

Índice

Prólogo: A Raiz 15

LIVRO I — O PATRIARCA

1 — Um Bom Nome	25
2 — O Centro Psiquiátrico	35
3 — Um Homem e a Medicina	50
4 — Penicilina para a Tristeza	71
5 — A Febre Chinesa	86
6 — O Polvo	97
7 — O Templo de Dendur	120
8 — Distanciamento	133
9 — Marcas Fantasmas	146
10 — Frustrar a Inevitabilidade da Morte	158

LIVRO II — DINASTIA

11 — Apollo	169
12 — Herdeiro Aparente	177
13 — A Questão dos Sacklers	190
14 — O Tiquetaque do Relógio	201
15 — O Deus dos Sonhos	214
16 — Bomba H	228
17 — Vender, Vender, Vender	236
18 — Ann Hedonia	253
19 — O Pablo Escobar do Novo Milénio	274
20 — Assumir a Culpa	299

LIVRO III — O LEGADO

21 — Turcas	327
22 — À Prova de Manipulações	345
23 — Embaixadores	359
24 — É Uma Dura Verdade, não É?	375
25 — Templo da Ganância	395
26 — Em pé de Guerra	409
27 — Acusados	426
28 — A Fénix	441
29 — Eliminando o Nome	457
Epílogo	488
Agradecimentos	497
Nota sobre as Fontes	500
Notas	509

PRÓLOGO

A RAIZ

A sede em Nova Iorque da sociedade internacional de advogados Debevoise & Plimpton ocupa dez andares de uma negra e elegante torre de escritórios, situada num aglomerado de arranha-céus no centro de Manhattan. Fundada em 1931 por um par de advogados de sangue azul que tinham desertado de uma conceituada firma de Wall Street, a Debevoise tornou-se ela mesma conceituada, ao expandir-se ao longo de décadas, convertendo-se num colosso de âmbito global com oitocentos advogados, uma lista de clientes de primeira categoria e rendimentos anuais de cerca de mil milhões de dólares.¹ Os escritórios do centro não têm nenhum vestígio das origens sumptuosas da firma. Em vez disso, estão decorados com os tons banais de qualquer escritório corporativo atual, com corredores alcatifados, salas de reuniões com paredes de vidro e secretárias de pé. No século xx, o poder *proclamou-se*. No século XXI, a maneira mais segura de identificar o verdadeiro poder é através da sua subtileza.

Numa manhã fria e radiosa na primavera de 2019, enquanto o reflexo das nuvens deslizava pelo vidro preto da fachada, Mary Jo White entrou no edifício², subiu num elevador para os escritórios da Debevoise e ocupou o seu lugar numa sala de reuniões que zumbia com uma energia contida. Aos 71 anos, White personificava, com o seu próprio físico, esse princípio de subtileza do poder. Era de baixa estatura — média apenas um metro e meio, tinha cabelos castanhos muito curtos e rugas em torno dos olhos — e a sua maneira de falar era direta e despreziosa. Porém, era uma litigante temível. White brincava às vezes³, afirmando que a sua especialidade eram «as gran-

des confusões»: contratá-la não era barato, mas se alguém se metia num problema sério, e dinheiro não lhe faltava, ela era a advogada a quem recorrer.

No início da carreira, White tinha passado quase uma década como procuradora do Distrito Sul de Nova Iorque, onde processou os autores do atentado ao World Trade Center em 1993. Barack Obama nomeou-a presidente da Comissão de Valores Mobiliários. Mas entre esses períodos de exercício em cargos públicos, voltava sempre à Debevoise. Tinha entrado para a firma como uma jovem associada, tornando-se a segunda mulher a ascender a sócia. Representava os poderosos⁴: Verizon, JP Morgan, General Electric, a NFL.

A sala de reuniões transbordava de advogados, não só da Debevoise, mas de outras empresas: mais de vinte, no total, com blocos de notas, portáteis e pastas enormes de três argolas repletas de *post-its*. Havia um telefone em alta-voz sobre a mesa, e outros vinte advogados tinham ligado de outras partes do país. Este pequeno exército de advogados tinha-se reunido ali por causa do depoimento de uma multimilionária pouco sociável, uma cliente de longa data de Mary Jo White que agora estava no meio de um dilúvio de processos que a acusavam de ter acumulado essa fortuna à custa da morte de centenas de milhares de pessoas.

