é colocar o produto adequadamente dentro do hospital, esterilizado, com profissional instrumentador junto ao médico e ao paciente, sem que o paciente esteja... o médico esteja treinado da melhor técnica cirúrgica, da melhor maneira de realizar aquele procedimento, vai gerar sequelas ao nosso paciente. Então, o treinamento, ele é contínuo, ele é constante, novas técnicas são desenvolvidas. Para isso nós contamos com dois centros de treinamento: um em São Paulo, que já realizou mais de 15 mil treinamentos a



profissionais da saúde — médicos, enfermeiros, assistentes — e recentemente inauguramos, em parceria com a Universidade Federal de Pernambuco, um no Recife. Então há 1 ano, temos também um instituto de treinamento no Recife para atender o Norte, o Nordeste e o Centro-Oeste. Então nós estamos ampliando a nossa parte de treinamento no Brasil. Próximo, por favor. *(Pausa.)* O nosso credo, o nosso programa de *compliance*, é algo interno da empresa. Próximo, por favor. *(Pausa.)* O credo não tem nenhuma ligação com nenhuma religião, é o nome que nós damos, dentro da Johnson & Johnson, ao nosso programa, que é a diretriz para as nossas decisões. Ele foi criado em 1943, ainda na Segunda Guerra Mundial, e ele coloca claramente o paciente, o médico e a comunidade à frente de qualquer decisão econômico-financeira que possamos tomar. Naquele momento, ainda não existia essa questão de *compliance*, conformidade legal tão bem desenvolvida. Próximo, por favor. *(Pausa.)* Mas ele foi a base para o nosso programa de ética. Nós somos pioneiros nesse programa de *compliance* no Brasil, nesse mercado. Temos uma política bastante rígida, de tolerância zero, a qualquer desvio de conduta. Nós temos isso com os nossos funcionários que, quando entram na empresa, assinam, na sua admissão, um compromisso ético e de conduta e passam anualmente por treinamentos, assim como os distribuidores que declaram obediência ao código de conduta na assinatura do seu contrato comercial. Os treinamentos para os distribuidores são constantes. O que nós abordamos nesses treinamentos? Interação com profissionais de saúde do Governo, a parte de proibição para entretenimento, leis anticorrupção, que são frequentemente alteradas, melhoradas, como tivemos no caso do Brasil, em 2013. Quando houve a alteração, a melhoria da Lei Anticorrupção, nós treinamos e retreinamos todos os nossos distribuidores. Demos treinamentos presenciais a eles e ferramentas *on-line* disponíveis a qualquer momento ao nosso distribuidor. Ele tem treinamento anual e replica, há a obrigação de replicar ao seu time, ou seja, se algum distribuidor não estiver presente ao treinamento, isso não tira a responsabilidade de ele estar ciente do código de conduta da nossa empresa, porque quem participou daquela empresa, do distribuidor ao treinamento, é obrigado a replicar dentro do distribuidor. Próximo. *(Pausa.)* Nós monitoramos constantemente esses nossos distribuidores através de um processo de auditoria e certificação anual e, caso um desvio de conduta seja



encontrado, vamos avaliar internamente por um departamento que não é ligado a mim ou sequer é comercial, é um departamento independente. Essas investigações correm em sigilo na empresa, mas chegamos até à decisão de descontinuí-lo, caso o desvio de conduta for reconhecido ou for identificado. Para que a gente tenha um programa de *compliance* efetivo, nós treinamos, nós auditamos dentro do que a lei nos permite, mas nós também colocamos à disposição da sociedade como um todo e desta Casa instrumentos que, a qualquer momento, pode ser feita uma denúncia. Existe aqui um 0800 que é disponível ao público, ou seja, qualquer pessoa que se sentir de alguma maneira diminuída ou limitada na sua atuação pode usar ou esse *e-mail* ou esse telefone para colocar uma denúncia que vai ser investigada, repito, em sigilo, por um grupo específico da empresa, e as decisões vão ser tomadas, caso um desvio de conduta seja constatado. Alguns indicadores da nossa área de *compliance*... Já é um departamento bastante maduro na empresa. Nós já treinamos mais de 4.200 funcionários, 560 funcionários distribuidores, e anualmente, eles são treinados e certificados para manter isso vigente, ativo na cultura da empresa deles. Próximo. *(Pausa.)* A nossa crença: acreditamos que os esforços dedicados a elevar o padrão ético no mercado são necessários para a sustentabilidade do sistema de saúde brasileiro e ampliação do acesso à saúde e dos cuidados aos pacientes de todo o Brasil, ou seja, o acesso do paciente requer um equilíbrio, uma forma justa de comercialização, de treinamento, de bons produtos, para que o paciente final tenha a sua cirurgia com boa qualidade em todos os locais do Brasil. Por isso, próximo. *(Pausa.)* O que nós temos feito de maneira ativa: participado da revisão dos códigos de ética da ABIMED — é um código que já tem 9 ou 10 anos, foi recentemente revisto e nós participamos ativamente; contribuímos na elaboração do primeiro código de conduta da ANAHP; acordos setoriais da ABRAIDI, que são importantes para que as empresas tenham uma representatividade, nós também participamos disso. E os grupos interministeriais que vêm na área da saúde, nós procuramos participar ativamente de todos. Próximo. *(Pausa.)* Finalmente, no último eslaide, colocamos que repudiamos qualquer tipo de conduta antiética, e a empresa quer contribuir com o Governo para o entendimento da cadeia de saúde, implementando iniciativas que favoreçam o comportamento ético em toda a cadeia, beneficiando o



paciente. Sr. Presidente Geraldo, agradeço o espaço e fico à disposição para as perguntas. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu passo a palavra ao Sr. Relator, Deputado André Fufuca.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Sr. Roberto Ferrarini, representante da Johnson & Johnson no País, serei bem rápido nos meus questionamentos.

A sua empresa faz o uso do pagamento de comissão a algum funcionário da área da saúde ou pratica a contratação de consultorias de médicos neurologistas ou ortopedistas?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Deputado, não participamos... Não fazemos nenhum tipo de comissionamento a nenhum médico. Temos contratos de treinamento em que alguns médicos fazem treinamentos ou o que nós chamamos de preceptoria, ou seja, eles pegam o conhecimento que eles têm e aplicam para outros médicos para expandir esse conhecimento no Brasil. Esses contratos existem e são registrados.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Certo. A sua empresa participa de pregões de licitação pública?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Participamos.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Certo. Alguma vez ela foi beneficiada por alguma decisão da Justiça para que fosse feita alguma cirurgia pelo SUS ou pelo plano de saúde?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Não, que eu tenha conhecimento, Sr. Deputado.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Não tem conhecimento?

O SR. ROBERTO FERRARINI - De ela ter sido beneficiada por alguma...

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Por alguma decisão liminar que obrigasse o plano de saúde ou o SUS a fazer uma cirurgia?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Existe, em alguns momentos, essa judicialização, mas isso não vem através da nossa empresa, isso vem através de algum paciente ou de algum hospital, e nós cumprimos a decisão judicial.



