

## UNA GUÍA PARA GANAR LAS ELECCIONES

Joaquín L. Gómez-Pantoja\*

"Hay que procurar que estas elecciones resulten un gran espectáculo popular, con la mayor brillantez, esplendor y despliegue de medios que esté a tu alcance y que, de ser posible, se hable de todo lo que de infamante, ilegal, deshonesto o corrupto pueda haber en la personalidad y en las costumbres de tus oponentes. Todo el esfuerzo durante la campaña debe dirigirse a mostrar que eres la esperanza del Estado, pero evitando al máximo hablar de política, sea en el Senado o en los mítines".

Tras una decena de años de práctica democrática y con las ventanas informativas abiertas a lo que sucede en otros lugares, el común de los españoles tiene la suficiente experiencia electoral y ha desarrollado sobrado cinismo como para creer que el párrafo anterior pueda proceder del *Manual de Campaña* de un candidato a recientes elecciones en éste país o en otro "de nuestro entorno". Craso error. La cita se ha tomado de un curioso documento de hace veinte siglos, que no suele reproducirse en las Antologías y, por lo que yo sé, nunca ha sido vertido por completo a nuestra lengua.

Se trata del panfleto conocido como *Commentariolum petitionis* (literalmente, *Apuntes sobre las elecciones*) y en el que, supuestamente, Quinto Tullio Cicerón aconseja a su hermano, el famoso orador, con ocasión de la candidatura de éste al consulado del 63 antes de Cristo. Si el documento es auténtico y salió —como parece probable— de la pluma de Q. Cicerón a fines del 65 o comienzos del 64 antes de Cristo, lo que se describe debe de ser fiel reflejo del ambiente en Roma en los meses inmediatos a las votaciones; si, por el contrario, se trata de una falsificación —quizá un ejercicio retórico de época posterior—, el retrato del buen candidato como un infatigable "trabajador" que gana sus votos y la buena voluntad del electorado estrechando manos, procurando estar siempre a la vista del público, siendo generoso en las promesas electorales y, en definitiva, tratando de caer bien a todos, no contradice demasiado la experiencia electoral contemporánea.

Antes de pasar a ofrecer la traducción de este documento, he de hacer dos advertencias. La primera se refiere al texto antiguo sobre el que se basa mi versión, que es la edición de W.S. Watt, *M. Tulli Ciceronis Epistulae*, vol. III, Oxford 1958; también he confrontado la traducción inglesa de I. Henderson para la Loeb Classical Library (*Cicero*, vol. XVIII, Cambridge, Ma. 1979) así como la de D.W. Taylor y J. Murrell, *A Short Guide to Electioneering*, Londres (LACTOR n. 3) 1968. La otra observación toca a la libertad del traductor a la hora de enfrentarse con los términos del argot electoral romano: aunque a veces se han repetado algunos vocablos latinos — bien por falta de un sinónimo aceptable, bien por razones de estilo —, se ha procurado reducir éstos a palabras y figuras comprensibles para quién no está familiarizado con el latín y los usos de la época. Se advierte al lector que palabras como *comonoble*, *votación*, *amigo*, no deben llevarle a engaño, ya que se trata sólo de aproximaciones al significado verdadero que tienen en el texto; por esta razón, al final del

---

\* Dpto. de Historia, Universidad de Alcalá, 28801 Alcalá de Henares (gomez.pantoja@uah.es).

texto se incluye un breve comentario que quizá satisfaga la curiosidad de la persona interesada o curiosa.

\*\*\*

Quinto a su hermano Marcos:

Aunque tienes talento natural y con aplicación y esfuerzo has adquirido otras muchas habilidades, el cariño que nos profesamos me impulsa a poner por escrito las ideas sobre tu campaña electoral que dan noche y día vueltas a mi cabeza; no creo que vayas a aprender algo nuevo, pero pueden ayudarte a poner orden y sacar consecuencias de una serie de observaciones que en sí mismas parecen inconexas y no llaman mucho la atención. Además, dá la impresión de que, aunque tengas una fuerte personalidad, es posible aparentar durante unos meses otra forma de ser y comportarse.

Lo primero que debes tener en cuenta es dónde estás, cuál es tu objetivo y quién eres y, a diario, cuando te encamines al Foro, has de repetirte: “Soy un advenedizo, quiero ser cónsul y ésto es Roma”.

Que muchos te consideren un arribista queda, en cierto modo, compensado por tu reputación de buen orador: la elocuencia da siempre prestigio y la gente pensará que no será mal cónsul quién es el abogado preferido por los consulares. Siendo esa la causa de tu fama y posición actual, debes estar siempre listo para preparar cada defensa como si el veredicto fuera a depender sólo de tu habilidad y poder de convicción; procura, pues, tener siempre ensayados nuevos argumentos y recuerda a menudo lo que Demetrio escribió sobre los esfuerzos y prácticas de Demóstenes.

El siguiente paso es que la gente sepa los muchos y buenos amigos que tienes. ¿Qué otro en tu situación ha tenido tantas ventajas?: gozas de la confianza del mundo financiero, de la práctica totalidad del Orden Ecuestre y te apoyan todos tus antiguos defendidos, muchos municipios y varias asociaciones; y además, está ese grupo de jóvenes selectos a los que enseñas Oratoria y tu amplio y constante círculo de partidarios, que incluye gentes de toda condición. Aprovéchalos y no dejes que te abandonen: dáles consejo, busca su ayuda, asegúrate de que todos los que esten en deuda contigo se enteren que ahora es el momento de devolver tus favores y que los que quieran hacerte un servicio comprendan que no encontraran mejor ocasión para ganar tu agradecimiento.