White comentou uma vez que, quando era procuradora, o seu trabalho era simples: «Fazes o correto.⁵ Persegues os maus. Trazes algo bom para a sociedade todos os dias». Agora, a sua situação era mais complicada. Advogados corporativos de alto nível como White são profissionais qualificados que desfrutam de uma certa respeitabilidade social, mas que, no fundo, sabem que se trata de um negócio orientado pelo cliente. Esta é uma dinâmica familiar para muitos procuradores que têm de se preocupar com hipotecas e propinas universitárias. Passa-se a primeira metade da carreira indo atrás dos bandidos e depois a segunda metade a representá-los.

O advogado que conduziria o interrogatório naquela manhã era um homem de sessenta e muitos anos chamado Paul Hanly. Não se parecia com o resto dos advogados presentes. Hanly era especialista em representar casos de ações populares. Agradavam-lhe fatos feitos por medida de cores ousadas e camisas justas de colarinho duro e contrastantes. Usava o cabelo grisalho liso e penteado para trás, e tinha um olhar penetrante, acentuado por uns óculos com aros de tartaruga. Se White primava pela discrição, Hanly era o oposto: parecia um advo-

gado retirado de uma banda desenhada de *Dick Tracy*. Porém, a sua veia competitiva igualava a de White e sentia um desprezo visceral pelo verniz de decoro com que pessoas como White revestiam este tipo de empreendimento. «Não nos enganemos», pensava Hanly. Na sua opinião, os clientes de White eram «idiotas arrogantes».⁶

A multimilionária que ia depor naquela manhã era uma mulher de setenta e poucos anos, uma médica, embora nunca tivesse exercido. Tinha cabelo loiro e um rosto largo, com uma testa alta e olhos bastante separados. Os modos eram bruscos. Os seus advogados tinham tentado por todos os meios evitar aquele depoimento, e ela não queria estar ali. «Transmitia a impaciência casual», pensou um dos advogados presentes, «de alguém que nunca espera na fila para embarcar num avião.»

«É Kathe Sackler?», perguntou Hanly.

«Sim», respondeu ela.

Kathe era um membro da família Sackler, uma notável dinastia filantrópica de Nova Iorque. Uns anos antes, a revista *Forbes* incluía os Sacklers entre as vinte famílias mais ricas⁷ nos Estados Unidos, com uma fortuna avaliada em cerca de 14 mil milhões de dólares, «superando famílias lendárias como os Busches, os Mellons e os Rockefellers». O nome Sackler adornava os nomes de museus de arte, universidades e instalações médicas de todo o mundo. Da sala de reuniões, Kathe só teria de percorrer vinte quarteirões no centro, para chegar ao Instituto Sackler de Pós-Graduação em Ciências Biomédicas, na Faculdade de Medicina da Universidade de Nova Iorque, ou dez quarteirões para norte até ao Centro Sackler de Investigação em Biomedicina e Nutrição, da Universidade Rockefeller, depois, um pouco mais a norte, encontraria o Centro Sackler de Educação Artística no Museu Guggenheim, e, seguindo ao longo da Quinta Avenida, à Ala Sackler do Museu Metropolitano de Arte.

Durante as seis décadas anteriores, a família de Kathe Sackler havia deixado a sua marca em Nova Iorque, tal como tinham feito antes os Vanderbilts ou os Carnegies. Porém, os Sacklers eram mais ricos agora do que qualquer uma dessas famílias cujas fortunas remontavam à Era Dourada. E os seus donativos estenderam-se muito para lá de Nova Iorque: ao Museu Sackler em Harvard, à Escola Sackler de Ciências Biomédicas Superiores da Universidade de Tufts; à Biblioteca Sackler de Oxford e à Ala Sackler do Louvre, à Faculdade Sackler de Medicina de Telavive e ao Museu Sackler de Arte e Arqueologia

de Pequim. «Quando era pequena», disse Kathe a Hanly, «já os meus pais tinham fundações. Contribuíram», acrescentou, «para “causas sociais”».