O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - A empresa teve conhecimento de algum caso de superfaturamento de cirurgia? Cirurgia que era para custar 50 mil reais custou 200 mil, 300 mil reais.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Nós não temos conhecimento de superfaturamento de cirurgias.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - A empresa também não tem conhecimento do uso desnecessário de próteses, principalmente de clipagem de aneurisma?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Deputado, nós vendemos o produto. Essa decisão clínica compete ao médico. Então, nós não temos essa...

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Mas há o registro dessa coincidência dos médicos que são cadastrados no programa da empresa e os médicos que fazem uso disso? Há alguma coincidência em relação a isso?

O SR. ROBERTO FERRARINI - No cadastro desses médicos, por serem conhecedores reconhecidos da parte clínica, é feita uma investigação, não somente da parte clínica, mas também se há algum outro indicador que denigre a imagem desse médico. Se algo é detectado, esse médico não é cadastrado na nossa empresa. Então, dos conhecimentos disponíveis, nós não temos nenhum médico cadastrado na empresa com essa condição.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - A que se deve a alteração no valor dos preços dos produtos que chegam ao consumidor, a alteração final?

O SR. ROBERTO FERRARINI - O preço do produto... Nós temos vendas diretas e vendas através de distribuidor. No caso dos preços, os componentes basicamente que definem o preço são ligados a custo quanto a volume, a logística, a localização. Então, isso pode gerar variação em custo, mas baseado no que mencionei, ou seja, o local, o volume de compras. Existem descontos baseados em volume, e isso define o preço final ao hospital, basicamente, que é a quem nós vendemos.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Mas e a discrepância, no que diz respeito ao valor de um produto numa região e em outra do Brasil? Há valores que chegam a aumento de 300%. Justifica essa questão de logística o aumento de 300% na venda do mesmo produto?



O SR. ROBERTO FERRARINI - Quando essa venda é feita através de uma distribuidora, eu não tenho o conhecimento do custo do distribuidor. Então, eu vendo a ele a um preço, e ele coloca...

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - É nisso que está o meu questionamento. O preço pelo qual a Johnson & Johnson vende aos distribuidores é tabelado, é igual para todo o mundo, com exceção, claro, da variação de oferta e demanda? Aqueles que compram mais, claro, terão preço menor, preço melhor. E aqueles que pagam na frente também terão preço melhor do que aqueles que pagam a prazo ou compram menor quantidade. O que eu lhe pergunto é o seguinte: a proporção do preço é igual para todos?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Existe uma lógica de preço por volume e preço por condição de pagamento. Então, ou seja, o preço varia entre os distribuidores, mas numa variação lógica de mercado. A partir desse momento, o que ele coloca... E aqui eu queria dar alguns exemplos, se o Deputado me permitir. Existem hospitais que, para fazer uma cirurgia, exigem que o distribuidor coloque equipamentos adicionais, outros não exigem. Alguns solicitam a colocação de instrumentadores, outros não. Então, esse elo da cadeia eu não sei como o distribuidor precifica. Ou seja, ele tem a liberdade de precificar, podendo fazer com que o preço final varie bastante. Não sei se nessa proporção que V.Sa. menciona, mas pode variar. Alguns fazem em final de semana. Ou seja, ele tem que fazer uma cirurgia num domingo, tem um custo de frete bastante mais elevado. Então, essas podem ser variações da cadeia de custo.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Satisfeito, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Solicito ao secretário trazer a lista de inscrição.

O primeiro inscrito é o Deputado João Carlos Bacelar. S.Exa. dispõe de 3 minutos.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, eu queria saber de V.Exa. se eu posso fazer a pergunta e aguardar a resposta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Gostaria que marcassem o tempo.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Fica mais dinâmico assim.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - São 3 minutos para V.Exa.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Pode ser pergunta e resposta?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O.k.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Tudo bem.

Sr. Roberto, primeiramente, o requerimento de convocação que eu fiz, o Requerimento nº 187, de 2015, foi para solicitar a vinda do Sr. Fabrício Campolina, Presidente da Johnson & Johnson do Brasil, e o envio das notas fiscais de vendas de órteses e próteses nos últimos 5 anos por tipo de procedimento. Por que o senhor veio, e não o Presidente? É a primeira pergunta.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Perfeitamente, Deputado João Bacelar. O Sr. Fabrício Campolina ocupa uma posição na ABIMED. Imagino talvez tenha vindo daí a sugestão do nome dele. A Johnson não tem um Presidente no Brasil. Não existe essa figura constituída. Ele trabalha numa área de *marketing*, que não tem nenhuma relação com órteses e próteses. Então, a pessoa, hoje, que é responsável, o Diretor-Geral de Órteses e Próteses, sou eu. Então, a pessoa que mais pode contribuir com esta CPI sou eu. Essa foi a decisão da minha vinda para cá.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Aí informaram o nome da Sra. Maria Eduarda, que poderia ser a substituta dele.

O SR. ROBERTO FERRARINI - A Sra. Maria Eduarda trabalha em outra área, que é a área de consumo de produtos. Também não é a Presidente. Então, nós procuramos eleger quem melhor pode contribuir com esta Casa.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - O.k. Sr. Roberto, houve alguma empresa descredenciada pela Johnson & Johnson, em virtude dos escândalos de órteses e próteses ocorridos no Brasil?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Tomamos conhecimento das denúncias do *Fantástico*, no início do ano, fato público. E tínhamos um distribuidor envolvido nessa denúncia, ainda que não explicitamente em nome da Johnson, visto que ele vende várias marcas, vários produtos. Aquela denúncia não especifica qual era o fabricante em questão. Ainda assim, entendemos que houve uma quebra do nosso



código de ética. Houve uma investigação interna, que corre em paralelo, e a decisão foi descredenciá-lo.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Qual o nome da empresa e onde fica?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Foi o distribuidor chamado Oscar Iskin. Fica no Estado do Rio de Janeiro.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - E mais alguma outra no Brasil?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Não.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Tudo bem. O senhor sabe que a lei de *compliance* é muito forte, principalmente no país da empresa de V.Sa., que representa a líder do mercado, com faturamento de 25 bilhões de dólares, com uma representação de mercado de quase 8%. E é muito forte a lei de *compliance* nos Estados Unidos. Nós estamos vendo aqui que a Johnson & Johnson pagou uma multa milionária por fraude e suborno nos Estados Unidos. Isso é verdade?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Eu não tenho essa informação, Excelência. Por ser fora do Brasil, eu não tenho esse dado atualizado.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Acusou-se que a Johnson & Johnson subornou médicos e farmacêuticos para prescreverem medicamentos produzidos pela empresa, o que foi considerado o maior escândalo de fraude no sistema de saúde dos Estados Unidos. É verdade isso?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Deputado, eu não tenho esse dado. Eu posso esclarecer com a equipe. Estamos aqui à disposição para esclarecer. Repito, a Johnson tem várias áreas. Pode ter ocorrido em outra área que não é minha responsabilidade, e eu não tenho essa informação.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Inclusive, o Medicaid, programa de seguro de saúde da administração norte-americana que se destina aos menos favorecidos, pagou milhões de dólares em benefícios. Então, V.Exa. não tem conhecimento disso?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Eu não tenho. Talvez seja de outro departamento da empresa. E fora do Brasil eu não tenho esse conhecimento.