Como es bueno que te aprecie la gentes a cuyo círculo quieres pertenecer, no olvides que el favor de los nobles, especialmente el de los de rango consular, es de gran ayuda para cualquier advenedizo y tienes que cultivar diligentemente su trato, visitándolos y persuadiéndoles de que tus simpatías políticas siempre se han inclinado de su lado, que jamás has apoyado a los Populares y que si alguna vez pareció que hablabas como éstos, era con la intención de ganar a Pompeyo, para que tan poderoso personaje estuviera de tu lado durante la campaña electoral o, en todo caso, no te fuera adverso. En esta misma línea, preocúpate de ganar partidarios entre los jóvenes nobles o, al menos, que no pierdan el entusiasmo por tu causa, pues son fuente de prestigio; como ya hay bastantes a tu alrededor, cuida que noten el mucho respeto que les tienes. Y, por último, también sería muy útil que intentaras atraerte a cuantos nobles no te son abiertamente hostiles.

#### **Tus oponentes**

Otro factor que hay que considerar —y que alijera la desventaja de ser un recién llegado—, es la calaña tus oponentes; por muy nobles que sean, nadie puede pensar que valga más su cuna que tus muchas cualidades. ¿A quién se le ocurriría elegir cónsules a Publio Galba o

Lucio Casio por muy linajudos que sean?. Es evidente que hay personas de abolengo sin nervio y que valen menos que tú; pero —me dirás— Antonio y Catilina pueden ser adversarios difíciles. No creas, y cualquier persona capaz, trabajadora, sin mancha de corrupción, elocuente e influyente en los tribunales se alegraría de tener enfrente a esa pareja, que es público que son asesinos desde que tienen uso de razón, que son mujeriegos y que no tienen una perra. Todos hemos asistido a la confiscación judicial de los bienes de Antonio, le hemos oído decir bajo juramento que no podía esperar que se le juzgase en Roma con la misma equidad que a un griego y es público y notorio que fue expulsado del Senado por censores escrupulosos y honestos. Competísteis con él a la pretura, cuando sus únicos partidarios eran Sabidio y Pantera y fue incapaz de encontrar quien actuase como apoderado en el recuento de los votos pero andaba sobrado de desfachatez y, una vez elegido, no le importó que se supiera que su amante era una esclava recién comprada. Y ahora, durante la campaña para las elecciones consulares, ha preferido ausentarse de la ciudad con una dudosa misión (en la que se ha dedicado a expoliar figones) antes que dar la cara ante el pueblo de Roma y ganarse su apoyo.

Y ¡por Dios! ¿qué motivos de orgullo puede tener tu otro competidor?. En primer lugar, su abolengo es similar; ¿o quizá es mayor?. No, pero al menos es más valiente y, mientras Antonio teme hasta su propia sombra, Catilina no tiene miedo a nada, ni siquiera a la Ley: nacido de un padre pobre, fue criado por una hermana viciosa, se hizo hombre en la carnicería de la Guerra Civil y entró en la vida pública asesinando Caballeros romanos, pues Sila lo puso al frente de aquellos Galos —¿quién podrá olvidarlos?— que se encargaron de decapitar a Titinio, a Nanneio, a Tanusio y a otros más; fué entonces cuando, con sus propias manos, mató a su cuñado Quinto Cecilio, una persona honrada a carta cabal, un Caballero Romano que no pertenecía a ningún partido, un hombre pacífico por naturaleza y más entonces, por su edad. ¿Debo recordarte también que Catilina apaleó a alguien tan popular y querido del pueblo romano como Marco Mario?: mientras la gente miraba estupefacta, le arrastró por toda la ciudad y una vez en el patíbulo, le torturó a conciencia; y él mismo fué quien, estando aún vivo Mario, le cortó la cabeza con una mano mientras con la otra lo agarraba de un mechón de pelos y luego se paseó con ella mientras chorrreaba sangre de sus dedos. Y tu noble oponente es el mismo que luego ha vivido en compañía de actores y gladiadores y se ha sevido de éstos para llevar a cabo sus crímenes mientras que con los otros saciaba sus viciosos anhelos; es quien, aún sin concurso ajeno, jamás se ha acercado a un templo sin mancillarlo; quien tiene por amigos en el Senado a Curio y Annio, a Sapala y Carvilio en las subastas y a Pompilio y Vettio entre los Caballeros; y quien, gracias a su perversa audacia, a su habilidad y a su lujuria, ha sido capaz de violar algunos chiquillos casi en el regazo de sus padres. ¿Debo recordarte, quizá, el *affaire* de Africa y lo que dijeron los testigos?. Todo el mundo lo sabe y tú debes leerlo de vez en cuando. Aún así, no creo que deba omitirse que Catilina acabo el juicio tan pobre como lo empezaron sus jueces y que no pasa día sin que alguien exija que se abra de nuevo el proceso. Es tal su reputación que la gente, más que despreciarle cuando causa escandalos le teme aunque no haga nada.

Tus posibilidades de elección son mucho mayores que las de otro reciente *homo novus*, Cayo Coelio, que se presentó a las elecciones teniendo en contra a dos personajes de rancio abolengo pero que también tenían otros méritos: ambos eran individuos con destacadas dotes, de honestidad a toda prueba, con buena reputación y que se preocuparon mucho e inteligentemente de su campaña electoral. Con todo, Coelio, inferior en linaje y nada mejor en lo demás, consiguió derrotar a uno de ellos. Si empleas tus talentos naturales y las otras habilidades que has adquirido con tanto esfuerzo, si te comportas en cada ocasión como piden las circunstancias, si haces siempre lo que puedes y debes, no tendrás problemas frente a esos

dos que son notables no tanto por su cuna como por sus vicios. ¿Quién va a ser tan desalmado que desee que en la misma elección se esgriman dos puñales contra el Estado?

