

A invenção do neoclientelismo

Agora, é uma situação de emergência. O governo tem um pacote de ajustes e, mais do que isso, tem necessidade de fazer ajustes. É papel dos políticos, do Congresso e da sociedade discutir o conteúdo, a qualidade, o alcance das medidas adotadas. Diante da pressão da crise internacional, espera-se que os ocupantes de cargos ou mandatos públicos pensem na gravidade da situação do país, na hora de digerir o impacto do pacote.

Por isso, o presidente Fernando Henrique Cardoso passou a ser mais agressivo e contundente em suas declarações. Disse anteontem na Colômbia que os deputados que se opuserem às medidas estão contra ele, FH, e também contra o governo. É claro que o presidente disse apenas o óbvio. Não é de se esperar que estejam a favor dele os que estão contra os atos dele.

Mas aí está, no óbvio, a chave do grande drama político do governo FH: o presidente de tão enaltecida biografia não conseguiu mudar até agora o jogo reles e rasteiro das relações com os políticos, com os partidos, com o Congresso.

Era do que mais falava Fernando Henrique, nos primeiros meses de governo. Iria mudar a maneira de o presidente se relacionar com os políticos. Não poderia jamais entrar no jogo baixo, mesquinho e aviltante das trocas de favores, do balcão de negócios, ou do clientelismo em sua forma mais arraigada e mais descarada – esses métodos tão dissecados e tão combatidos pelo próprio FH em sua carreira acadêmica e em sua militância política. Se tem uma parte da biografia de que FH se orgulha é esta: sempre atacou com veemência a relação fisiológica e clientelista do governo com os políticos.

Em tese, portanto, e em nome da coerência, não combateria com FH qualquer concessão nesse terreno. No entanto, ainda não se tem prova de que o presidente tenha mudado a maneira de fazer acordos políticos, de obter apoio no Congresso, de organizar e manter alianças partidárias.

Pior do que isso, o presidente acabou tornando-se prisioneiro dos métodos que tanto combatia, envolvido, enrolado, preso mesmo na mesma teia dos interesses mesquinhos. Primeiro, dizia que jamais faria essas concessões. Desafiava que se mostrasse algum exemplo de que havia traído suas convicções. Dizia isso publicamente, mas se sabia que nos bastidores fazia acordos e negociações políticas da maneira mais antiga e tradicional possível – porque esta ainda é, lamentavelmente, a maneira de fazer acordos e negociações, e estes métodos não foram mudados pelo presidente.

Em seguida, inteiramente rendido por esses métodos, o presidente passou a explicar que não existem condições no momento para alterar a forma como o Executivo se relaciona com os políticos, com o Congresso e com os partidos. O governador Tasso Jereissati, um dos melhores amigos do presidente e um dos mais festejados exemplos de eficiência administrativa da safra recente de políticos – eficiência, aliás, comemorada exatamente em cima do combate ao clientelismo dos coronéis antigos da política cearense –, foi mais além, há poucas semanas, em entrevista na televisão. Disse que não há hipótese de se governar hoje em dia sem que seja desta maneira – entrando no jogo do clientelismo imposto pelos políticos.

A academia dos tucanos tem alguns motivos para fazer comemorações. Pode festejar a presença de um intelectual brilhante na presidência da República. Pode orgulhar-se também do plano de estabilização da economia, mesmo com a necessidade atual de correção de rumos. Mas tem um nó no meio dos seus debates: inventou o neoclientelismo. Um certo clientelismo ético. Um clientelismo supostamente decente. Ao menos em um detalhe, é absolutamente igual ao velho clientelismo: nada é feito à luz do dia.