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - O senhor conhece alguma empresa distribuidora aqui em Brasília? Quais são os produtos que ela fornece para o Hospital Santa Lúcia?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Em Brasília, Deputado, nós temos atuação direta em várias linhas de produtos, como a linha de trauma, a linha de neuro, a linha de coluna. E temos um distribuidor aqui que atua na parte de joelho, ombro e quadril, tanto para artroscopia quanto para prótese. Então, eu não sei. Temos ambas atuações aqui, no Distrito Federal, em Brasília.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - A Sra. Santa Helena e a Sra. Maria Auxiliadora...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado João Carlos Bacelar, o seu tempo está esgotado.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Permita-me concluir, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Então, vou lhe dar mais 1 minuto.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - A Sra. Santa Helena e a Sra. Maria Auxiliadora, por acaso, são donas de alguma distribuidora aqui?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Não tenho esse registro. Não tenho esse conhecimento. Por esse nome, não tenho.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, o Sr. Roberto fez aqui algumas explicações. Agora, Sr. Roberto, o senhor sabe que essa lei de *compliance* é muito violenta nos Estados Unidos. E no Brasil ela tem sido agora, depois dos últimos fatos, também muito forte para algumas empresas.

O senhor não credenciou mais nenhuma empresa depois do escândalo de janeiro para cá, no Brasil?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Não, nós não credenciamos. E, como eu coloquei na minha explicação, nós, dentro dos componentes legais disponíveis, analisamos não somente as empresas, como seus integrantes e a capacidade de bem servir o mercado. Então, hoje nós temos um grupo restrito de distribuidores e fazemos acreação anual de todos eles.



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Nós esperamos que o senhor não faça como aconteceu nos Estados Unidos, onde houve um dos maiores escândalos na área de saúde com a empresa de V.Sa., com muitas gigantescas. Eu citei aqui um exemplo prático.

Queria fazer mais uma última pergunta ao senhor. A IBM, a Apple, a Medtronic e a Johnson & Johnson anunciaram uma parceria em saúde. Isso é verdade?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Sim. Do conhecimento que tenho, estão desenvolvendo produtos em conjunto. Ainda não existe um produto lançado no mercado, mas são lançamentos...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Mas que tipo de parceria é essa? Porque o representante da Medtronic acabou de sair daqui, e nós constatamos dois grandes anúncios de cartel, formados na Bahia e no Estado de Sergipe. O depoente se esquivou de responder. E o senhor está aqui fazendo uma associação com uma empresa que já está caracterizada como integrante de cartel no Brasil, com doação de equipamentos, para poder vender marca-passo, para poder vender oxigenadores e outras coisas mais. E o senhor anuncia aqui, no *Valor Econômico*, uma parceria com essa empresa Medtronic no Brasil. Para que equipamentos, para que tipo de conduta foi feita essa parceria aqui no Brasil? Olha a lei de *compliance*, hein!

O SR. ROBERTO FERRARINI - Deputado, esses acordos são feitos em nível global — não são feitos em nível local, no Brasil —, visando ao desenvolvimento de novas tecnologias para aprimorar a qualidade de vida dos pacientes. Então, é essa a ideia, e isso é feito em nível global e não em nível local, no Brasil.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Isso não é uma divisão de mercado?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado João Carlos Bacelar...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Na visão de V.Sa., não é uma divisão de mercado?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - ...esta Presidência já foi muito condescendente com V.Exa...



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - É a última pergunta, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - ...e já lhe deu várias últimas perguntas.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - É importante para o Brasil, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - É importante, também, podermos ter tempo para ouvir os outros convidados.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - O ideal aqui é a gente prorrogar esta CPI, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Mas isso V.Exa. conversa com o Presidente da Casa, porque já tivemos várias vezes essa iniciativa.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Roberto, isso não é uma divisão de mercado? Porque a Medtronic é tida como divisora de mercado. Nós citamos aqui, Sr. Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - A última pergunta, Deputado, por favor.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Nós citamos aqui a divisão de mercado entre a Medtronic, a Biotronik e a St. Jude. Citei casos específicos, dando posições na Bahia, posições em Sergipe, com doações de intensificadores de imagem, hemodinâmicos, para vender marca-passos e oxigenadores com sobrepreço no meu Estado, a Bahia, e no Estado vizinho, Sergipe. E a empresa de V.Sa. está fazendo uma parceria com a Medtronic aqui no Brasil. Então, o senhor está vendo a lei de *compliance*, os escândalos acontecendo, os escândalos que ocorreram aqui, inclusive com um distribuidor de V.Sa. E queremos saber se não é para formar um cartel e divisão de mercado essa associação, essa *joint venture* que vocês estão fazendo aqui no Brasil.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Repito, Deputado, só para mencionar: são acordos que se fazem em nível global, não no nível Brasil, com o intuito de desenvolver novos produtos para melhorar a qualidade da vida humana e o acesso dos pacientes a novas tecnologias. Isso é feito em nível global, para acelerar, visto



que os investimentos para desenvolvimento são muito elevados. Essa é a visão que tenho.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Inclusive porque, depois desta CPI..

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Tem a palavra o Deputado Dr. João.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Presidente, permita-me concluir a minha fala, por favor.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Deputado, V.Exa. está usando isso como instrumento de prorrogar o seu tempo.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Não é para prorrogar! Nós queremos ouvi-lo, até porque há vários requerimentos meus aqui, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - V.Exa. fará a última pergunta — a última pergunta!

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Então, Sr. Roberto, nós esperamos não ter que fazer uma denúncia ao CADE, de formação de cartel, de oligopólio aqui no País de empresas multinacionais para vender medicamentos. Espero que a Medtronic, junto com uma empresa de renome, uma empresa que é a Johnson & Johnson, uma empresa mundial, conhecida mundialmente, não venha cartelizar, e tenhamos que fazer aqui uma outra CPI nesta Casa, ou tenhamos que fazer denúncias no CADE por fechamento de mercado e por cartel aqui no Brasil. Por isso, peço a V.Sa. que fique atento em relação a isso, porque a Medtronic saiu daqui agora, e ficou comprovada a cartelização em alguns Estados brasileiros. E, pelo que V.Sa. falou, já teve, inclusive, descredenciamento de distribuidoras aqui no Brasil. Queremos evitar comissões da máfia branca, de 30%, 40% para médico, em detrimento da saúde brasileira. Então, esperamos que a Johnson & Johnson não faça esse tipo de ação aqui no Brasil.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Tendo em vista que o Deputado quebrou todo o regramento que nós seguiríamos, nós vamos retornar ao regramento anterior.