### **La campaña electoral**

Ahora que ya hemos tratado los medios que tienes o puedes emplear para contrarrestar que muchos crean que eres un arribista, es hora de que dediquemos atención a la campaña electoral. Quieres ser consul y la gente no piensa que seas indigno de ello, pero muchos te envidian y no les cabe en la cabeza que tú, un Caballero, trates de conseguir el más alto cargo de la República, que es aún más honroso cuando lo desempeña alguien valiente, buen orador y con excelente reputación. Los que ya han sido cónsules se dan cuenta cuál será tu posición una vez que salgas elegido, y sospecho que —exceptuando tus íntimos y los que te deban favores o te estén muy agradecidos— eres causa de envidia para todas los descendientes de antiguos cónsules que aún no han alcanzado esa magistratura, así como para los *novi homines* de rango pretorio, que van a ver como les superas en honor. Y dudo que ignores que hay entre el pueblo quienes, siguiendo la moda de estos años, miran con desconfianza a los que carecen de linaje como tú. Además, tus actividades forenses han provocado la antipatía de muchos: mira a tu alrededor y piensa ahora a cuantos has molestado con tu celosa defensa de la causa de Pompeyo. Con tantos obstaculos en contra, la conclusión es que la obtención de la más alta magistratura del Estado, exige no descuidarse un momento y dedicar atención, diligencia y trabajo hasta al más mínimo detalle.

La campaña electoral demanda dos tipos de actividades: hay que ganarse primero el apoyo de los amigos y luego, la buena voluntad del resto de la gente. La colaboración de los amigos se cimenta en favores mutuos, en trato prolongado y constante y en afabilidad y cortesía. Pero ten en cuenta que la palabra *amigo* tiene un significado especial en política y cualquiera que te muestre simpatía, que te escuche, que frecuente tu casa, debe de ser considerado *unamigo*, sin que eso suponga olvidar la importancia de seguir siendo cordial y amable con todos los que realmente son tus amistades por razón de parentesco o matrimonio, por ser miembros de la misma asociación o por otras razones.

Debes empezar con la gente más próxima a tí, incluida la de tu casa, y preocuparte no sólo de caerles bien sino de que deseen tu triunfo los de tu tribu, tus vecinos, tus clientes, tus libertos e, incluso tus esclavos, porque los rumores que salen de la propia casa son la base de cualquier reputación. Luego habrás de tener amigos de toda clase y condición; por prestigio, házte amigo de quien tiene nombre y fama, porque dan buen lustre a un candidato aunque no quieran participar directamente en la campaña; para tener influencia, frecuente el trato de los magistrados, primero de los cónsules, luego de los tribunos de la plebe; para hacerte con los votos de las centurias, busca la ayuda de los que pueden influir en ellas. Es especialmente importante ganarse la confianza de quienes creen que tú puedes darles —o esperan que les des— el control de una tribu, de una centuria u otra clase de sinecura, porque la experiencia de pasadas elecciones enseña que hay contar con la colaboración de esos hábiles muñidores que consiguieron que las tribus votasen como ellos querían.

Si la gente es medianamente agradecida, todas esas fuentes de influencia deben estar ya a tu alcance, como creo que sucede. Durante el último par de años has hecho todo lo posible por congraciarte con los clubs electorales de Cayo Fundanio, Quinto Gallo, Cayo Cornelio y Orchivo: yo también estaba presente y sé a lo que sus miembros se comprometieron cuando pusieron sus causas en tus manos. Ahora es el momento de recordarles la deuda que tienen contigo, de convencerles de que no habrá mejor ocasión para devolver aquellos favores y, con el recuerdo de tus buenos servicios y las promesas de futuros beneficios, animarles a que

tomen parte activa en tu campaña. En general, como tu mayor ventaja son las amistades ganadas en los tribunales, asegúrate de que todos los que te deben favores reciban un encargo concreto y de que comprendan que no les has pedido nada antes porque reservabas su buena disposición para ahora.

#### **Los colaboradores**

Es entre los que se sientan obligados hacia tí por algún favor previo, de entre los que esperan ganar algo contigo y, también, de los que brindan espontáneamente su ayuda, de donde procederán los colaboradores para tu campaña electoral, y hay que saber sacar el máximo provecho de todas estas personas. Si la gente piensa que una pequeña ayuda es razón suficiente para apoyar a un candidato, los que te deben todo lo que son —y son muchos los que están en esa circunstancia— pensarán que van a perder su honor sino saben corresponderte ahora; aún así, hay que pedirles su voto y hacerles entender que, en el futuro, serás tú quién les estés en deuda. Los que esperan sacar tajada contigo colaborarán con mayor celo aún y deben darse cuenta de que tomas buena cuenta de sus servicios, que notas y aprecias su trabajo y de que, llegada la hora, siempre te encontrarán pronto a escuchar sus peticiones. Finalmente, hay que fortalecer la buena disposición de la tercera categoría, la de los voluntarios, mostrándote agradecido con ellos, adaptando tu discurso a sus particulares circunstancias, mostrándoles buena voluntad y animándoles a un trato de mayor familiaridad.

Sea cual sea el origen de tus seguidores, determina enseguida su particular valía y utilidad a fin de saber cuanto antes el grado de atenciones que merecen y la ayuda que puedes obtener de ellos, porque en toda ciudad, en todo vecindario hay siempre personas con prestigio y medios que, llegado el momento, pueden colaborar con un candidato que les caiga bien o con el que se sientan ligados. Al tratar con este tipo de individuos, dales a entender que sabes lo que puedes esperar de ellos, que valoras lo que hacen por tí y que recordaras su esfuerzo. Pero como también hay inútiles y estúpidos que carecen de iniciativa o que, incluso, no caen bien, procura distinguir a unos de otros para que no dependas demasiado de quienes te van a ser de poca o nula utilidad.

Aunque, como ya hemos visto, la mayoría de los votos los obtendras gracias los amigos y conocidos, tu candidatura te obligará a relacionarte con mucha más gente. A pesar de todos sus inconvenientes, una campaña electoral tiene al menos la ventaja de que permite decir y hacer cosas inconcebibles en situación normal y de que, incluso, está bien visto mezclarse con individuos cuyo trato sería impropio o vergonzoso en otra situación. Te aseguro que si no haces eso (y cuanto con más gente, mejor) se pensará que no te tomas en serio las elecciones. Al mismo tiempo, si te empeñas, puedo afirmar con toda certeza que no habrá nadie (salvo, quizá, los partidarios de tus rivales) que no puedas ganar haciéndoles ver tu sinceridad y la alta estima que le tienes; demostrándole que apoyarte será una buena inversión y convenciéndole de que tu interés por él ni nace de la conveniencia ni va a ser efímero como la propia campaña electoral.

