
Canada-Ue: bilancio del CETA

Autore: Fabio Di Nunno

Fonte: Città Nuova

Un accordo commerciale che, avviato in forma provvisoria, in due anni ha portato molti benefici, suscitando anche numerose critiche.

Il CETA ([Comprehensive Economic and Trade Agreement](#)), l'accordo di libero scambio tra **Canada ed Unione europea** (UE), entrato in vigore in forma provvisoria il 21 settembre 2017 (l'applicazione definitiva avverrà dopo la ratifica nei Parlamenti dei vari Paesi), secondo le analisi della Commissione europea e del Governo del Canada, ha già portato dei [benefici per le imprese europee](#). Nonostante le [critiche](#) (in particolare quelle riguardanti la tutela dei marchi dei prodotti tipici italiani o l'uso intensivo del glifosato, cancerogeno, nella fase di pre-raccolta del grano in Canada), il CETA avrebbe portato una serie di benefici all'UE, il secondo maggiore partner commerciale del Canada dopo gli Stati Uniti d'America, ma meno al Canada. Nel 2018 **il valore degli scambi di merci tra l'UE e il Canada è stato di 72,3 miliardi di euro**. Le tre principali categorie di prodotti che l'UE e il Canada si sono esportate l'una con l'altra nel 2018 sono: macchinari (25,6% delle esportazioni dell'UE in Canada e 24,3% delle sue importazioni), prodotti chimici e farmaceutici (16,2% delle esportazioni dell'UE e 9,1% delle sue importazioni), mezzi di trasporto (15,6% delle esportazioni dell'UE e 7,0% delle sue importazioni). Nel 2017 gli scambi di servizi tra le due parti sono ammontati a 34,9 miliardi di euro (servizi di trasporto, di viaggio, assicurativi e di comunicazione): l'UE ha esportato verso il Canada € 14,4 miliardi di beni e servizi in più rispetto a quanto importato. **L'impatto del CETA sull'economia canadese è stato meno positivo rispetto a quello che ha avuto l'UE** e, se il commercio bilaterale tra l'UE e il Canada è aumentato nel complesso, è l'UE ad aver aumentato le sue esportazioni. In particolare, dall'entrata in vigore del CETA, il Canada ha esportato merci per un valore di 44,0 miliardi di dollari verso l'UE con un aumento del 4,5% rispetto all'equivalente periodo precedente al CETA. Le esportazioni dell'UE verso il Canada sono ammontate a 72,7 miliardi di dollari, con un aumento del 12,6% rispetto all'equivalente periodo precedente al CETA. In particolare, **gli scambi commerciali del Canada verso l'Europa sono stati modesti**, le piccole e medie imprese canadesi hanno mostrato scarso interesse o successo nell'utilizzare le opportunità offerte dall'accordo per avventurarsi oltre l'Atlantico, mentre le norme sugli appalti del CETA avrebbero un effetto negativo sulla produzione nazionale in aree ad alto valore, come il settore ferroviario. Inoltre, nel 2018, 18 delle 25 principali esportazioni canadesi verso l'UE hanno riguardato prodotti grezzi o semilavorati come metalli preziosi, petrolio, carbone, minerali di ferro e altri metalli. L'oro, in particolare (con esportazioni valutate in 10,5 miliardi di dollari), è diretto quasi interamente verso il Regno Unito, dove funge da copertura per gli investitori facoltosi contro la volatilità del mercato azionario. I critici del CETA sostenevano che le sue disposizioni sulla protezione degli investitori davano troppo potere alle multinazionali, permettendo loro di citare in giudizio le autorità pubbliche in tribunali speciali. Di recente, la **Corte di Giustizia dell'Unione Europea** ha statuito che **il CETA non viola il principio della parità di trattamento** e che **i tribunali per la risoluzione delle controversie hanno sufficienti garanzie procedurali**. La protezione degli investitori e, in particolare, un sistema di tribunali speciali per la risoluzione delle controversie tra investitori e Stati stranieri, diventò un punto focale delle proteste contro il CETA quando gli Stati membri dell'UE decisero di sostenere l'accordo nel 2016. La regione belga della [Vallonia](#) minacciò allora di bloccare il CETA, ma il governo centrale del Belgio la persuase a non farlo in cambio di alcune concessioni, tra le quali una richiesta alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea di esprimere la propria opinione sulla compatibilità con il diritto dell'UE. Oltre il dato commerciale e le questioni giuridiche, c'è un dato **geopolitico** da tenere in considerazione. Infatti, con la guerra dei dazi in corso e le relazioni mutate tra Stati Uniti e UE, l'UE è

la promotrice più forte del libero commercio a livello globale e **il Canada è il partner transatlantico più importante dell'UE**, come dimostrato dal **vertice tra UE e Canada** tenutosi a Montreal il 17 e 18 luglio, dove entrambi i partner hanno voluto dimostrare di poter andare avanti anche senza gli Stati Uniti. In precedenza, al **G20 di Osaka** nel giugno scorso, il Canada sedette assieme agli Stati membri dell'UE in un incontro di coordinamento. Ancora, l'UE e il Canada stanno pianificando di istituire un meccanismo temporaneo per le controversie commerciali in seno all'**Organizzazione Mondiale del Commercio** (OMC), a causa di uno stallo venutosi a creare sulla spinta dagli Stati Uniti. Questo cosiddetto **Gruppo di Ottawa**, istituito per modernizzare l'OMC, oltre Canada e UE, comprende anche Australia, Brasile, Cile, Giappone, Kenya, Corea del Sud, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Singapore e Svizzera.