Deputado Dr. João, V.Exa. vai ter 3 minutos para os questionamentos, e o depoente vai responder ao final, tendo em vista que o Deputado João Carlos Bacelar quebrou todas as regras que nós havíamos estabelecido aqui anteriormente.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - Sr. Roberto, a Johnson & Johnson é uma das maiores distribuidoras e produtoras de material ortopédico e de próteses no Brasil e distribui para todos os Estados do Brasil, para hospitais públicos e privados. O senhor, com certeza, teve conhecimento desse escândalo que está ocorrendo no Brasil de superfaturamento de material ortopédico, de realização de cirurgias desnecessárias, comprovadamente, por muitos grupos de médicos, que simulam determinadas patologias no paciente, simplesmente para justificar a colocação de uma prótese ortopédica, ou um stent, ou um marca-passo.

Isso envolve médico, produtora, distribuidora, advogado, dono de casa de saúde, responsáveis por pregões. Eu pergunto ao senhor: como Diretor da Johnson & Johnson no Brasil, qual é a relação que existe de concreto entre essa firma, a Johnson & Johnson, e todo esse escândalo que ocorre atualmente no Brasil todo? Essa é a primeira pergunta.

Segunda pergunta. O senhor falou na Oscar Iskin. É do meu conhecimento — é oficioso, não é oficial — que a Oscar Iskin era a maior distribuidora da Johnson & Johnson do Brasil. A Oscar Iskin ganha praticamente quase 100% das licitações do INTO — Instituto Nacional de Traumatologia e Ortopedia, no Rio de Janeiro. Eu estou observando em alguns pregões no *Diário Oficial* da União preços superfaturados e contratos superfaturados. Foi essa a razão pela qual a Johnson & Johnson descredenciou a empresa, o envolvimento da Oscar Iskin nessa máfia, fato divulgado no programa de televisão *Fantástico*? Foi essa a razão ou houve outra mais grave ou menos grave que levou a Johnson & Johnson a cortar a Oscar Iskin do rol de distribuidores?

Como já dito aqui, a Johnson & Johnson é conhecida mundialmente. Como ela está se comportando em todo esse contexto? E, pela experiência que vocês têm, qual a sugestão que podem dar para que possamos amenizar ou acabar com essa corrupção, com essa ligação distribuidora-médico, uma relação extremamente perniciosa e que está provocando todo esse desequilíbrio no sistema, tanto na área pública, quanto na área privada?



Na área pública são as licitações, os desvios e os roubos que estão acontecendo nos almoxarifados dos hospitais federais, com o produto indo para as clínicas particulares e para os interesses particulares dos médicos que as compõem. Então, qual é o contexto? O que você sugere para que possamos, de forma definitiva, acabar com essa corrupção? E qual o envolvimento da Johnson & Johnson com essa distribuidora, nesse esquema montado em todo o Brasil?

São esses os meus questionamentos.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Deputado Dr. João, capturei aqui três perguntas. A primeira é a relação entre o escândalo e a Johnson & Johnson. A nossa função como empresa, realmente, é aumentar o acesso à tecnologia para os médicos, treinar, garantir uma saúde de qualidade para o Brasil. Nós treinamos pessoas, lançamos produtos 100% alinhados com regras da ANVISA. Então, claramente a intenção da Johnson é colaborar com esta Casa para que a gente tenha uma total transparência no mercado de saúde. Nós não temos nenhuma relação com esse escândalo, lembrando que quem foi mencionado foi um distribuidor que vendia várias marcas. Não fica evidenciada qual a marca em que ele estava trabalhando, mencionando, naquela reportagem. Ainda assim, mesmo sem ter nenhuma ligação com a empresa, nós tomamos uma decisão, pelo nosso código de conduta, de descredenciá-lo. Relativo ao INTO, V.Sa. mencionou que esse distribuidor vencia várias licitações do INTO. O INTO tem várias compras ao longo dos anos de várias empresas, não somente dessa empresa específica. Até podemos pegar o pleito recente que aconteceu, ainda no mês passado, em que nós, Johnson & Johnson, ganhamos 5%, 6% do total. Dos 100% que foram leiloados, nós ganhamos 5%, 6%, apesar de termos um bom produto, um bom treinamento. Ou seja, quando nós participamos lá, não vencemos sempre. Então, eu acho que a questão do INTO, como posso colocar, são licitações auditadas pelo Tribunal de Contas do Município e do Estado e nunca nada foi levantado para nós. Se algo aparecer, em qualquer local do Brasil, nós vamos investigar e vamos punir adequadamente, conforme o nosso código de conduta. E a sugestão nesse contexto — é um contexto complexo; tem vários atores, os planos, os hospitais, os médicos, a indústria; existem tabelas que não são reajustadas há muito tempo —: o que nós entendemos é que discussões como esta são absolutamente bem-vindas para



entendermos uma solução com todos os atores. É muito difícil você eleger apenas um ator: ou o médico, ou o plano, ou a indústria. Isso tem que se conjugar. É o que nós estamos procurando fazer, participando dos grupos interministeriais e de associações para tentar trazer essa transparência e aumentar o acesso ao mercado público de saúde no Brasil.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - Vocês desligaram a Oscar Iskin somente no Rio de Janeiro ou no Brasil todo? Porque a Oscar Iskin representa vocês no Brasil todo. Foi só no Rio de Janeiro ou foi em todo o Brasil que houve esse desligamento?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Nesse caso, como foi um desvio de conduta ética, foi terminada a relação com o distribuidor. Ele atuava no passado, basicamente, no Estado do Rio de Janeiro. Nunca atuou em todo o Brasil, ao menos para nós. Repito, ele representava várias casas comerciais; para nós, apenas no Rio de Janeiro. E foi terminado o contrato total com esse distribuidor.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - Só mais uma pergunta.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Tempo.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - É a última. Permita-me, Presidente.

Esse contrato...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Vamos permitir, tendo em vista querermos dar o mesmo tratamento que demos anteriormente. V.Exa. seja rápido.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - É rápido.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Faça a sua pergunta de forma bastante resumida.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - A Oscar Iskin venceu uma concorrência em dezembro que foi publicada no *Diário Oficial*, no dia 29 de janeiro deste ano, um contrato de 6 meses para fornecer próteses de joelho, no valor de 21 milhões de reais. A Johnson & Johnson está dentro desse processo? Foi produto da Johnson ou não? O senhor tem conhecimento?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Sim. Entendo que o hospital é o INTO, que V.Sa. está mencionando — imagino que é isso —, licitação que ocorreu ainda em dezembro de 2014, na qual ele tinha contrato em pleno vigor. Então, ele ganhou e forneceu ainda no ano de 2014. A denúncia ocorreu no início de 2015. O nosso



processo interno foi bastante ágil, e nós terminamos essa relação no final de janeiro de 2015. Então, esse processo foi ainda incluído com a marca da nossa empresa.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - Então, esse contrato é da Johnson & Johnson?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Sim.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - Inclui a Johnson & Johnson?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Sim, esse contrato é de 2014.

O SR. DEPUTADO DR. JOÃO - O contrato é de 21 milhões de reais. E o senhor sabe quantas cirurgias de joelho houve no INTO em 2014? Somente 115 cirurgias, que levaram a uma despesa para o Ministério da Saúde de somente 150 mil reais. E houve esse pregão de 21 milhões de reais da Oscar Iskin de produtos da Johnson & Johnson.

