

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Quarta Sezione ampliata)
14 settembre 1995 *

Nella causa T-171/94,

Descom Scales Manufacturing Co. Ltd, società di diritto coreano con sede in Seul,
con l'avv. Pierre Didier, del foro di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo
presso lo studio dell'avv. Laurent Mosar, 8, rue Notre-Dame,

ricorrente,

contro

Consiglio dell'Unione europea, rappresentato dai signori Bjarne Hoff-Nielsen e
Jorge Monteiro, membri del servizio giuridico, in qualità di agenti, assistiti dal
signor Philip Bentley, barrister, del foro d'Inghilterra e del Galles, con domicilio
eletto in Lussemburgo presso il signor Bruno Eynard, direttore della direzione
affari giuridici della Banca europea per gli investimenti, 100, boulevard Konrad
Adenauer,

convenuto,

sostenuto da

* Lingua processuale: il francese.

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal signor Marc L. F. De Pauw, membro del servizio giuridico, in qualità di agente, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il signor Carlos Gómez de la Cruz, membro del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

interveniente,

avente ad oggetto il ricorso diretto all'annullamento del regolamento (CEE) del Consiglio 20 ottobre 1993, n. 2887, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie di Singapore e della Repubblica di Corea (GU L 263, pag. 1), nella parte riguardante la ricorrente,

IL TRIBUNALE DI PRIMO GRADO
DELLE COMUNITÀ EUROPEE (Quarta Sezione ampliata),

composto dai signori K. Lenaerts, presidente, R. Schintgen, R. García-Valdecasas, C. W. Bellamy e dalla signora P. Lindh, giudici,

cancelliere: signora B. Pastor, amministratore

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 17 maggio 1995,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Fatti all'origine della controversia

- 1 Il presente ricorso è diretto all'annullamento del regolamento (CEE) del Consiglio 20 ottobre 1993, n. 2887, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie di Singapore e della Repubblica di Corea (GU L 263, pag. 1; in prosieguo: il «regolamento controverso»). L'aliquota del dazio antidumping applicato alla ricorrente in forza del regolamento controverso è pari al 26,7%. Questo regolamento fa seguito al regolamento (CEE) della Commissione 30 aprile 1993, n. 1103, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle stesse importazioni (GU L 112, pag. 20; in prosieguo: il «regolamento provvisorio»). I regolamenti suddetti sono stati adottati a norma del regolamento (CEE) del Consiglio 11 luglio 1988, n. 2423, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 209, pag. 1; in prosieguo: il «regolamento base»).
- 2 La ricorrente, la società Descom Scales Manufacturing Co. Ltd, Seul (in prosieguo: la «Descom»), produttrice di bilance elettroniche, è un'impresa comune facente capo per il 50% alla Dailim Scales Seul, Corea (in prosieguo: la «Dailim»), e alla Ishida Scales, Kyoto Japan (in prosieguo: la «Ishida Japan»). I prodotti assoggettati al dazio antidumping sono bilance elettroniche per il commercio al minuto con indicazione numerica del peso, del prezzo unitario e del prezzo da pagare, modello «NOVA». La fabbricazione di questi prodotti è affidata alla Descom. In Corea essi sono messi in commercio dalla Dailim e, nel resto del mondo, dalla Ishida. La Ishida Europe Ltd (in prosieguo: la «Ishida Europe»), società controllata al 100% dalla Ishida Japan, provvede alla loro distribuzione in Europa.
- 3 Nella Comunità le bilance per il commercio al minuto della Descom sono vendute da tre acquirenti-distributori che hanno sede in Danimarca, in Grecia e nei Paesi Bassi e che acquistano queste bilance in Corea, il primo con clausola FOB, gli altri due con clausola CIF. Tali acquirenti non sono né direttamente né indirettamente

collegati alla Descom o alla Ishida Japan. Le bilance sono fatturate dalla Descom alla Ishida Japan, che a sua volta le fattura alla Ishida Europe, la quale, a sua volta, le fattura direttamente agli acquirenti danese e greco e, per via indiretta, all'acquirente olandese per il tramite di una società avente sede nel Liechtenstein e completamente estranea al gruppo Descom-Ishida.