Creéme, nadie con sentido común dejará escapar esta oportunidad de ganarse tu amistad, especialmente cuando tus oponentes sólo merecen desprecio o pena y son incapaces de tener en cuenta esto que te digo y, menos aún, de ponerlo en práctica. ¿Cómo va Antonio a pedir el voto de quien no sabe ni su nombre?. Es de tontos creer que se tienen partidarios entre la gente con la que no se trata. Sin campaña electoral, un perfecto desconocido puede salir elegido sólo contando con un sólido prestigio, con mucho renombre y con grandes hazañas; a la inversa, únicamente una gravísima negligencia podría justificar que un inútil

don nadie, un hogazán sin oficio ni luces, con mal nombre y pocos o ningún amigo, le ganara la mano al que cuenta con el apoyo de muchos y el respeto de todos.

Por lo tanto, ocúpate primero de ganarte a quienes te aseguren el voto de las centurias; obviamente, esto supone dedicar atención a los senadores y caballeros romanos y también a todos aquellos que, independientemente de su posición social, tienen influencia o se mueven mucho: más de un liberto goza de gran influencia en el Foro y hace buen uso de ella. En la medida de lo posible, bien tu mismo, bien a través de amistades comunes, procura que todas esas personas te conozcan y te respalden aunque ese esfuerzo requiera que los visites, que les mandes propios o que seas especialmente obsequioso con ellos. A continuación debes preocuparte del resto de la ciudad, de sus muchas asociaciones, distritos y barrios y si captas a sus líderes, tendrás el favor de las multitudes. Por último, apréndete de memoria la lista de los lugares de Italia y no permitas que haya una ciudad, una colonia o prefectura donde no cuentes con suficiente apoyo; busca partidarios en todas ellas, haz que te los presenten, persiste hasta convencerles que sean agentes tuyos en sus lugares de origen y házles que actúen a tu favor como si fueran ellos mismos los candidatos. Son personas que querrán tu amistad si ven que eres tú quien das el primer paso y por ello importa que esa actitud sea patente en tus gestos y palabras: la gente de pueblo y los provincianos creeran que eres íntimo suyo si les llamas por su nombre de pila; si, además, ven que relacionarse contigo va beneficiarles, no dudaran en sumarse a tu causa. Como para el resto del mundo y, especialmente para tus rivales, son perfectos desconocidos, te votaran a tí porque tú los conoces y los tratas.

En cualquier caso, considera que todo esto, aunque es lo básico, será insuficiente si das la impresión de que sólo quieres conocer gente y de que no habrá favores personales ni esperanza de beneficios futuros; tus aspiraciones estarán cercanas a realizarse cuando hayas conseguido que los que tengan sus propias ambiciones electorales y las personas con influencia apoyen tu causa en sus respectivos distritos, barrios, asociaciones y centurias. No creo que te cueste hacerte con las centurias de los Caballeros; primero habrá que identificar a sus miembros, pero esto es simple dado su corto número; luego, caerles bien, lo que también es fácil considerando su juventud y que tienes de tu parte a la flor y nata de los adolescentes. Y si eres capaz de ganarte esas centurias, la buena voluntad del Orden Ecuéstre y el apoyo de sus individuos destacados será el ejemplo que arrastrará al resto. El entusiasmo de los jóvenes a la hora de buscar y ganar votos o cuando haya que reunir gente, anunciar tus programas o disponer de una comitiva es muy importante y te proporcionará una gran popularidad.

Y ahora que sale a colación la cuestión del séquito, tienes que procurar ser visto a diario rodeado por gentes de todo tipo, condición y edad, porque muchos inferirán de ahí la fuerza de tus votos en el día de la elección. Tu popularidad se mediará por el número de los que visiten tu casa, por la multitud que baje al Foro contigo y por la cantidad de gente que te acompañe a todas partes. Considerando la costumbre actual de visitar a más de un candidato, el primer grupo no podrá ser muy selecto, pero debes aparentar que incluso ese pequeño homenaje suyo es para tí causa de profundo agradecimiento y bien directamente, bien a través de amigos comunes, házles llegar que sabes quién aparece por tu casa; es posible que alguno de los que frecuente a varios candidatos, notando tus especiales atenciones, decida olvidarse de los otros, deje de darte coba y quiera, de verdad, sumarse a los tuyos. Ten especial cuidado y si en alguna ocasión vieras o te dijeran que uno de tus visitantes es —como dicen ahora— un *submarino*, compórtate como si no dieras crédito al rumor o nada supieses; y si uno de los sospechosos, quizá sintiendo que la gente comenta su ambigua actitud, decidiera sincerarse contigo o justificar las razones de su comportamiento, replícale tajante que nunca has dudado

de él ni tienes motivos para hacerlo, porque quien cree que no se está comportando como un buen amigo, nunca puede llegar a serlo. En cualquier caso, lo mejor es aprender a conocer lo que cada uno piensa y decidir en consecuencia el grado de confianza que se merece.

El homenaje de los que bajan cada día al Foro contigo, es, en puridad, mayor que una visita y debes mostrarte aún más satisfecho con ellos; en la medida de lo posible, procura salir de casa siempre a la misma hora ya que un gran cortejo diario da bastante que hablar y es fuente de mucho prestigio. Finalmente, el tercer grupo lo formaran tus acompañantes permanentes. Los que lo hacen por su propia voluntad, deben notar tu agradecimiento eterno, y a los que te deben favores tienes que exigirles que te acompañen regularmente, salvo que su edad o sus ocupaciones no se lo permitan; en tal caso, habrán de ocuparse de que alguien de los suyos les represente a tu lado. Como esto me parece fundamental, te digo con toda claridad que es importante que siempre aparezcas rodeado de gente; por eso, sería impresionante que todos aquellos a los que has representado en los tribunales, y que te deben o una sentencia favorable o haber escapado de condena, formen tu séquito durante el período electoral; pídeselo sin empacho porque no habrá mejor ocasión de demostrar su agradecimiento por haberles preservado sus propiedades, su buen nombre, su fortuna y, en ocasiones, sus vidas.