Era isso, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Nós vamos abrir aqui uma exceção, já que havíamos encerrado as inscrições, ao Deputado Ricardo Izar, que terá 3 minutos, e depois ao Deputado Wellington Roberto.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Eu só quero 1 minuto, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O.k.

O SR. DEPUTADO RICARDO IZAR - É só 1 minuto para mim também, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O.k.

O SR. DEPUTADO RICARDO IZAR - Eu queria fazer uma pergunta ao Dr. Roberto. Eu tenho colegas que trabalham na Johnson. E para médicos que conhecemos, nós sabemos que a Johnson tem o costume de dar passagens aéreas para congressos, com estadias e tudo. Queria saber se o senhor não acha que esse tipo de presente que é dado aos médicos não pode ser considerado propina e se há uma relação na Johnson, se oficialmente vocês têm os dados de todos esses profissionais que vocês levaram para o exterior, para congressos, e quanto é gasto por ano com isso. Vocês têm esses dados?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Com a palavra o Deputado Wellington Roberto.



V.Sa. responde depois dos dois questionamentos.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sr. Presidente, eu queria perguntar ao Sr. Roberto Ferrarini. Um dos crimes mais esdrúxulos de que nós temos conhecimento, além do praticado pelos médicos, nesse mercado, é o dos hospitais, que também são donos de distribuidoras de produtos médicos. Eu pergunto: V.Exa. conhece a empresa Medicato, daqui de Brasília?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Sim.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Ela representa os produtos da Johnson & Johnson?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Copie e, depois, o senhor responde, por favor. *(Pausa.)*

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - V.Exa. tem conhecimento de que essa empresa pertence ao filho do dono dos hospitais da rede Santa Lúcia, Santa Helena e Prontonorte?

Esses são os meus questionamentos, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Está bem.

Com a palavra o Sr. Roberto Ferrarini.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Inicialmente, Deputado Ricardo Izar, sim, nós temos aperfeiçoado o nosso modelo de treinamento de médicos. Eu coloquei no início, na apresentação que eu fiz, que nós temos um instituto em São Paulo e agora um novo, em Recife, onde primordialmente treinamos médicos no Brasil. Quando não está disponível esse treinamento aqui, ou por uma questão tecnológica, ou porque ainda não estamos preparados ou treinados aqui, nós os enviamos até para fora do País. O que nós temos feito é: esse médico chega um dia antes do treinamento, ou seja, se o treinamento é de terça a sexta, ele viaja na segunda à noite, é obrigado a retornar na sexta-feira, de maneira isolada — não existem parentes ou amigos —, fica hospedado em hotéis modestos, com refeições modestas. E, sim, nós temos todos os registros de quem foi enviado e treinado nos últimos anos na empresa.

O SR. DEPUTADO RICARDO IZAR - O senhor pode ceder esses registros?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Sim, podemos ceder sem nenhum problema.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Agora a resposta ao questionamento do Deputado Wellington Roberto.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Deputado Wellington, quanto ao representante da Johnson aqui, nós temos uma operação direta no Distrito Federal e também um distribuidor, que é a Medicato, sim. É nosso distribuidor de artroscopia e prótese de joelho e ombro. Temos uma acareação interna que demonstra quem são as pessoas. Essa relação com os Hospitais Santa Lúcia e Santa Helena — acho que eu peguei errado — eu, na minha posição, não tinha ciência desse fato.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Mas de que o filho do dono da rede de hospitais é dono da Medicato o senhor tem conhecimento?

O SR. ROBERTO FERRARINI - Eu tenho conhecimento da Medicato e que ela nos representa aqui. Essa relação eu não tinha conhecimento. Eu pessoalmente não tinha conhecimento.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Você não sabe quem são os sócios da Medicato. A Johnson & Johnson faz negócios com ela e não tem conhecimento dos seus sócios.

O SR. ROBERTO FERRARINI - Existe um departamento comercial que trabalha com todos os distribuidores, em que eles levantam os dados, e, talvez, isso esteja lá presente. Eu pessoalmente não tinha essa ciência.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - O negócio é esdrúxulo mesmo, porque como é que uma empresa de renome mundial, como a Johnson & Johnson, não sabe quem são os sócios de empresas distribuidoras que representam os seus produtos aqui no Brasil?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - O.k.

Já está transcorrendo a Ordem do Dia no plenário. Já que não é possível mais nenhum outro questionamento, eu libero o Sr. Roberto Ferrarini. Agradeço a ele a presença aqui hoje e convido o Sr. Sandro da Costa Dian, representante da Stryker do Brasil Ltda., para fazer sua fala aqui no dia de hoje. São 17h22min. Ainda temos também a representante da Boston Scientific do Brasil Ltda., Lilian Orofino. Gostaria que fizéssemos um entendimento, para que pudéssemos ouvir os nossos dois convidados na tarde de hoje.



O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Peço a palavra pela ordem, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Então libero o Sr. Roberto Ferrarini e o Dr. Fernando Castelo Branco, seu advogado, e passo a palavra ao Deputado Wellington Roberto, pela ordem.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Encontra-se em minhas mãos um comunicado encaminhado a V.Exa., pedindo remarcação de data para a Sra. Lilian Orofino. Quem é a representante da Boston que está aqui hoje?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu gostaria que a Secretária nos auxiliasse. *(Pausa.)*

Ela se encontra aqui para fazer a sua fala.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Eu tenho aqui, inclusive, cópia de uma mensagem, dando conta de que ela não se encontra no País. Vou passar às mãos de V.Exa.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Ela pediu que estivesse...

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Foi endereçado a V.Exa.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Foi solicitada a presença dela para responder pela empresa, já que o Presidente da empresa viajou para os Estados Unidos.

Para dar celeridade e também por causa da cobrança dos Deputados, inclusive dos autores dos requerimentos, nós colocamos a oitava de sete empresas hoje e de sete no dia de amanhã, conforme solicitação do conjunto da Comissão Parlamentar de Inquérito. Ou seja, nenhum requerimento aprovado, à exceção dos requerimentos da oitava dos hospitais federais do Rio de Janeiro, está até agora sem ter sido atendido.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Então, quem vai falar hoje pela Boston...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - É a Sra. Lilian Orofino.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sim, muito bem.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Eu gostaria que fossem substituídas as plaquetas com o nome dos nossos convidados. *(Pausa prolongada.)*



Esta Presidência informa que o Sr. Sandro da Costa Dian será ouvido na qualidade de testemunha, recaindo sobre ele o dever de dizer a verdade. Exorto o depoente a prestar o compromisso de fazê-lo sobre o que ele souber e lhe for perguntado, nos termos do disposto no art. 203 e no art. 210 do Código de Processo Penal. Advirto que o descumprimento por parte da testemunha desse dever legal fará incidir sobre ela as penas cominadas no crime de falso testemunho, previsto no art. 342 do Código Penal.

Então, gostaria que o senhor fizesse o juramento. Depois do juramento, o senhor terá até 20 minutos para discorrer sobre o tema desta Comissão Parlamentar de Inquérito.

