

BRASIL, BALCÃO DE NEGÓCIOS

Todo mundo no Brasil desconfia que existe uma fila preferencial dentro do governo, e quem entra nessa fila não passou por eleição nenhuma. Isso não é novidade e não escandaliza ninguém.

As mensagens recolhidas pela Polícia Federal no inquérito da lobista Roberta Luchsinger mostram uma coisa bem pior. É o preço da fila, e como ela é dita em voz alta, sem o menor pudor.

A meta que Roberta traçou para si em 2024, numa conversa com o empresário Gustavo Gaspar, foi de singelos “100 milhões, só pra mim”. Ele riu. Não tem apelido para o dinheiro nessa conversa, nenhum dos cuidados que costuma ter quem sabe que está fazendo coisa errada.

A ganância sozinha não explica nada, porque a ganância existe no mundo inteiro. O que chama atenção nesse caso é a falta de medo, ou de pudor, com os valores. Quando se fala assim, num círculo que chega ao gabinete do presidente, é porque o mercado já está montado e ninguém ali acredita mesmo que vai ser punido.

E o que está à venda não é mais remédio nem consultoria, mas acesso. Roberta descreveu o método sem rodeios, explicando como trabalhava pelo Palácio e se dizia boa de costura política.

Sobre o papel do filho do presidente, foi ainda mais direta: “Fábio não faz nada. Ele só entra em campo quando precisa. Tem que se preservar”. Ninguém fala assim de um sócio. Fala-se assim de um ativo importante, que se cuida para que não se exponha sem necessidade.

Em 1954, o governo de Getúlio Vargas afundou num escândalo que ficou conhecido como “mar de lama”, e o que mais chocou o país na época foi menos um contrato específico do que a descoberta de que pessoas próximas ao presidente vendiam o acesso a ele. O Brasil já viu esse filme — e o viu tantas vezes que, tudo indica, ficou anestesiado.

O argumento das defesas de Lulinha e Roberta, de que nenhum negócio foi fechado com o governo, muda o ângulo das perguntas mais do que os exonera. Saber se a venda foi fechada importa menos do que entender por que é que havia vendedor, comprador e oferta.

Se um chefe de gabinete do presidente da República marca reunião com lobista, isso já é, por si só, um tipo de serviço prestado. Planejar cem milhões de reais em doze meses quando se lida com obtenção de acesso privilegiado ao alto escalão da República é o preço de tabela. Chamar isso de um simples ‘negócio que não deu certo’ é confundir o crime com o recibo.

Esse preço, ao fim e ao cabo, alguém paga. Nenhum mercado sustenta valor desse tamanho se o produto não funciona, e se furar a fila até um ministério vale cem milhões, é porque furar a fila resolve. Cada real disso sai do bolso de quem não teve como comprar: seja do empresário que disputou a licitação seguindo as regras, do paciente que esperou o remédio que não chegou ou do aposentado que viu o desconto no extrato.

Num momento menos animado, Roberta escreveu a frase mais sincera de todo o arquivo: ou eles ficariam milionários, ou se dariam muito mal. É o tipo de fala de quem conhece o jogo e faz a conta com calma. E é essa calma o que mais incomoda, porque ela tinha bons motivos para achar que a aposta valia a pena. Enquanto apostar contra o Estado brasileiro continua sendo bom negócio, vamos seguir elegendo governos e entregando o país aos sócios que ninguém votou.

- **O preço da fila:** Conversas atribuídas a Roberta Luchsinger associam cifras milionárias à capacidade de intermediar acesso ao núcleo do poder.
- **Acesso como mercadoria:** Reuniões, contatos e proximidade com autoridades aparecem como ativos capazes de gerar negócios e vantagens privadas.
- **O custo coletivo:** O valor da influência política acaba transferido para empresários, pacientes, aposentados e cidadãos que dependem das regras comuns.

