

Paolo Magrassi

Lobby e privatizzazioni

Quando l'Italia scopiazza malamente gli Stati Uniti

La condizione della nostra classe politica non è, per così dire, molto soddisfacente. Anche volendosi sottrarre al facile populismo, chiunque capisce che la situazione è seria.

Allora a volte accade di rifugiarsi nel pensiero che esistano luoghi del pianeta dove le cose vanno meglio, paesi da prendere a modello, isole felici di onesta democrazia alle quali rifarci quando ci viene voglia di mandare al diavolo il parlamentare che si fa rimborsare il cappotto smarrito a Montecitorio, il presidente di Regione che ha 23 giornalisti assunti a tempo indeterminato nell'ufficio stampa, il consiglio regionale che legifera a favore del funerale pagato (7mila euro, non certo i 1.032,91 deducibili dal reddito di un comune cittadino superstite) per i consiglieri quando moriranno, e così via.

Dalle altre grandi democrazie occidentali, siamo soliti dire noi italiani, che siamo grandi maestri di auto-denigrazione, ci vengono esempi fulgidi di civiltà. Là, i giornali sono "autorevoli", le leggi rispettate, i leader "statisti", i politici integerrimi e pronti a dimettersi per banali marachelle. Non sono sogni del tutto infondati, ma è bene non abbandonarsi troppo alle illusioni.

Prendiamo gli Stati Uniti d'America. Gli Usa sono una democrazia parlamentare da molto, molto più lungo tempo che non l'Italia. Sicché le lo-



ro istituzioni democratiche sono più mature. Ma, di converso, i cittadini eletti per dirigere e quelli designati per amministrare hanno avuto tutto il tempo di sviluppare i talenti e le competenze che servono per... ottimizzare lo svolgimento del proprio ruolo.

E siccome gli americani hanno il pallino del business, l'ottimizzazione ha avuto luogo su quel terreno e con modi acconci. Facciamo un esempio. Qualche anno fa, l'Ammiraglio capo della US Navy, invidioso dei capitani d'industria e dei Ceo più influenti, voleva per il proprio ufficio un executive jet Gulfstream G550. La domanda, però, non passò il processo di budget 2004 della Marina. Allora Vernon Clark inoltrò la richiesta di spesa, per iscritto e formalmente, al

sistema lobbistico di Washington. L'anno dopo, ebbe il suo jet, grazie a una legge fatta apposta. Cos'era avvenuto? I lobbisti della General Dynamics, che produce i Gulfstream, si erano mossi nella capitale, e alla fine il senatore della Georgia Saxby Chambliss poté



Fisico prestatato all'information technology, **Paolo Magrassi** (info@magrassi.net) è esperto di tecnologie digitali e autore di oltre 200 pubblicazioni in tre lingue. Da anni collabora al *Dirigente*.

addirittura vantarsi di aver fatto passare una legge tesa a favorire il lavoro e l'economia del suo Stato, dove si fabbricano quegli aerei.

Queste leggende di spesa, o gli articoli e i commi appositamente inseriti in testi di leggi più ampie per assolvere a una precisa richiesta di finanziamento o di sgravio fiscale aggirando la legge finanziaria e dunque il budget, rispondono a esigenze che vanno dall'onesta rivendicazione di riasfaltare una strada o di costruire un nuovo ponte, allo smaccato favoritismo, al voto di scambio e financo alla corruzione. A innescarle sono le lobby. Gli atti di lobbismo possono essere semplicemente campagne pubbliche, come dimostrazioni di massa o contatti da parte dei cittadini nei confronti dei propri eletti, oppure azioni condotte da persone specializzate che vivono nella capitale e come mestiere hanno quello di convincere i legislatori a fare qualcosa di favorevole ai propri clienti. Queste persone esistono in tutto il mondo ma, nelle democrazie avanzate, il loro ruolo è in emersione (anziché di sottobosco come da noi) e in parte previsto dalla legge. Negli Usa, il Lobbying Disclosure Act impone che le aziende e gli individui pagati per intrattenere rapporti di lobbismo con i parlamentari e con i dirigenti pubblici siano registrati e presentino una relazione semestrale, completa di entrate e uscite con nomi e indirizzi.