Hasta ahora me he ocupado de la ayuda de los amigos pero no debo omitir que esto requiere precaución, porque el mundo está lleno de simulación, falsedad y traición. No creo que sea el momento de una larga discusión sobre como distinguir el trigo de la cizaña y deberan bastarte unas breves advertencias. Es tal tu personalidad que muchos se ven obligados a simular deferencia cuando lo que realmente sienten son celos; recuerda, pues, la afirmación de Epicarmo de que la esencia de la sabiduría es “no confiar demasiado” y a medida que vayas creando tu grupo de partidarios, iras también descubriendo quienes son tus enemigos y detractores y como se las gastan. Serán las personas que te guardan rencor, la gente a la que, sin razón, no les simpatizas y los amigos de tus oponentes.

Ante los que has ofendido —quizá por ir contra sus intereses en los tribunales cuando defendías a uno de los tuyos—, debes exculparte recordando tus deberes personales y las exigencias del momento, y darles esperanza de que si llegais a ser amigos y atravesaran circunstancias similares, derrocharias con ellos idéntico favor y dedicación. A los que caes antipático sin justificación, intenta ganartelos con favores y promesas y con derroches de amabilidad. El tercer grupo, el de los amigos de tus partidarios, precisa la misma táctica y si lograras atraerte a algunos, debes decirles que estás igualmente bien dispuesto hacia tus demás rivales.

#### **Ganándose al público**

Pero basta ya de hablar sobre como conseguir apoyos y pasemos ahora a como conducirse frente a las masas. Esto precisa de buena memoria para los nombres, de amabilidad, de presencia en la calle, de trato liberal, de publicidad correcta y de una buena imagen política. Lo primero requiere que hagas patente que eres capaz de conocer a todos y cada uno por su nombre y apellidos; como creo que esto es lo más grato y popular que puede hacer un candidato, debes ejercitarte y mejorar a diario esa práctica. Luego has de disimular tan bien lo que te disgusta que parezca siempre que estás a tus anchas; aunque tu cortesía es la propia de personas bien educadas, necesitas urgentemente aprender a halagar, algo que si bien puede ser despreciable en otros momentos, resulta esencial para una campaña electoral. Es verdad que la adulación denigra cuando se usa como un medio de corrupción, pero otra cosa

es su empleo entre amigos y su uso por candidato, cuyos gestos y palabras deben adaptarse siempre a lo que sus interlocutores quieren y desean oír.

Que entiendo por constante presencia en la calle no necesita comentario y la misma palabra lo explica; estar siempre en el candelero es indudablemente necesario, pero los beneficios de una continua presencia no vienen sólo de ser bien visible en Roma y en el Foro sino de no olvidarse jamás de los votos, de —si fuera preciso— pedirlos una y otra vez a las mismas personas y, en la medida de lo posible, de evitar que haya alguien que pueda decir que no le ha llegado —y de modo claro y convincente— el mensaje de tu candidatura. La liberalidad se manifiesta de muchos modos y empieza por tu vida privada, porque que aunque ahí quede reducida a unos pocos, a la gente le agrada escuchar los comentarios favorables de tus amigos. Se muestra de forma especial en los convites y por ello tú y tus amigos teneis que organizar muchos banquetes abiertos a todos o para cada tribu. La generosidad aparece también en los favores que realizas y que has de difundir enseguida, y será preciso que estés disponible día y noche, lo que significa no sólo no impedir que te visiten cuando quieran sino recibir a todos con buena cara: si te muestras reticente y reservado, para nada valdrá que dejes abiertas las puertas de tu casa porque la gente no busca simples promesas (especialmente cuando piden favores a un político) sino que se les responda con convencimiento y entusiasmo.

De aquí puedes deducir esta norma de conducta: si accedes a lo que te piden, debes dar la impresión de que te empeñarás en ello encantado y con todas tus fuerzas. El reverso de la moneda es más difícil, porque le va mejor a tus circunstancias que a tu carácter: cuando debas negar algo, tienes que hacerlo amablemente o, mejor aún, no negarte en absoluto. Lo primero es lo que hace la gente honesta, lo segundo es propio de políticos avezados. Si alguien quisiera que hicieras una cosa poco honesta o dañina (por ejemplo, encargarte de un pleito contrario a los intereses de un amigo), debes rechazar la proposición cortesmente y haciendo patente las circunstancias que impiden aceptar el encargo, tu pesar por la negativa y tu disposición a complacerle en cualquier otra cosa que no sea esa concreta. Alguien me contó una vez como había quedado más satisfecho con los abogados que rechazaron hacerse cargo de su caso que con los que accedieron a defenderle. Traigo esto a colación para demostrarte como son las apariencias y las buenas palabras, y no el verdadero provecho, las que encandilan a la gente.

Lo anterior es posiblemente la forma correcta de comportarse y parece absurdo que le recomiende un Platonista como tú no decir nunca que no, pero tus especiales circunstancias me obligan a intentarlo. Si te niegas a hacer algo porque tus deberes hacia otras personas te lo impiden, es posible que el solicitante se vaya convencido por tus razones y satisfecho con tu comportamiento. Pero si lo rechazas alegando compromisos anteriores o de más gravedad, lo lógico es que se vaya pensando que se le hace una faena, ya que en esos momentos su ánimo admite mejor una mentira piadosa que una negativa. Un gran muñidor de votos, C. Cotta, solía decir que tenía por costumbre rechazar sólo las peticiones absurdas o imposibles, pero sólo complacer aquellas que mejor le conviniesen y justificaba esta postura observando que, en ocasiones, sucedía que estaba menos ocupado de lo que en un principio había pensado y que, otras veces, era el solicitante el que olvidaba el asunto.