O senhor está acompanhado pelo Sr. Bruno Burini, que é o seu advogado. Logicamente, ele poderá informá-lo ou aconselhá-lo durante o seu depoimento. Só que ele não terá direito a qualquer fala nos microfones desta Comissão.

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Boa tarde. Eu faço, sob palavra de honra, a promessa de dizer a verdade do que souber e me for perguntado, conforme os artigos 203 e 415 aqui mencionados.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Está bom. O senhor terá 20 minutos para se pronunciar. O senhor pode acompanhar pelo relógio da parede. Se o senhor precisar de mais tempo, esta Comissão haverá de lhe conceder, para que possa fazer toda a sua intervenção.

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Exmo. Sr. Presidente, Deputado Geraldo Resende; Exmo. Sr. Relator, Deputado André Fufuca, em nome dos quais eu cumprimento os demais membros desta Casa, demais participantes, boa tarde. O meu nome é Sandro da Costa Dian. Eu sou brasileiro, residente em São Paulo, Capital. Sou engenheiro eletricitista e trabalho na Stryker do Brasil há 9 anos. Eu iniciei a minha carreira na companhia na posição de gerente nacional de vendas para equipamentos médicos e, mais recentemente, há precisamente 16 meses, eu ocupo a posição de Diretor-Geral da companhia, tendo responsabilidade pela companhia. Eu gostaria, inicialmente, de cumprimentar esta Comissão Parlamentar de Inquérito em seu objetivo de apurar as denúncias realizadas pela mídia no início deste ano. A Stryker é uma empresa norte-americana. Ela está presente em mais de 100 países e está estabelecida no Brasil há cerca de 15 anos. A Stryker atende,



primariamente, no mercado de ortopedia, ou seja, com produtos para quadril, joelho, trauma e coluna, e também, como disse inicialmente, no mercado de equipamentos médicos, tais como: camas, macas, mobiliário, produtos para centro cirúrgico e demais. Nós somos reconhecidos local e mundialmente pela eficiência, pela durabilidade e segurança dos nossos produtos, seja por meio de investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento, seja pelas suas boas práticas de fabricação. Nossos elevados padrões de ética e integridade são reconhecidos por todos os participantes da cadeia de saúde, com quem mantemos um diálogo constante e aberto, e por meio de um programa de *compliance* de padrão internacional e controles internos rígidos, que têm por objetivo a aderência de todos os nossos funcionários e parceiros a todas as regulações e leis do País. Ao objeto desta CPI esclarecemos que atuamos por meio de distribuidores no segmento da ortopedia, dada a complexidade logística envolvida e também pela extensão do nosso território nacional, e, por outro lado, de forma direta na venda de equipamentos médicos. Gostaríamos também de, mais uma vez, reafirmar o nosso apoio a esta CPI, o nosso desejo genuíno de colaborar, e também informar que todos os documentos solicitados estão sendo preparados e serão enviados dentro dos prazos estabelecidos. Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Concedo a palavra ao nosso Relator, o Deputado Fufuca, para as devidas perguntas.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Sr. Sandro da Costa Dian, representante da Stryker Brasil, a empresa que o senhor representa faz uso de comissões, pagamento de viagens, hotéis, diárias ou contratação de consultoria disfarçada de propina para médicos e empresas no País?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Não, Excelência. O que nós, como indústria, fornecemos é treinamento, segundo uma regra bastante estrita de nossa companhia, seguindo as melhores práticas de mercado, para treinamento no uso seguro dos nossos produtos. Ademais nós não pagamos comissões, nós não pagamos passagens, nós não pagamos nenhum tipo de entretenimento para nenhum de nossos clientes.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Certo. O senhor é conhecedor de que algumas das distribuidoras às quais a Stryker oferece produtos respondem a



processo por superfaturamentos e no que diz respeito à venda de próteses e uso também desnecessário das mesmas?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Não, não tenho conhecimento.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Algumas das empresas que apareceram na reportagem do *Fantástico* vendem produtos da Stryker?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Sim, uma das empresas era distribuidora da Stryker. E, se me permite complementar, após a veiculação na mídia nós decidimos por encerrar...

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Qual era a empresa?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Era a Orcimed.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Orcimed.

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - É. Nós decidimos terminar o vínculo comercial com eles.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Certo. A Orcimed vendia o produto da empresa em quais Estados?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Somente em São Paulo.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Somente em São Paulo. Certo. No que diz respeito a licitações de hospitais públicos, a Stryker participava?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - No mercado de ortopedia não, porque nós só atuávamos via distribuidores; no mercado de equipamentos médicos, sim.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Vocês alguma vez foram agraciados, de uma forma indireta, através de liminares, que a Stryker ganharia para possibilitar a realização de cirurgias?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Não, a Stryker nunca.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - A Stryker tem algum vínculo direto, de sociedade, com algum médico cirurgião ou com algum hospital?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Também não.

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Certo.

Estou satisfeito, Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - O próximo inscrito é o Deputado Jorge Solla, que se retirou. (*Pausa.*)

Com a palavra o Deputado João Carlos Bacelar.



O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Sr. Sandro, da Stryker Brasil, a Stryker é uma empresa distribuidora ou importadora?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - A Stryker é fabricante e importa os produtos das suas fábricas.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Onde estão as fábricas?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Nós temos 16 fábricas no mundo. Elas estão nos Estados Unidos e na Europa, em sua maioria. Temos algumas plantas também na China.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Que tipos de produtos são vendidos aqui no Brasil?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Ortopedia — quadril, joelho, trauma, coluna — é uma das nossas divisões. A segunda é produtos médico-hospitalares, tais como: camas e macas hospitalares, mobiliário, produtos para centro cirúrgico, etc.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - A empresa possui representante de vendas nos Estados? Se possuir, nós gostaríamos de ter a relação dessas empresas.

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Sem problemas. Podemos passar sem nenhum problema.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Tudo bem. Quem são seus maiores compradores privados e públicos? O senhor pode citar pelo menos os cinco maiores?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Privados temos alguns hospitais... Desculpe-me, só para esclarecer: é na área de equipamentos médicos ou na área de ortopedia?

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Ortopedia e equipamentos, se o senhor também puder falar.

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Na área de equipamentos, nós temos contato direto com os maiores hospitais do Brasil. Então, posso citar aqui clientes importantíssimos como o Hospital Albert Einstein, o Sírio-Libanês, o Hospital Samaritano, toda a rede Amil, toda a Rede D'Or. São clientes bastante importantes que nós temos. Na área de ortopedia, nós vendemos apenas por intermédio de



distribuidores, então eu tenho um pouco mais de dificuldade de dar o detalhamento. Eu precisaria fazer um levantamento.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Existe algum programa de incentivo para os compradores dos produtos? E, se houver, como funciona?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Não, não temos. Não temos.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - A empresa já forneceu produtos a médicos que operam na rede pública e quem pagou a cirurgia foi o paciente? Aconteceu algum...

