

Vultos da República

Os melhores perfis políticos da revista piauí


JORNALISMO  LITERÁRIO
COMPANHIA DAS LETRAS

Copyright © 2010 by Vários Autores

*Grafia atualizada segundo o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990,
que entrou em vigor no Brasil em 2009.*

Capa

João Baptista da Costa Aguiar

Fotos de capa

<completar>

Revisão

Isabel Jorge Cury

Marise Leal

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Vultos da República : os melhores perfis políticos da Revista
Piauí. — São Paulo : Companhia das Letras, 2010.

Vários autores.

ISBN 978-85-359-1702-4

1. Brasil — Política e governo 2. Jornalismo 3. Políticos — Brasil
4. Revista Piauí.

10-05843

CDD-324.2092

Índice para catálogo sistemático:

1. Políticos : Brasil : Ciência política 324.2092

[2010]

Todos os direitos desta edição reservados à

EDITORASCHWARCZ LTDA.

Rua Bandeira Paulista, 702, cj. 32

04532-002 — São Paulo — SP

Telefone (11) 3707-3500

Fax (11) 3707-3501

www.companhiadasletras.com.br

Sumário

O andarilho: Fernando Henrique Cardoso 7
João Moreira Salles

O consultor: José Dirceu 37
Daniela Pinheiro

O caseiro: Francenildo dos Santos Costa 69
João Moreira Salles

As armas e os varões: a formação de Dilma Rousseff 119
Luiz Maklouf Carvalho

Mares nunca dantes navegados: Dilma Rousseff da prisão
ao poder 139
Luiz Maklouf Carvalho

O mundo dos fundos: Sérgio Rosa 167
Consuelo Dieguez

Na hora da decisão: José Serra 199

Daniela Pinheiro

Pão e glória: Márcio Thomaz Bastos 233

Luiz Maklouf Carvalho

A verde: Marina Silva 267

Daniela Pinheiro

Posfácio – Humberto Werneck 291

O andarilho: Fernando Henrique Cardoso

João Moreira Salles

Plim! Fernando Henrique Cardoso girou a cadeira e se aproximou do computador: “Vejamos se é algo importante”. Não era. Ao término de sua temporada anual na Universidade Brown, no minúsculo estado de Rhode Island, ao norte de Nova York, as mensagens que chegavam pelo correio eletrônico eram todas meio sem graça: questões administrativas, pedidos de alunos para agendamentos de última hora. O ex-presidente pelejava por mudar o horário de seu voo para Little Rock, a capital do Arkansas, onde teria de estar dentro de dois dias. Fernando Henrique se via às voltas com o mundo bizantino dos e-tickets e suas infinitas alternativas. “Estou mal-acostumado, as pessoas tomam conta de mim. No Brasil, são praticamente babás”, resignava-se, arrastando sem muita desenvoltura o mouse.

Era um tedioso dia de inverno, com largos intervalos de inatividade. Ainda assim, sua agenda indicava quatro compromissos: entrevista a um jornal da Flórida, duas conversas com alunos e jantar com o embaixador chinês nos Estados Unidos. FHC e os EUA não formam uma parceria ideal. A América, para ele, é como

a madrinha excêntrica, que provê — convive-se com ela mais por necessidade que por gosto. Naquele dia, o ex-presidente se queixava dos hábitos alimentares de seus anfitriões: “Essa coisa de comer com as mãos, eu não sei fazer isso. E eles gostam de conversar enquanto comem sanduíche. Eu digo não: ou eu falo, ou eu como”.

Às onze em ponto, três pessoas entraram na sala. Não que ele soubesse do que se tratava. Seu *modus operandi* é simples: as pessoas ligam, ele marca e seja o que Deus quiser. Atende a todos com inegável paciência. “Sou professor *at large*, o que significa que posso fazer o que eu quiser”. Ele se levantou abotoando o paletó azul-marinho. Havia trazido dois ternos para a temporada americana — o outro, de risca de giz —, comprados por quatrocentos dólares cada na liquidação da loja de departamentos Sacks Fifth Avenue (“Ótimo negócio”, congratulou-se). “É uma entrevista?”, perguntou ao ver um gravador. A jornalista se apresentou: Jane Bussey, do *Miami Herald*. “Ela já ganhou um Pulitzer”, acrescentou a moça que a acompanhava, meio a troco de nada. “Ah”, FHC sorriu educadamente.