Si uno acepta hacerse cargo sólo de lo piensa que puede realmente abarcar, es claro que su casa nunca rebosara con visitas: es posible que ese pleito que nadie creía que llegase a los tribunales acabe siendo visto y que, en cambio, aquel otro que ocupaba todo tu tiempo nunca se lleve a juicio. Pero es que, además, el enojo del que se siente engañado es el menor de los males posibles, porque si tú dices en un principio que sí, alejas los motivos de enfado y sera excepcional que alguien llegue a estarlo; en cambio, es seguro que negándose se cause el



furor inmediato de todos, porque son más los piden poder acceder a los buenos oficios de un político que los que realmente los empleen. Por lo tanto, es preferible quedar mal con unos pocos con los que puedas cruzarte de vez en cuando en el Foro que con todos los que están siempre a tu alrededor, máxime cuando les es igualmente fácil enfadarse con quien les niega algo de entrada que disculpar al que —ellos mismos lo notan— les complacería con sumo gusto si se lo permitiesen las circunstancias.

Quizá pienses que esta digresión me ha hecho separarme de mi propósito de tratar ordenadamente los elementos de una campaña electoral, pero me parece que todo esto concierne no tanto al modo de obtener y asegurarse partidarios cuanto a la imagen que das al resto de la gente, porque aunque pueda haber puntos de contacto entre ellos—hacer y devolver favores y preocuparse por los asuntos y dificultades de los amigos—, mi principal preocupación ahora son los modos de ganarse al pueblo, a fin de que tu casa rebose de gente desde el alba, que haya muchos que te consideren su valedor y para que los que vengan a verte se despidan de tí aún más convencidos y difundan al máximo tu buena fama.

Y esto nos lleva a la publicidad, a la que debes prestar la mayor atención. Los puntos fuertes de la campaña son los que ya he mencionado: tu fama como orador; el favor de los contratistas públicos y de los Caballeros romanos; que caes bien a los nobles y resultas atractivo para los jóvenes; y que tienes el apoyo de todos tus antiguos defendidos y de muchos grupos de provinciales. El objetivo es que se diga —y esten convencidos— que conoces bien a la gente, que pides su voto cortesmente, que no te cansas de pregonar tus ideas, que eres amable y liberal, que tu casa se llena con gentes de toda condición aún antes de que amanezca, que tus palabras satisfacen a todos y tus actos a la mayoría, y que obtienes todo lo que está alcance de tu laboriosidad, ingenio y constancia. De este modo, el pueblo, en vez de conformarse con oír lo que pregonan tus partidarios, será el mismo el mejor defensor de tu causa. No hace mucho, te ganastes el favor de las multitudes y de sus líderes facilitando los planes de Pompeyo, interviniendo en favor de Manilio y defendiendo a Cornelio; ahora sólo te falta movilizar el apoyo que hasta ahora nadie ha tenido sin el auxilio de los grandes líderes, y para ello será de gran eficacia que todos sepan que cuentas con el respaldo completo de Pompeyo y que tu elección facilitará considerablemente el desarrollo de sus proyectos.

Finalmente, debes procurar que estas elecciones resulten un gran espectáculo popular, con la mayor brillantez, esplendor y despliegue de medios que esté a tu alcance y que, de ser posible, se hable de todo lo infamante, ilegal, deshonesto o corrupto que pueda haber en la personalidad y en las costumbre de tus oponentes. Todo el esfuerzo durante la campaña debe dirigirse a mostrar que eres la esperanza del Estado, pero evitando al máximo hablar de política, sea en el Senado o en los mítines: basándose en tu carrera política, los Senadores estarán convencidos que eres el adalid de sus privilegios y de su autoridad; tu vida pasada confirmará las esperanzas de los Caballeros Romanos y de la gente adinerada de en un futuro tranquilo y próspero; y el Pueblo, juzgando por el tono *popular* de tus intervenciones políticas y judiciales, debe cree que serás el mejor abogado de su causa.

Estas son las cosas que se me ocurrían sobre esos dos puntos de meditación matutina que, te decía al principio, debes dar vueltas en tu cabeza cuando te dirijas al Foro: “Soy un advenedizo” y “quiero ser cónsul”. Queda el tercero: “Esto es Roma” —una ciudad mezcla de razas, que rebosa de insidias, traiciones y toda clase de vicios y en la que hay que soportar a mucha gente insolente, rebelde, malvada, arrogante, rencorosa e inoportuna. Es evidente que manejarse con un personal de tal calaña sin crear resentimientos, evitar trampas y no dar que hablar requiere de las dosis de prudencia y soltura que sólo tiene quién sabe comportarse, hablar y sentir de acuerdo con tan variada audiencia. Por lo tanto, sigue el camino que te has trazado y procurar ser el mejor orador de Roma, ya que eso es lo que atrae y encandila a los

Romanos y evita que algunos de ellos te fastidien o incomoden; además, como en esta ciudad pecadora y viciosa la corrupción vence a la honradez y la dignidad, conocete bien, es decir, sé consciente que tú, más que nadie, significas para tus oponentes el miedo a la Justicia y a la cárcel: hazles ver que estás en guardia y que no te pierdes detalle y ellos temerán no sólo a tu habilidad y a tus dotes de orador sino también a tu gran influencia entre los Caballeros y las gentes de negocios; no se trata de que tus enemigos saquen la impresión de que vas a ir a por ellos ya, sino de tenerlos aterrorizados a fin de que completes tus planes más fácilmente.