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Não. Não no meu conhecimento.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - A lei de *compliance* hoje é uma lei mundial muito forte, principalmente no país de origem da empresa que o senhor representa aqui. Desculpe-me perguntar: o senhor é diretor-executivo?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Eu sou diretor-geral, sou representante legal da companhia.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Ela já teve algum problema de corrupção na América do Sul?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Teve. Em alguns países, nós tivemos...

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Onde e como?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Eu não sei os detalhes porque eu não respondo por esses países, mas nós no passado tivemos problema na Argentina e no México. No Brasil, não.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - Quando foi isso?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Faz mais de 5 anos, mas não sei o detalhamento. Eu posso informar posteriormente.

O SR. DEPUTADO JOÃO CARLOS BACELAR - É porque o senhor está acompanhando aqui o problema que está existindo no mercado de órteses e próteses e também de medicamentos, com fornecimentos... Eu até, Sr. Presidente, Deputado Dr. João, dou como sugestão aqui ao Presidente desta Comissão e ao Sr. Relator André Fufuca que estendamos o prazo de funcionamento desta Comissão. Esta Comissão é muito importante para o Brasil. Eu reputo que ela seja mais importante que a CPI da PETROBRAS. E eu estou vendo aqui o Presidente de uma forma um pouco açodada, querendo concluir os trabalhos e, às vezes, até



atropelando o andamento dos depoimentos, as oitivas dos depoentes aqui. Hoje tivemos aqui um constrangimento entre um Deputado desta Comissão e o Presidente, o Deputado Geraldo, que é médico também como V.Exa. e o Relator — já estamos na Ordem do Dia. Temos algumas perguntas importantes para este depoente e para outros mais aqui. E o senhor sabe, Sr. Sandro, o problema que o País está enfrentando aqui com órteses e próteses.

Todo o dinheiro que se coloca na saúde é pouco. Hoje, nós somos obrigados a colocar 50% das nossas emendas na saúde pública brasileira, e isso representando um dos investimentos da verba carimbada, aquela obrigatória no Ministério. É muito pouco. Por quê? Porque no sistema público, e no sistema privado também, há muitas fraudes na área da saúde, e o mercado da empresa que V.Sa. representa no Brasil tem grandes desvios e grandes comissionamentos fora da margem legal.

Toda empresa privada tem de ter lucro. Eu venho da iniciativa privada, e sei que uma empresa privada tem de ter lucro, mas não um lucro tão exorbitante nas costas da saúde brasileira.

Então, como temos pessoas na Bahia, no Estado do Maranhão, Estado do Relator André Fufuca; na Paraíba do Deputado Wellington Roberto; no Rio de Janeiro, do Deputado Geraldo Resende; ou seja, no Brasil inteiro, um Brasil tão grande e tão dinâmico, mas com tanta desigualdade; e quando vemos um desvio na saúde, quando vemos a corrupção no meio médico, isso nos dói como cidadãos, nos dói como brasileiros. É a famosa máfia branca, junto com a máfia marrom, que é a máfia dos advogados.

Então, o senhor sabe que a lei de *compliance* é uma lei muito forte. O senhor já teve problemas na Argentina, pelas informações que eu tenho, inclusive com penalidades grandes da origem, na matriz de V.Sa. A informação que nós temos aqui é que a empresa que rege nos Estados Unidos a forma ética de operar, inclusive, deu grandes multas à empresa Stryker.

Queria saber se isso já aconteceu em alguma distribuidora aqui no Brasil; se V.Sa. já descredenciou alguma distribuidora ou está em vias de descredenciar alguma delas aqui no Brasil.



O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Nós temos um protocolo mundial de código de conduta, que se chama AdvaMed nos Estados Unidos. Aqui nós também somos signatários do Código da ABIMED. Nós temos um programa de *compliances* instituído já há vários anos, há aproximadamente 7 a 8 anos, e, sim, nós já tivemos algumas denúncias. Nós temos todo um canal de denúncias estabelecido dentro da companhia para avaliar denúncias de desvios éticos. Nós já tivemos, sim, por intermédio das investigações que fizemos — e são investigações internas dentro do caráter de uma companhia privada, evidentemente, e já tomamos a decisão de terminar alguns distribuidores.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Apenas uma pergunta: a Rede D'Or, você falou, é uma das maiores compradoras. A Rede D'Or compra diretamente da Stryker ou através de fornecedores?

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - No caso de equipamentos, nós vendemos diretamente para eles. No caso de ortopedia, nós vendemos via distribuidores também.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Via distribuidores.

Como não há mais nenhum Deputado inscrito, quero agradecer a presença ao Sandro — se tiver alguma consideração a fazer, está à disposição; agradecer a os seus esclarecimentos, e solicito à Secretaria a presença da Sra. Lilian Orofino, da Boston Scientific do Brasil.

O SR. SANDRO DA COSTA DIAN - Obrigado e boa tarde.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sr. Presidente, a oitiva dessa senhora não vai trazer absolutamente nada para esta CPI. O próprio ofício do advogado está dizendo que ela, na verdade, não tem nenhum conhecimento da área comercial dessa empresa. Está claro aqui: *“Cabe à Boston esclarecer que a Sra. Lilian Orofino não é representante legal da empresa. Em verdade, a Sra. Lilian é empregada da Boston e exerce as suas atividades no setor de relações institucionais.”*

O SR. DEPUTADO ANDRÉ FUFUCA - Mas o requerimento de convocação foi no nome dela.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Pois é. Então... *“Motivo pelo qual não tem nenhum conhecimento mais aprofundado nas questões comerciais*



dessa empresa". Aí, ao mesmo tempo, ele esclarece aqui que a Sra. Maria Laura Galainena está viajando.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Deputado, mas, realmente, Sr. Deputado, aqui na sua convocação, no seu requerimento está em nome da Sra. Lilian.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Pois é, mas já aconteceu nesta Comissão o erro de alguns consultores e de assessorias se enganarem sobre as pessoas que, na verdade, têm conhecimento dentro da estrutura da empresa. Essa é que é a verdade. E, aqui, o advogado dela esclarece, pedindo até uma convocação para o dia 1º de... Primeiro de julho não pode ser, porque praticamente já é amanhã.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Eu vou fazer o seguinte. Vou devolver a presidência, e colocaria em votação, aos Deputados presentes para...

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Pois é, porque aqui, olhe, ele esclarece também, dizendo o seguinte: *"Em oportuno, a Boston esclarece que a Sra. Maria estará atualmente em viagem aos Estados Unidos, com retorno agendado para a próxima quarta-feira, dia 1º de julho"*.

Parece-me que isso foi feito na semana passada. Dia 1º de julho seria amanhã, não é isso?

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Sr. Deputado, nós estamos aqui obedecendo o seu requerimento. Agora, coloco no plenário a sua posição: se se suspende o depoimento dela e reconvoca o diretor oficial. Aí, fica a decisão para o Plenário.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Eu acredito que seria mais viável a vinda de quem realmente tem conhecimento.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Dr. João) - Sr. Presidente, repasso essa responsabilidade a V.Exa.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Está claro.

