

L'altra faccia dei favori

DOSSIER

Non solo furbizie occasionali: la Basilicata è anche la patria del sistema clientelare, basato sullo scambio di favori aggirando le leggi. Con vantaggi per pochi e danni per tutti. Fin dai tempi dei Romani

La sua frase, intercettata dalle forze dell'ordine, è passata alla storia. Sandra Lonardo, presidente del consiglio regionale della Campania, parlando di Luigi Annunziata, direttore generale dell'ospedale di Caserta, aveva detto: «per me è un uomo morto, tenetene alla larga». Perché? Non aveva assunto come primari alcune persone indicate dal suo partito, privilegiando - a suo dire - la meritocrazia.

Potere. Se la vicenda sia andata davvero in questi termini, lo accerterà la magistratura. Ma a parte questo caso, non c'è dubbio che, in Italia, il clientelismo (scambiarsi favori aggirando le leggi o la giustizia) sia diffuso. Ci sono politici che lo usano come strumento di potere e per farsi eleggere. E tanti italiani l'accettano. D'altronde non è facile rinunciare a un tornaconto. E un politico o un potente amico può farvi togliere le multe, proteggere il vostro abuso edilizio, procurarvi una visita medica dribbandolo le liste d'attesa o magari trovarvi un lavoro. E anche farvi promuovere, se oltre a votarlo alle elezioni gli ricambiate i favori, privilegiando i suoi amici.

Lo votereste? Milioni di italiani lo fanno, preferendo scegliere, come diceva la scrittrice Elsa Morante, il tornaconto immediato a valori come la giustizia, l'onestà, l'uguaglianza. Perché, dicono, «i politici sono tutti ladri, allora voto per quello che mi fa un favore».

Senza rendersi conto che oltre a dire una bugia (ci sono anche politici onesti e capaci di im-

pegnarsi per il bene di tutti, non solo dei loro favoriti) fanno, alla lunga, del male a se stessi. Perché il sistema di cui fanno parte, il "clientelismo", finisce quasi sempre per danneggiare l'intera collettività, compresi quelli che hanno ottenuto favori. E, oltre a essere una delle manifestazioni più evidenti delle difficoltà degli italiani a ragionare come collettività e della diffusione del sistema dei favori e del "do ut des" (fare favori per averne), pone le basi per il mancato sviluppo economico, la disoccupazione, lo scempio dell'ambiente,

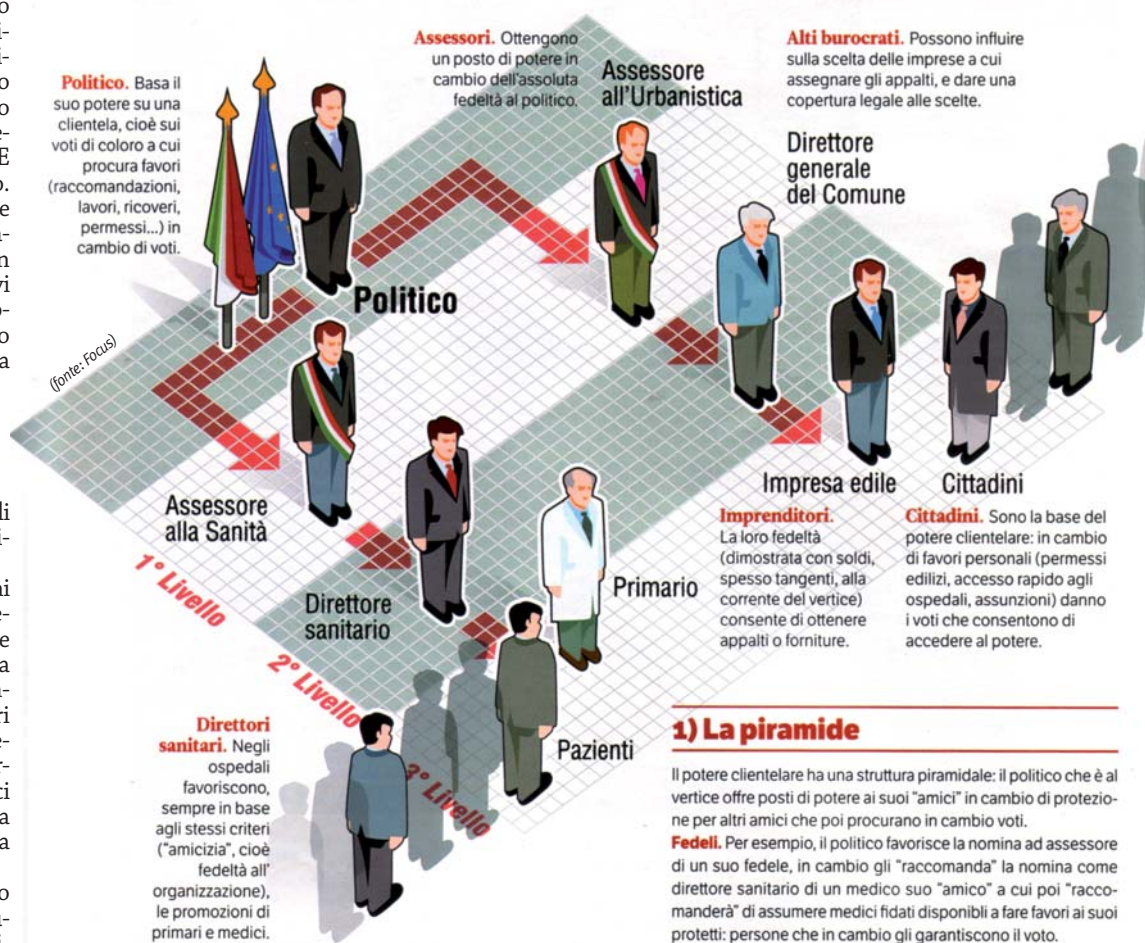
la penetrazione delle mafie nelle istituzioni.