Lucha, pues, con todas tus fuerzas por lo que deseas. No creo que una elección pueda amañarse hasta tal punto que algunos grupos —sin necesidad de comprar sus sufragios— dejen de votar a su candidato preferido; por lo tanto, si no te descuidas, si movilizas suficientemente tu gente, si repartes bien las responsabilidades entre los tuyos con influencia, amenazas a tus oponentes con investigarles, metes miedo a los caciques y espantas a los que compran votos, podrás conseguir que las elecciones sean limpias o, al menos, que la corrupción no afecte al resultado.

Estas son las ideas que quise organizar y poner por escrito, no porque sepa más del tema, sino porque me resultaba más fácil hacerlo, teniendo tú tantas ocupaciones. No se trata de consejos universalmente válidos para los que se presentan a unas elecciones, sino reflexiones adecuadas a tí y a esta elección; sin embargo, me gustaría que me dijese si hay algo que cambiar o eliminar o me he olvidado de algo, porque quiero que esta guía de campaña electoral sea lo más completa posible.

\*\*\*\*\*

#### A Modo de Comentario

En medio de rumores de elecciones generales, el lector de hoy habrá encontrado en el *Commentariolum petitionis* motivos para pensar que las cosas no han cambiado demasiado en 2000 años y que los medios empleados por nuestros políticos (deseo de estar siempre en el candelero, fáciles promesas y la subordinación transitoria de la verdad y de la racionalidad a la obtención de un escaño), no se diferencian demasiado de la estrategia electoral de un candidato romano. Pero aunque ésto pueda ser cierto, la persona atenta no habrá dejado de notar que la práctica política reflejada por el autor del *Commentariolum* difiere de —y en ocasiones contradice— nuestra concepción del servicio público y de sus motivaciones

La primera y más notable diferencia es que se trataba de elecciones sin programas o, más exactamente, sin ideologías. El motor de la acción política era la *dignitas*, un término latino que se queda pequeño si lo traducimos, como parece natural, como “dignidad”; se trata, más bien, de la combinación del prestigio que uno conseguía por el ejercicio de un cargo con la opinión que los demás, especialmente los senadores, tenían de él. El consulado, la más alta posición de la República, confería la máxima *dignitas* y ennoblecía no sólo al magistrado sino a toda su familia, que mantenía esa *nobilitas* mientras alguno de los miembros de la siguiente generación fuera capaz de volver a alcanzar la magistratura suprema.

La escalera de honores romana era relativamente amplia por abajo y estaba, en principio, abierta a todos los que cumpliesen unos requisitos, pero para ser cónsul se exigía una edad mínima (40 o 42 años) y el ejercicio previo de la pretura. Como cada año se elegían dos cónsules y ocho pretores, es obvio que la competencia en la cúspide era feroz y que sólo algunos podían esperar alcanzar la máxima magistratura. Aún sin contar con los posibles beneficios económicos y personales que proporcionaba la elección, llegar al consulado era una grave obligación moral y pública para pretores *nobiles* como Catilina y Antonio,

mientras que sus colegas sin antepasados consulares, los *homines novi*, soñaban —tal es el caso de Cicerón— con alcanzar el honor supletorio de ser ellos los primeros de su familia que se introdujesen en el más selecto de los círculos; para conseguirlo, además de la competencia con otros candidatos, debían superar las barreras psicológicas y de otro tipo que rodean las prerrogativas de los “mejores ambientes”.

Del más alto al más humilde, desde la dignidad de un gran Senador a la abyección del más pobre esclavo, la sociedad romana estaba netamente estratificada; el estamento social distinguía al libre del esclavo, al ciudadano del extranjero, al Senador del Caballero y al patricio del pebleyo y determinaba las respectivas funciones sociales y políticas: cada romano conocía bien su lugar. Considerando la importancia de las clases sociales en nuestra sociedad, el fenómeno no parece nada fuera de lo común; pero los estratos sociales romanos eran de un tipo algo distintos a los nuestros: primero, los criterios de diferenciación social eran múltiples, lo que ocasionaba una estratificación compleja; y después, los límites entre grupo y grupo eran claramente percibidos y no sólo marcaban una importante distinción legal sino que acarrearaban distintos derechos y deberes políticos. El interés de Quinto en enseñar a su hermano las formas de compensar la desventaja de ser un *parvenue*, demuestra hasta que punto el *status* personal era algo importante y que importaba en Roma.

Toméense, por ejemplo, los ejes que separaban a los libres de los esclavos y a los ciudadanos de los foráneos; sus extremos son claros: en uno de ellos estaban los varones, hijos de ciudadanos de pleno derecho, que gozaban de la completa protección de la Ley, eran sujetos plenos de derechos y deberes y como tales, podían votar y, si disponían de los medios económicos precisos, ser elegidos magistrados; en el extremo contrario, estaban los esclavos, carentes de cualquier derecho civil o político y que, en teoría, tenían la misma consideración legal que un bien mueble. Pero entremedias de esas categorías opuestas, había una variedad de personas libres cuyos derechos ciudadanos no eran completos; por ejemplo, los esclavos legalmente liberados por sus amos, se convertían en ciudadanos pero sin derecho a voto y sin posibilidad de servir en las legiones o de presentarse a las elecciones; las esposas e hijas de ciudadanos carecían de derechos políticos, pero de algún modo, también gozaban del derecho de ciudadanía y estaban protegidas y obligadas por la Ley romana; y finalmente, estaban los forasteros residentes en Roma, cuya condición legal podía ser asimilable a la completa ciudadanía, como era el caso de casi de todos los habitantes de Italia por los años del *Commentariolum petitionis*, o carecer total o parcialmente de derechos civiles.