(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sim, amigo, mas já aconteceu aqui, a assessoria... Na semana passada, naqueles embates que houve



aqui, internamente, viu-se que presidente não era mais presidente da empresa... São muitos requerimentos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Tendo em vista a solicitação do Deputado, esta Presidência, primeiro, reafirma o que disse aqui o Deputado que me precedeu na condução dos trabalhos. Foi votado o Requerimento nº 183, de 2015, convocando a Sra. Lilian Orofino, e, além disso, solicitando o envio das notas fiscais de vendas de órteses e próteses dos últimos 5 anos da empresa. Ou seja, o requerimento feito pelo Deputado Wellington Roberto é para a presença da Sra. Lilian Orofino.

Também teve aqui uma solicitação da Boston Scientific do Brasil Ltda., dizendo que a Sra. Maria Laura Galainena, que ocupa a presidência da empresa, se encontra... Inclusive, está acostada aqui a cópia da passagem para Miami, Estados Unidos, no dia 1º de julho.

(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Ah, é chegando, voltando.

Eu gostaria de submeter à apreciação do Plenário se vamos manter o objeto do requerimento, ou seja, ouvir a Sra. Lilian. Se ela puder contribuir, se ela representa aqui a empresa nessa área, nós podemos ouvi-la, e podemos, inclusive, votar um requerimento para a próxima semana, ou amanhã, quando vamos convocar para a oitiva...

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Só um pouquinho Deputado.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sr. Presidente, mas aproveitando a sua sugestão, aqui nós somente substituímos.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Amanhã nós vamos...

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Isso está acostado à informação do advogado.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Sim, mas logicamente, nós vamos ouvir...



O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Submetem-se as duas coisas aqui, e ela viria prestar os esclarecimentos devidos a esta CPI.

Eu pergunto: ela pode vir amanhã?

(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Não, não pode ser advogado. Tem de ser...

(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Eu olhei para Mesa, não é, Sr. Presidente? *(Risos.)*

A SRA. LILIAN OROFINO - A Maria, do que eu tenho conhecimento é que ela já está chegando. Amanhã de manhã, cedinho, ela já estará aqui no Brasil. Então, sendo amanhã à tarde, não teria nenhum problema, porque chega a São Paulo, pega o voo e vem para Brasília.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sr. Presidente, está resolvido.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Ela pode vir amanhã, ou não?

(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - O Presidente estressado hoje. *(Risos.)*

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Ela pode vir amanhã ou não?

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Pode. A Orofino terminou de esclarecer isso.

A SRA. LILIAN OROFINO - Ela chega de manhã. É só pegar um avião e vir para cá.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Mas, Sr. Presidente...

A SRA. LILIAN OROFINO - Se for no período da tarde, porque o avião chega manhã.

(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

A SRA. LILIAN OROFINO - Então, ela chega aqui, pega um voo e vem para cá.



(Intervenção fora do microfone. Ininteligível.)

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - E não tem intérprete aqui?

Tem aqui a solicitação de um tradutor intérprete já, porque a Sra. Maria Laura Galainena é americana e não domina completamente o português.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Mas têm intérprete, Sr. Presidente.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Então, estou solicitando à Secretaria, até amanhã, um intérprete, porque se está colocando isso como um dos empecilhos. Eu acredito que a Câmara tem vários assessores que poderíamos, inclusive, solicitar...

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Se esta CPI não tivesse condições de trazer um intérprete, Sr. Presidente, teríamos de fechar as portas.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Talvez seja o desejo de alguns, mas nós não vamos fazer isso não. *(Risos.)* Está bom?

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Desejo de alguns, não; desejo de muitos, porque, pelo que estou vendo, a celeridade para terminar esta CPI...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Nós estamos dando celeridade para podermos fazer o trabalho e apresentar o relatório, tendo em vista que a Presidência, até agora, não se definiu sobre o requerimento de prorrogação, Deputado.

Então, cobremos da Presidência. Eu tenho feito isso, V.Exa. também pode pedir. Peça ao seu Líder, porque se diz que esse é um acordo dos Líderes. Então, se é um acordo dos Líderes, é preciso que o Líder de seu partido possa também cobrar para se fazer um novo acordo para a prorrogação desta Comissão.

Há desta Presidência o compromisso de terminar o trabalho, e nós vamos fazê-lo nos dois cenários: no cenário sem a prorrogação e no cenário com a prorrogação. No cenário sem a prorrogação, nós vamos ler, no dia 8, conforme pactuado aqui, o relatório.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Se, não houver prorrogação por determinação do Presidente da Casa, nós temos de acatar.



O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Mas até agora não tem essa resposta oficial.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Eu sei, mas há Comissões Permanentes aqui que podem fazer um trabalho paralelo, como a Comissão de Fiscalização e Controle e outras.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Nós podemos fazer, inclusive, na Comissão de Seguridade Social e Família, na Comissão de Trabalho...

Então, esta Presidência gostaria de questionar se vamos ouvir a Sra. Lilian, que já está aqui; se ela pode falar em nome da empresa ou se nós vamos postergar e liberar a Sra. Lilian.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Sr. Presidente, o próprio advogado dela disse, no teor do requerimento a V.Exa., que ela não tem as informações que esta Comissão deseja obter. Ela faz parte da área institucional.

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Sim, mas o requerimento foi feito por V.Exa. com o nome da Sra. Lilian.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - Eu sei, mas V.Exa. sabe que nós vivemos aqui de informações trazidas por...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Então, vamos fazer o seguinte. Esta Presidência toma a decisão de liberar a Sra. Lilian Orofino.

O SR. DEPUTADO WELLINGTON ROBERTO - É melhor, para não tomar seu tempo. E peço desculpas à senhora, porque, na verdade...

O SR. PRESIDENTE (Deputado Geraldo Resende) - Já que ela não está falando, ela somente é uma servidora da empresa, funcionária da empresa, nós a liberamos e vamos tomar a providência, já que está acordado aqui, de amanhã fazemos todo o encaminhamento para ouvir a Sra. Maria Laura Galainena. Logicamente, a Secretaria vai providenciar todas as condições para que possamos ouvir a Sra. Maria Laura Galainena.

Então, agradeço à senhora, agradeço ao seu advogado, Dr. Luís Carlos Torres, e, já vamos fazer a convocação para amanhã.

Nós vamos ouvir amanhã...

Está havendo uma votação nominal.



Amanhã, nós vamos ter uma audiência pública com os Srs. Fernando Strehl, da Strehl; Daniel Borba, da Medicato Produtos Médicos Ltda.; Gregório dos Santos Neto, da Orthoserv Ltda.; Alexandre Fontelles, da Litormed Comércio de Produtos Médicos Ltda.; Gabriel Anselmo, da Biocath Comércio de Produtos Hospitalares Ltda.; Renato Augusto Guimarães de Almeida, da Tellus Rio Comércio Importação e Exportação Ltda.; Sr. Miguel Iskin, da Oscar Iskin, e agora acoplando o convite à Sra. Maria Laura Galainena.

Nada mais havendo a tratar, convoco reunião para amanhã, em plenário a ser definido, para as oitavas das pessoas que nós listamos há pouco.

Uma boa tarde a todos.

Comunico também que está havendo, neste momento, votação nominal no plenário da Casa.