«Il clientelismo è un sistema di rapporti sociali basato sullo scambio ineguale di beni e favori fra persone di status differente» spiega Mario Caciagli, docente di politica comparata all'Università di Firenze. «Ma si tratta anche di un modo di gestire il potere e di organizzare il consenso, una caratteristica dei sistemi di governo che ritroviamo nei regimi più diversi».

Plebei. Questa pratica ebbe origine infatti in epoca romana:

lo rivela il suo nome, derivato da quello dei primi leccapiedi di professione, i clientes (dal più antico cluens, "colui che viene chiamato" dal suo patrono). Il costume era talmente radicato nell'antica Roma che si diceva l'avesse istituito Romolo, il mitico fondatore della città, per stringere legami tra la classe povera (i futuri plebei) e i ceti più alti. Il clients romano era infatti un cittadino libero, in difficoltà finanziarie, che campava legandosi a un ricco patronus, da cui riceveva cibo, protezione legale, raccomandazioni e denaro.

Come funziona una clientela



1) La piramide

Il potere clientelare ha una struttura piramidale: il politico che è al vertice offre posti di potere ai suoi "amici" in cambio di protezione per altri amici che poi procurano in cambio voti.

Fedeli. Per esempio, il politico favorisce la nomina ad assessore di un suo fedele, in cambio gli "raccomanda" la nomina come direttore sanitario di un medico suo "amico" a cui poi "raccomanderà" di assumere medici fidati disponibili a fare favori ai suoi protetti: persone che in cambio gli garantiscono il voto.

Mi faccia il... piacere

DOSSIER

Questo rapporto era riconosciuto dalla legge e dalla tradizione: tradirlo era infamante per ambo le parti, perciò se un cliente aveva più di un patrono, doveva essere certo che tra loro non ci fosse concorrenza. E, se possibile, neppure troppi chilometri di distanza: il caustico poeta Marziale, a sua volta cliente, descriveva nel I secolo d. C. le stancanti corse mattutine dei colleghi che svolgevano, da una parte all'altra della città, una delle loro attività principali, la "salutatio matutina". I clientes, infatti, dovevano raccogliersi all'alba davanti alla casa del patrono, in attesa di dargli il buongiorno e presentargli le loro richieste. Svegliarsi presto non serviva a niente: come al pronto soccorso, l'ordine di arrivo non contava, perché il "codice rosso" spettava ai clienti di classe sociale più elevata.

