

L'approccio economico alla politica

Autore: Sabetta Sergio Benedetto

In: Diritto civile e commerciale

Downs

(Prima Parte)

Nella ricerca di un approccio **“realistico”** che superi gli aspetti puramente etici e prescrittivi, Downs introduce il concetto economico di soggetti razionali, permettendo in tal modo di ricercare gli andamenti costanti di un comportamento causale.

Considerando razionali i mezzi impiegati rispetto ai molteplici fini che si possono perseguire, si valutano la scarsità di risorse impiegate e l'“egoismo” che il soggetto possiede.

Gli elettori

Si hanno così obiettivi innanzitutto egoistici, personali e privati, che si possono ripartire tra i soggetti partecipanti all'agone politico nel seguente modo:

- L'elettore ha per obiettivo la scelta di un governo;
- Il politico, desiderio di potere, prestigio e reddito, passione per la lotta ed il “rischio”;
- Il governo, massimizzazione del sostegno politico;
- Il partito, controllo dell'apparato governativo;
- I gruppi di interesse, politiche a loro favorevoli.

Partendo dall'assioma di essere in un regime democratico, in cui vi siano regolari e cadenzate elezioni, con libertà di parola, associazione e propaganda, il comportamento elettorale non può che ubbidire al calcolo costi - benefici.

Nel **sistema bipartitico**, in presenza di una informazione che si “ritiene” completa e gratuita, l'elettore, nello spazio temporale tra due elezioni, effettua una valutazione differenziale tra i benefici che ha ottenuto e quelli che avrebbe potuto ottenere in caso di vittoria dell'altro partito; una valutazione tra utilità certe e attese.

Nel **sistema multipartitico** si aggiunge la valutazione del voto degli altri elettori, circostanza che conduce a tre possibilità di scelta:

- votare per il partito preferito, se si ritiene che abbia una possibilità di vittoria;
- votare per un altro partito, al fine di evitare l'ascesa del partito meno preferito;
- votare per un partito con scarsa probabilità di vittoria, per assicurarsi delle maggiori alternative di scelta nel futuro.

Nell'ipotesi in cui non si è in grado di formulare un ordine di preferenze personali, in quanto almeno un partito di opposizione ha un programma con elementi preferiti, nell'impossibilità di una precisa scelta, si ha l'astensione.

Tra i principali meriti del modello di Downs vi è quello di superare la distinzione storica tra "sinistra" e "destra", sgombrando il campo da equivoci e semplificazioni, dando spazio al confronto dei contenuti secondo uno schema "spaziale", in cui per ogni questione vi è un grafico unidimensionale, sovrapponendo i grafici stessi e valutando per ciascuno il peso numerico.

Le teorie

Gli studi di Ritter, Davis, Hinich e Ordeshook evidenziano che la scelta di votare o astenersi nasce da un raffronto costi - benefici, in cui l'elettore valuta quattro fattori:

- P, probabilità di influenzare con il proprio voto l'esito delle elezioni;
- B, differenziale del beneficio che si otterrebbe dalla vittoria del proprio candidato su quello meno preferito;
- D, soddisfazione personale dalla partecipazione al voto;
- C, costo del voto.

Se si ottiene la seguente ineguaglianza:

$$PB + D - C > 0$$

un elettore razionale parteciperà al voto. Tuttavia nell'ipotesi in cui non vi è differenza di politica tra i candidati, pertanto con un valore $B = 0$, si manifesta una "indifferenza" che può comportare l'astensione; altrettanto nell'ipotesi in cui sente che non vi è possibilità di superare l'avversario, essendo il valore di $D = 0$, si ha in questo caso una "alienazione".

Uscendo dall'**ipotesi della razionalità** del voto per una conoscenza completa dei programmi e delle posizioni, entrando pertanto in uno stato di incertezza, si creano una pluralità di gruppi con proprie decisioni di voto a seconda delle informazioni vere o presunte possedute.

Downs individua una serie di tipologie:

- Agitatori, avendo idee e informazioni più chiare, cercano di convincere gli altri;
- Lealisti, tendono abitualmente a ripetere la stessa scelta;
- Apatici, come i lealisti ma contrariamente a loro costantemente si astengono, ritenendo inutile il votare;
- Passivi, coloro che avendo una propria convinzione sui programmi, votano ma si astengono dal fare proselitismo;
- Quasi passivi, hanno una decisione "provvisoria" favorevole ad un partito.

Gli "apatici" a loro volta si possono distinguere in tre categorie:

- Perplessi, opinione non definita;
- Neutrali, indifferenti ai vari partiti;
- Quasi neutrali, sono ancora in fase di elaborazione sull'indifferenza partitica.

Downs valuta solo in cinque i tipi di elettori che possono essere influenzati, i quali vengono elencati secondo il grado di facilità dal più facile al più difficile:

- Perplessi;
- Quasi neutrali;
- Quasi passivi;
- Apatici;
- Lealisti;

entra in gioco la capacità della “leadership” di influenzare, questa si configura come: partiti politici, gruppi di interesse e procacciatori di favori.

Il governo nel mantenere il consenso ha bisogno degli intermediari per “vendere” favori, questi esigono un prezzo per l’influenza politica esercitata, circostanza che induce i governi “razionali” a considerare alcuni elettori più importanti di altri.

In caso di decentramento Downs osserva che, il governo continuerà a “decentrare” il potere politico fino a che il guadagno marginale in voti, non è superato dai costi marginali sempre in voti, derivante dalla minore capacità di coordinare le proprie azioni.

Procacciatori di favori ed intermediari agiscono in funzione di collegamento tra il governo e gli elettori, l’incertezza che questi tendono a colmare viene a modificarne l’eguaglianza di influenza, che si vuole legata al suffragio universale.

Volume consigliato

Le potrebbe interessare anche:"L'approccio economico alla politica II"

BIBLIOGRAFIA

- Downs A., Teoria economica della democrazia, Il Mulino, 1988;
- Martelli P. - Provasi G., Recensione - a A. Downs, Teoria economica della democrazia, in “Stato e mercato” 1988, 22, 117 - 34;
- Riker W.H., The theory of Political Coalitions, Yale University Press, New Haven, 1962.

<https://www.diritto.it/lapproccio-economico-alla-politica-2/>