

Perché il mondo tende a ricadere nelle guerre doganali

di Guido Alfani

Gli ultimi anni hanno visto il ritorno di qualcosa che speravamo fosse relegato al passato: le guerre doganali. Le politiche daziarie, in particolare quelle della seconda amministrazione Trump (con qualche anticipo nella prima), sono infatti state caratterizzate da un'accentuata

e non dissimulata aggressività. L'uso delle politiche daziarie come strumento di coercizione e per alzare la posta nelle relazioni internazionali non è una novità. In Occidente le guerre doganali caratterizzarono, in particolare, il tardo XIX secolo. Anche l'Italia fece la sua parte, impegnandosi in una guerra doganale con la Francia (1886-1895) – la perdemmo male, con un danno ben più grave di quello inflitto al “nemico” d'oltralpe. Le guerre doganali tardo-ottocentesche si svilupparono in una fase di generale ritorno al protezionismo, che aveva l'obiettivo di favorire lo sviluppo manifatturiero in quei Paesi, come Italia o Germania, che erano in ritardo nel processo di industrializzazione. Tuttavia, alla loro origine vi sono anche altri fattori, ancora più importanti, e in particolare il nazionalismo economico che, in quel periodo, si andava diffondendo in Occidente e oltre. In questo contesto molti Paesi abbracciarono una sorta di ideologia aggressiva della crescita, e considerarono la politica daziaria e commerciale una componente importante di un gioco a somma zero in cui i mercati andavano conquistati, in Europa e nelle colonie (alle origini delle tensioni commerciali tra Italia e Francia troviamo anche l'invasione francese della Tunisia, nel 1881). Questa ideologia economica e le conseguenze che produsse per le relazioni internazionali favorirono senz'altro lo scoppio della Prima Guerra Mondiale.

Viceversa, quanti seppero organizzare le proprie relazioni commerciali in modo più pacifico e consensuale riuscirono a superare anche inimicizie radicate. È il caso di Francia e Gran Bretagna, nemiche per secoli, che nel 1860 stipularono il trattato Cobden-Chevalier. Il trattato riduceva dazi doganali e altre restrizioni non-tariffarie tra i due Paesi e includeva una clausola volta, essenzialmente, a evitare che una delle parti facesse la furba: la “clausola della nazione più favorita” impegnava i contraenti a non concedere a nessun Paese terzo condizioni migliori di quelle che essi si riconoscevano reciprocamente. Le conseguenze furono importanti sul piano economico, promuovendo il commercio franco-britannico, ma soprattutto su quello politico: disarmando la politica commerciale, Francia e Gran Bretagna iniziarono a rimuovere le cause profonde dei loro contrasti. Senza il trattato Cobden-Chevalier e la diplomazia più distesa che inaugurò, sarebbe difficile comprendere come, al 1914, questi Paesi abbiano potuto presentarsi alleati alla sfida della Prima Guerra Mondiale. Al termine delle guerre mondiali, il rapporto tra guerre daziarie e guerre guerreggiate da una parte, e disarmo commerciale e relazioni internazionali pacifiche dall'altra, era divenuto così chiaro che già nel 1947 fu istituito il Gatt (General Agreement on Tariffs and Trade), i cui partecipanti si impegnavano a riconoscere a tutti gli altri la clausola della nazione più favorita. Dal Gatt si sviluppò, nel 1995, l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc); le relazioni commerciali più equilibrate ma, soprattutto, meno aggressive che queste

istituzioni promossero sono un tassello essenziale della (relativa) pace di cui abbiamo goduto fino a inizio XXI secolo. Quel mondo non c'è più. Gli Stati Uniti non sono usciti formalmente dall'Omc, ma hanno platealmente smesso di rispettarne le regole. D'altra parte, il presidente Trump ha definito l'accordo che istituì l'Omc «il peggior accordo commerciale di sempre». Certo, se un'amministrazione animata da forte nazionalismo economico e intenzionata a far fruttare una posizione di predominio globale decide di usare i dazi come arma per imporre la sua volontà, allora l'Omc e accordi “paritari” come la clausola della nazione più favorita sono d'intralcio. Tuttavia, se lo scopo ultimo è produrre un vantaggio economico per il proprio Paese, allora bisognerebbe ricordare che le guerre doganali, anche vista la loro tendenza storica a favorire l'avvio di guerre vere e proprie, hanno costi che possono superare di molto i (veri o presunti) benefici immediati.

Professore di storia economica, Università Bocconi