Cestino. A tutti, comunque, era consegnata la sportula, un cestino riempito con cibo, regali e, all'occorrenza, qualche moneta. Di questo libero esercizio di ruffianeria, i Romani fecero un vero e proprio lavoro: tra i



clientes c'erano nobili spiantati, letterati e poveracci, ma anche chi aveva un lavoro ne approfittava per arrotondare le entrate. «La maggior parte dei plebei era cliente dei patrizi, per scelta volontaria: era normale nell'organizzazione politica e sociale romana, che si mantenne anche durante il principato di Augusto e all'inizio dell'Impero» afferma Caciagli.

Ma il patrono cosa ci guadagnava? La conferma del proprio potere, sottolineato dal codazzo che lo seguiva nelle uscite pub-

ETICA dei VALORI? Ventidue mln di euro. Una montagna di "valori", attestati sul bando regionale definito "Generazioni verso il lavoro" (?), in cui troviamo anche chi, dell'etica e dei valori, dovrebbero essere principali custodi: i rappresentanti della politica e delle istituzioni. **Autilio e Lapenna**, risultano essere tra i beneficiari del finanziamento per le loro attività, con un importo, rispettivamente di **48.000 e 45.000 euro**. Poco importa se si tratta, come nel caso di **Autilio**, della stessa persona che, in quanto assessore pro-tempore alla Formazione, ha quindi provveduto ad emanare il bando regionale. Quanto meno, in questo modo, ha dato prova di essere veramente molto attento ai "valori" e di volersi adoperare per snellire significativamente la burocrazia facendo coincidere decisori e beneficiari dell'intervento pubblico (che, per inciso, aveva come finalità, specificatamente, l'aiuto all'occupazione femminile e precaria).

(gianluigi.petruccio@giomalelucano.it)

bliche. E anche una contrappartita più tangibile. «Probabilmente la compravendita di voti era alla base del rapporto che Giulio Cesare aveva con i suoi clientes» dice Caciagli. Lo storico greco Plutarco aveva notato che quello era il metodo più facile di far carriera in politica.

Poi, la situazione non migliorò: nel Medioevo i clientes lasciarono il posto ai vassalli «in un gigantesco sistema clientelare di obblighi e fedeltà, di prestazioni e ricompense in quasi tutta l'Europa» ricorda Caciagli. Ma se il grande signore laico si affermava su tutta la popolazione grazie alla ricchezza e al sostegno di clientele armate, neppure gli ecclesiastici erano immuni al mor-

bo del "dare-per-ricevere".

Latifondi. Ancora alla fine dell'800, quando iniziò la lotta politica per la guida dei Comuni e per l'elezione dei deputati alla Camera, in buona parte delle campagne italiane i contadini ottenevano i favori e la protezione dei grandi proprietari terrieri in cambio di voti. «Dopo che la riforma agraria distrusse, a metà del '900, il potere dei latifondisti, il clientelismo assunse nuove forme e divenne uno strumento in mano al partito al governo a Roma e in buona parte del Sud: la Democrazia Cristiana» dice Caciagli. Poi, altri ne hanno raccolto l'eredità.

«Oggi, il partito, il singolo politico (che diviene, per i voti

EURO 8000 www.citroen.it

NUOVA CITROËN C3

IL VISIODRIVE.

GPL E DIESEL
ALLO STESSO PREZZO.

Con il Finanziamento Citroën hai anche 5 anni di garanzia.

CITROËN preferisce TOTAL

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Informazioni ai sensi della dir. 1999/94/CE: consumo su percorso misto: Nuova C3 1.475 cv BENZINA 6,1 l/100 Km, GPL 7,8 l/100 Km. Emissioni di CO₂ su percorso misto: Nuova C3 1.475 cv BENZINA 140 g/Km, GPL 119 g/Km. Offerta delle Concessionarie Citroën che aderiscono all'iniziativa, riservata ai clienti privati, valida su tutte le vetture disponibili in rete fino ad esaurimento scorte, non cumulabile con altre iniziative in corso. Scade il 31 marzo 2010. La foto è inserita a titolo informativo. Esempio di finanziamento su Nuova C3 1.4 IDEAL Eco-Energy GPL: importo finanziato € 11.500, comprensivo di spese apertura pratica € 220, anticipo € 2.840. Primo pagamento dopo 90 giorni, 12 rate mensili da € 90 e successive 48 rate mensili da € 277. Il piano include il servizio di estensione di garanzia EssentialDrive 60mesi/80.000Km. Tan 6,90%. Taeg 8,40%. Offerta valida fino al 31/03/2010. Salvo approvazione Citroën Finanziaria - divisione Banque PSA Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la concessionaria.