Questo fatto viene a volte citato in Italia come segno inequivocabile della superiorità della civiltà politica statunitense. Può darsi. In realtà, non tutto funziona a meraviglia a Washington, e negli Usa esiste un vasto movimento civile che vorrebbe regolare più rigidamente il lobbismo. A questo si oppongono le aziende, in testa a tutte i fornitori della Difesa, i cui avvocati e i cui parlamentari amici sostengono che il lobbismo sia una diretta e inviolabile conseguenza del diritto di petizione sancito dal primo emenda-

mento della Costituzione, in base al quale i cittadini possono rivolgersi a governi e amministrazioni per indurli a riparare a qualsiasi torto subito, senza doverne patire alcun danno o ritorsione. Un argomento alquanto specioso e tanto efficace sul piano formale quanto poco convincente su quello sostanziale e morale. La tabella ci mostra le dieci aziende più beneficiate dalle leggi ad-hoc nel 2005, tutte costruttrici di armamenti.

Sia chiaro: dati di questo genere, che sono tratti da fonti governative USA, sarebbero difficilmente disponibili in Italia, dove, come ha osservato Gian Antonio Stella, non è neppure possibile confrontare fra loro i bilanci di due Province, tanto sono diversi e oscuri. I politici italiani, che hanno 150 anni in meno di esperienza parlamentare, e quasi nessuna di business, hanno cominciato solo recentemente a imparare come... ottimizzare.

La furia del "privato è bello" e del "questo settore va gestito come un'azienda" nacque nei tardi anni '80. La motivazione ufficiale fu la reazione allo statalismo assolutista dei due decenni precedenti, combinata con la reputazione positiva che si era venuta creando intorno agli sbandierati successi reaganiani e thatcheriani, dei quali si dava per scontato che potessero essere replicati in Italia. Ma la motivazione più profonda fu che i politici capirono che enti e aziende pubbliche, sottratti alle leggi della pubblica amministrazione e affidati a quelle del finto mercato, ossia quello in cui non è l'azionariato diffuso ad avere il controllo bensì un'oligarchia di accoliti, sarebbero stati più facili da gestire e politicamente più redditizi. Dopo vent'anni di pratica, le tecniche si vanno affinando. Difficile ormai, per esempio, trovare un manager di azienda ex-pubblica o para-pubblica il cui nome non compa-

prestigioso elenco fornito da un'agenzia di management recruiting, per dare una spalmata autorevole di esperienza manageriale a un curriculum che ne è il più delle volte del tutto privo. Allo stesso modo, in molti concorsi pubblici per ruoli dirigenziali o comunque di potere, la facciata è quella di un assoluto rigore, ma la lista dei candidati contiene invariabilmente un nome del quale si sa a priori che sarà il vincitore. Questi mezzucci erano praticati in Usa mezzo secolo fa. Poi fu-

Milioni di dollari ricavati nel 2005 grazie a leggi ad hoc

Boeing	456
Northrop Grumman	198
General Dynamics	169
Lockheed Martin	167
Raytheon	158
BAE Systems	138
L-3 Communications	109
Alliant Techsystems	100
SAIC	95
Concurrent Technologies	80

Fonte: *Business Week*, 2007

rono prese delle contromisure e gli interessati hanno dovuto mettere a punto tecniche più raffinate. Il batterio impara a evitare l'antibiotico; il ladro a disattivare l'antifurto. L'innovazione deve essere incessante, sia in biologia sia in sicurezza sia in democrazia. Non esiste la formula buona per sempre.

Ora, dal momento che siamo così indietro quanto a "maturità del sistema democratico", chissà che noi non si riesca per una volta a fare un *leap frog* nei confronti dei bulli americani: così come certi paesi arretrati hanno saltato la telefonia wireline e si sono abituati direttamente alla telefonia mobile, che è una tecnologia più avanzata, noi italiani potremmo smetterla di scimmiettare il liberismo nel settore pubblico, che non appartiene al nostro Dna, e disporci alla ricerca di un modello migliore.