Entre el grupo de los ciudadanos romanos de pleno derecho, la diversidad era la nota común y aunque sus privilegios civiles y políticos los diferenciaban claramente de quien no era ciudadano, ellos no eran, ni siquiera formalmente, iguales. El *census* era el criterio de clasificación más corriente; consistía en la división jerarquizada de los romanos según su patrimonio y riqueza; el origen de este sistema debe buscarse en la primitiva milicia ciudadana en la que los más ricos estaban obligados a proveer el más costoso equipo militar mientras que las clases más pobres quedaban excluidas por completo del reclutamiento. En época de Cicerón, el censo había perdido el valor militar pero su principio clasificatorio seguía gozando de considerable importancia personal y colectiva. Individualmente, era el argumento básico para definir la condición pública de cada ciudadano. Socialmente, permitía agrupar a los ciudadanos en siete clases según su fortuna; como en los orígenes del sistema las clases superiores soportaban mayor carga fiscal y militar, éste les compensaba con privilegios políticos y civiles, entre los cuales estaba el que sus sufragios valiesen más que los de las clases inferiores; sin embargo, en los años de Cicerón, la profesionalización del ejército y la desaparición de los impuestos sobre la tierra, eliminó las cargas y mantuvo los beneficios políticos.

Los miembros de estas dos clases superiores eran los Senadores y los Caballeros y pertenecían a ellas los ciudadanos romanos cuya renta fuera superior a los 400.000 sestercios, es decir, diez veces el censo exigido para ingresar en la clase inmediatamente inferior. Aunque estrictamente hablando sólo podía llamarse Senador a quien ocupaba un escaño en el Senado, la práctica habitual de la época de Cicerón era considerar dentro de este grupo a todos los antiguos magistrados; se trata, por lo tanto, de la elite política de la ciudad: sus magistrados, los comandantes de los ejércitos y los gobernantes de las Provincias. El escalón inferior, el de los Caballeros, tiene en su origen una curiosa serie de leyes suntuarias encaminadas a impedir a los Senadores cualquier actividad económica que no fuera la agricultura y que en consecuencia, cerró también el acceso a la vida política de los grandes comerciantes; por este motivo, Cicerón empareja siempre a los Caballeros con el mundo financiero y especialmente con el grupo de los grandes contratistas del Estado, los *publicani*.

Si el primer punto de contraste entre la práctica política actual y romana eran las razones de los candidatos, el segundo son las motivaciones de los votantes. Las posibilidades de elección de un candidato iban en relación directa al número de sus *amici*, un término aún más difícil de traducir que *dignitas* y para el cual el ámbito semántico de "amigos" resulta insuficiente: más que vínculos afectivos, la base de la "amistad" estaba en las relaciones nacidas de favores recíprocos entre iguales y de los deberes y obligaciones mutuos de *clientes* y *patrones*. Ahora que la voluntad individual es la regla suprema de la legitimidad electoral y que todo se basa en instituciones políticas suprapersonales, el sistema clientelar puede sonar como algo incomprensible y, casi diría yo, social y políticamente perverso, pero sin él, la sociedad romana no sería lo que fue. Clientes y patrones nacieron cuando sólo los ricos y poderosos tenían conocimiento de la Ley, actuaban como jueces y eran, en la práctica, los detentadores del poder político y sólo a través de ellos los humildes encontraban acceso a la Justicia; en época de Cicerón, el pretor todavía remitía los litigios civiles a un jurado público, cuyas sentencias eran vinculantes e inapelables y era entonces cuando el *patronus* —a su vez miembro del jurado en otras causas— defendía los intereses de sus clientes. El vínculo entre cliente y patrón podía surgir por variadas razones e incluir, por ejemplo, el patrocinio sobre los parientes pobres, sobre los habitantes del lugar de origen, sobre los antiguos camaradas de armas, y aunque inicialmente se trataba de una relación personal, por la época de que hablamos, esta relación se había extendido a asociaciones, municipios, provincias enteras e, incluso, pueblos enteros. Ambas partes estaban obligadas por un estricto código de conducta según el cual el patrono velaba por el bienestar económico y legal de sus clientes y éstos promovían y defendían activamente los intereses comerciales y políticos de sus benefactores. Como es lógico, lo habitual, honesto y esperado era que tanto clientes como "amigos" votasen por sus benefactores; de ahí que no pudiera existir un poderoso sin clientela y que la medida de la *dignitas* personal fuera, hasta cierto punto, equiparable al número de *amici* y clientes.

Y la última diferencia la constituye el propio proceso electoral. Aunque los Romanos elegían a sus magistrados por votación abierta a todos los ciudadanos, la fábrica social delineada más arriba hace comprender pronto que se estaba bastante lejos del principio de "un hombre, un voto". En primer lugar, los comicios se celebraban anualmente pero su convocatoria era prerrogativa del magistrado que podía hacerlo, si así lo creía oportuno, de un día para otro. Luego, las votaciones tenían lugar en un sólo colegio electoral, el que se constituía en el Campo de Marte, a las afueras de la Urbe, formado por 193 centurias o unidades electorales. Y tercero, el sistema censitario romano permitía que hubiera más centurias en las clases superiores del censo que las inferiores; así, en tiempos de Cicerón, la primera clase tenía 70 centurias más las 18 centurias "ecuestres", que votaban las primeras y que, de por sí (88 de 193) constituían casi la mayoría de la Asamblea; además, la tradición

romana atribuía al resultado de la votación de la primera centuria un valor quasidivino y el ganador en ella resultaba siempre elegido, cualesquiera que fueran el resto de los resultados.

Desde la óptica contemporánea, uno puede preguntarse si merecía la pena que se procediera a votar sabiendo que unos pocos iban siempre a salirse con la suyas. Pero hay que considerar que para que se ejerciera el dominio de los privilegiados, hacía falta que las 88 primeras centurias votasen colectivamente en la misma dirección; a la oligarquía romana le convenía la unidad de propósitos —de ahí el valor augural del voto de la primera centuria— pero eso sucedía raramente cuando se trataba de elegir entre varios candidatos. En consecuencia, los comicios del final de la República romana fueron generalmente elecciones corruptas, ya que la propia ambigüedad del sistema clientelar incapacitaba para diferenciar las legítimas benefacciones de un patrón hacia sus clientes de lo que era, simple y llanamente, compra de votos.