Durante a próxima meia hora, respondeu com entusiasmo a perguntas triviais, dando à jornalista a impressão de que suas perguntas eram melhores do que pareciam. Comunica-se com facilidade, apesar dos esbarrões no idioma. Ainda segue — e não abdicou de influenciar — a política no Brasil, mas longe do país suas preocupações são outras. América Latina, poder do sistema financeiro internacional e destino da democracia estão entre elas. Quando a jornalista chegou ao tema Hugo Chávez, FHC reagiu: “Vocês perguntam sobre a democracia na América Latina, mas a questão maior é o que acontecerá com a democracia americana. Marx e Tocqueville eram fascinados pela democracia de vocês, pela participação das pessoas na vida pública. Hoje estranhariam muito. Há uma grande mudança em curso. A força do sistema financeiro é tão grande, que acaba por transformar a essência do sistema.

Como as corporações se integrarão a essa democracia?”. Ele havia lido no *Wall Street Journal* daquele dia uma notícia que o impressionara: um grupo de investidores tentava tomar o controle acionário do *New York Times* das mãos da família Sulzberger, proprietária do jornal há mais de setenta anos. “É um perigo”, reclamou com a jornalista, que já guardava o gravador e agradecia.

Em tempos de rebuliço político na América Latina, pedem-lhe cada vez mais que opine sobre Chávez. Lula deixou de ter graça nas universidades americanas. “Ele perdeu pontos quando decidiu ser sensato. A sensatez não apaixona. Lula não quebra, Chávez quebra. Esse pessoal de esquerda gosta dos nietzschanos. Lula é cartesiano — a seu modo, pelo menos. Está sempre do lado do senso comum.”

Plim! “Vejamos”, disse, virando-se de novo na cadeira. Era a confirmação de que o voo para Little Rock havia sido remarquado. Percebeu que teria de acordar às cinco e meia da manhã, o que de imediato o fez voltar aos desencontros com os Estados Unidos. “Ainda bem que aqui eu durmo cedo”, disse. “No clube em que fico hospedado, o jantar é servido das dezessete às vinte horas. Mas me disseram que, se for muito necessário, podem fazer uma concessão.” Permitem-lhe jantar depois das 8? “Não”, esclarece com desalento. “Antes das cinco.”

Ao meio-dia, um rapaz apareceu na porta. De esguelha, FHC deu uma espiada na agenda. Daniel Ferrante, paulista, trinta anos, desde 2000 nos Estados Unidos, doutor em física por Brown e agora aluno do pós-doutorado. Tinha hora marcada. “Como posso te ajudar?”, perguntou o ex-presidente, indicando-lhe a mesa redonda. Ferrante se ajeitou na cadeira e, em voz baixa, disse: “Presidente, eu quero voltar. Então a minha pergunta é: existe um projeto de nação no Brasil?”.

Fernando Henrique está instalado na sala 218 da Rhodes Suite, no Thomas J. Watson Jr. Institute for International Studies.

É uma sala confortável e impessoal: bancada para o computador, mesa redonda para reuniões, duas fileiras de estantes repletas de *journals* de estudos latino-americanos, dezenas de exemplares do mesmo número. FHC guarda seus livros, não mais de vinte, na prateleira sobre o computador, ao alcance da mão. Uma grande janela dá para a rua. Brown significa honorários. “Quando deixei a Presidência, fiquei assustado e me perguntei: como vou sobreviver?”

Alguns meses antes de terminar o segundo mandato, Fernando Henrique convidou um grupo de empresários para jantar no Alvorada, explicou-lhes que pensava criar uma fundação nos moldes das bibliotecas presidenciais americanas — conservaria ali toda a sua documentação presidencial e promoveria palestras e debates sobre o futuro do país — e pediu contribuições. Do encontro nasceu o Instituto Fernando Henrique Cardoso, com dotação inicial de 7 milhões de reais, sua base de operações no Brasil.

Fora do país, o ex-presidente firmou um contrato de cinco anos com a Universidade Brown. “Eles me pagam um dinheirão, setenta mil dólares por ano, com a obrigação de eu passar no mínimo quatro semanas aqui. Tirando os impostos, dá uns cinco mil por mês. Faz as contas, é muito bom. Antes recebi um convite de Harvard, não aceitei. Brown me pagava o dobro. A Ruth ficou indignada: ‘Mas é Harvard!’. Eu disse: ‘Ruth, a esta altura do campeonato, eu não preciso de glórias. Preciso é de dinheiro’. Nem sabia que dava pra ganhar esse dinheirão todo com uma palestra só. Fiquei cliente do Harry Walker, o mesmo agente do Clinton. Em média, me oferecem quarenta mil dólares; ele fica com vinte por cento. Minha vantagem é que eu me viro em quatro línguas, três delas muito bem. Em Praga, uma vez, como nós éramos um grupo de palestrantes, não cheguei a falar nem vinte minutos — pagaram sessenta mil dólares. O Clinton chega a ganhar cento e cinquenta mil.”