S.C.A. S.R.L. Concessionaria

Vendita - Assistenza - Ricambi
infoline: 0971 54515 - sca@citroen.it
Via della Chimica, 1 - POTENZA

L'altra faccia dei favori

DOSSIER

che controlla, un alleato ambito da molti partiti), talvolta il sindacato e la burocrazia, possono essere i nuovi patroni, perché possono distribuire le risorse pubbliche in quantità».

Autoritari. Come nell'antichità, potenti e poveri sono legati da vincoli di protezione e dipendenza, ma con una differenza: ormai il clientelismo è diventato quasi solo elettorale e i favori avvengono tra il politico (che usa mezzi pubblici per pagare i suoi clienti) e il cittadino che gli dà il voto. È il "voto di scambio": un reato penale nel nostro Paese. Posti di lavoro, licenze, fondi, promozioni, sono la contropartita. E dai favori si arriva facilmente al favoritismo e alla raccomandazione: non quella basata sulla conoscenza, ma quella ottenuta con favori, a vantaggio di perfetti estranei. «La raccomandazione si è diffusa con l'avvento dei partiti di massa e si è giovata dell'enorme espansione della spesa pubblica degli ultimi decenni. Non è un fenomeno da liquidare come tipico di una società arretrata e destinato a scomparire» scrive l'antropologa Dorothy Louise Zinn. E non è un fenomeno solo italiano. Negli Stati autoritari il clientelismo è uno degli strumenti più usati per ottenere il consenso senza ricorrere alla forza. E in alcune fasi storiche, nelle società più arretrate, può diventare perfino strumento per far partecipare la popolazione alla vita del Paese. Oggi però sempre più spesso finisce per favorire soprattutto la mafia che, potendo contare su utili pacchetti di voti, riesce facilmente a inserirsi in questo sistema di potere.

Illusioni. Come superare il clientelismo? Capendo che questo si-

stema dà vantaggi illusori e che è meglio un politico che ottenga una Tac in più per tutti (eliminando le code e creando una società più ricca ed efficiente) di uno che fa dribblare la coda solo ai suoi favoriti. E allo Stato spetta il compito di creare le

condizioni perché prosperi una comunità civile in grado di assicurare giustizia. «Magari con una versione severa del regionalismo, con forti meccanismi di controllo sulla qualità della spesa pubblica e sull'efficienza amministrativa, con sanzioni

effettive e assenza di "salvataggi" per chi sgarra» spiega Michele Salvati, docente di Economia politica all'Università di Milano. Altrimenti, continueremo a rimetterci tutti.

[Maria Leonarda Leone] ●

2) Il favore

Ecco uno scenario frequente. La raccomandazione di favorire una persona arriva all'assessore regionale dal politico che si trova al vertice della clientela.



Telefonata all'assessore regionale.



Comportamento clientelare.

Comportamento corretto.

3) Le conseguenze

I politici che offrono raccomandazioni e posti di lavoro in cambio di voti possono risolvere problemi individuali. Ma alla lunga danneggiano la collettività, raccomandati compresi.

Servilismo. Chi concepisce la politica in questo modo è infatti interessato a occupare posti di potere per gestire lo scambio voti-favori (e magari tangenti). Non ha progetti, non pensa al futuro né all'interesse generale. Favorisce la carriera di chi è più servile e non di chi è competente.

Medici incompetenti. Negli ospedali arrivano perché scelti non in base ai meriti ma alla fedeltà alla struttura clientelare.



Fannulloni. Impiegati nullafacenti (perché scelti non in base alle capacità ma alle "amicizie") negli enti pubblici.



Abusivismo. Le costruzioni abusive deturpano il paesaggio e danneggiano lo sviluppo urbanistico e turistico di un'area.