Os Sacklers tinham feito doações de centenas de milhões de dólares, e durante décadas o seu apelido associou-se no imaginário popular à filantropia. Um diretor de museu chegou a comparar a família aos Médici⁸, o clã aristocrático da Florença do século xv cujo patrocínio das artes ajudou a dar origem ao Renascimento. Porém, enquanto os Médici fizeram fortuna com a banca, as origens concretas da riqueza dos Sacklers foram, por muito tempo, mais misteriosas. Diversos membros da família concederam o nome a instituições de artes e educação, como levados por uma espécie de obsessão. Aparecia gravado em mármore, estampado em placas comemorativas, até mesmo inscrito em vitrais. Havia cátedras Sackler, bolsas Sackler e séries de palestras Sackler e prémios Sackler. No entanto, para o transeunte ocasional, poderia ser difícil relacionar o nome daquela família⁹ com qualquer tipo de negócio que havia gerado tanta riqueza. Conhecidos que se cruzavam com membros da família, em jantares de gala ou recolha de fundos nos Hamptons, num iate nas Caraíbas ou esquiando nos Alpes Suíços, murmuravam e interrogavam-se sobre como ganhavam aquele dinheiro. E isso ainda era mais estranho, porque o grosso da fortuna dos Sacklers não tinha sido acumulado na época dos magnates ladrões, mas em décadas recentes.

«Formou-se na Universidade de Nova Iorque em 1980», disse Hanly. «Verdade?»

«Correto», respondeu Kathe Sackler.

«E na Faculdade de Medicina da Universidade de Nova Iorque em 1984?»

«Sim.»

E era verdade, perguntou Hanly, que depois de dois anos de especialização em cirurgia tinha ido trabalhar para a Purdue Frederick Company?

A Purdue Frederick era uma empresa farmacêutica, que posteriormente ficou conhecida como Purdue Pharma. Com sede em Connecticut, foi a fonte da maior parte da fortuna dos Sacklers. Considerando que os Sacklers tendiam a insistir, através de contratos elaborados de «direitos de nomeação», que qualquer galeria ou centro de pesquisa que beneficiasse da sua generosidade deveria apresentar proeminentemente o nome da família, o *negócio* da família não foi nomeado da

mesma forma. Na verdade, pode pesquisar-se a fundo o *website* da Purdue Pharma sem encontrar a mínima referência aos Sackler. Mas a Purdue era uma empresa privada inteiramente propriedade de Kathe Sackler e de outros membros da família. Em 1996, a Purdue lançou no mercado um medicamento inovador, um poderoso analgésico opioide chamado OxyContin, que foi anunciado como um tratamento revolucionário da dor crônica. O fármaco tornou-se um dos maiores êxitos comerciais da história farmacêutica¹⁰, gerando cerca de trinta e cinco mil milhões de dólares em receita.

Contudo, provocou também uma avalanche de casos de dependência e consumo abusivo. No momento em que Kathe Sackler prestava aquele depoimento, os Estados Unidos eram vítimas de uma epidemia de opioides, nos quais americanos de todos os cantos do país se viam viciados. Muitas pessoas que tinham começado a abusar de OxyContin acabaram em transição para drogas pesadas, como heroína ou fentanil. Os números eram esmagadores.¹¹ De acordo com os Centros para o Controle e Prevenção de Doenças, nos vinte e cinco anos seguintes ao lançamento do OxyContin, cerca de quatrocentos e cinquenta mil americanos tinham morrido de *overdoses* relacionadas com opioides. Essas *overdoses* representavam agora a principal causa de morte acidental nos Estados Unidos, contabilizando mais mortes do que acidentes de carro — mais mortes, inclusive, do que o grosso dos prototipicamente fatores americanos: o número de pessoas feridas por armas de fogo. Na realidade, eram mais os americanos que tinham perdido a vida por *overdoses* de opioides do que os que haviam morrido em todas as guerras em que o país havia participado desde a Segunda Guerra Mundial.

* * *

Mary Jo White comentava às vezes¹² que uma das facetas que lhe agradava no Direito era a maneira como obriga a «destilar as coisas até à sua essência». A epidemia de opioides constituía uma crise de saúde pública extremamente complexa. Mas, com aquelas perguntas a Kathe Sackler, Paul Hanly estava a tentar destilar as causas básicas daquela épica tragédia humana. Antes do lançamento do OxyContin, os Estados Unidos não sofriam uma crise de opioides. Isso só aconteceu depois do lançamento do OxyContin. Os Sacklers e a sua empresa eram agora arduos em mais de dois mil e quinhentos processos