4 Nel gennaio 1992, in seguito ad una denuncia inoltrata da vari produttori comunitari, la Commissione avviava un procedimento antidumping nei confronti delle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie di Singapore e destinate al commercio al minuto. In seguito ad una nuova denuncia, nell'aprile 1992 la Commissione annunciava l'estensione del procedimento alle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie della Corea. In questa denuncia la Descom veniva presentata come uno dei produttori esportatori delle bilance elettroniche originarie della Corea e la Ishida Europe come l'importatore delle bilance fabbricate dalla Descom. La Commissione inviava alla Descom e alla Ishida Europe i questionari d'inchiesta.

5 Sulla scorta degli elementi acquisiti nell'ambito dell'inchiesta preliminare, la Commissione fissava provvisoriamente al 29% del prezzo netto franco frontiera comunitaria non sdoganato il margine antidumping applicabile alle bilance esportate dalla Descom nella Comunità. Con l'adozione il 30 aprile 1993 del regolamento provvisorio la Commissione istituiva sulle bilance fabbricate dalla Descom un dazio antidumping provvisorio pari al 29% del prezzo netto franco frontiera comunitaria non sdoganato. Nel punto 33 di questo regolamento si precisava che il confronto tra i prezzi rappresentativi dei modelli analoghi messi in commercio dall'industria comunitaria, da un lato, e dalla Descom, dall'altro, allo stesso stadio commerciale (distributori e/o rivenditori indipendenti) sui principali mercati della Comunità nel corso del periodo considerato dall'inchiesta, aveva «messo in evidenza (...) [che] per il produttore coreano nei cui confronti è stato accertato il margine di dumping più elevato la sottoquotazione superava il 30%».

6 Con il regolamento controverso, adottato il 20 ottobre 1993, il Consiglio accertava che la media ponderata del margine di dumping definitivo per la Descom era pari al 26,7% del valore delle importazioni franco frontiera comunitaria, al lordo del

dazio (punto 13). Veniva conseguentemente istituito un dazio antidumping *ad valorem* del 26,7% sulle importazioni nella Comunità delle bilance elettroniche fabbricate dalla Descom (art. 1 del regolamento controverso), atteso che il livello necessario per far cessare il pregiudizio, quale era stato accertato nel regolamento provvisorio (punti 32, 33 e 55) e confermato in sede di esame definitivo dei fatti (punto 20 del regolamento controverso), era superiore al margine di dumping accertato.

- 7 Prima dell'adozione del regolamento controverso era stato avviato un altro procedimento nei confronti delle esportazioni dal Giappone dello stesso tipo di prodotti, conclusosi con l'adozione del regolamento (CEE) del Consiglio 26 aprile 1993, n. 993, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie del Giappone (GU L 104, pag. 4), che aveva istituito un dazio antidumping del 31,6% sulle bilance esportate dalla Ishida Japan, società madre giapponese della società ricorrente.

Procedimento

- 8 Stando così le cose, con atto introduttivo depositato presso la cancelleria della Corte l'8 gennaio 1994 la ricorrente ha proposto il presente ricorso.

- 9 Con atto separato, depositato in pari data, la ricorrente ha inoltre proposto una domanda di provvedimenti urgenti diretta ad ottenere la sospensione dell'esecuzione del regolamento controverso. Con ordinanza del presidente della Corte 11 marzo 1994 tale domanda è stata respinta.

- 10 Con ordinanza 18 aprile 1994 la Corte ha rinviato la presente causa al Tribunale, ai sensi dell'art. 4 della decisione del Consiglio 8 giugno 1993, 93/350/Euratom, CECA, CEE, che modifica la decisione 88/591/CECA, CEE, Euratom che istituisce il Tribunale di primo grado delle Comunità europee (GU L 144, pag. 21), e della decisione del Consiglio 7 marzo 1994, 94/149/CECA, CE (GU L 66, pag. 29).
- 11 Il 16 maggio 1994 la Commissione ha depositato presso la cancelleria del Tribunale una domanda di intervento a sostegno delle conclusioni del Consiglio. Con ordinanza 6 luglio 1994 il presidente della Prima Sezione ha autorizzato l'intervento.
- 12 La Commissione ha depositato la propria memoria di intervento in data 31 agosto 1994 e la ricorrente le proprie osservazioni in merito alla memoria di intervento della Commissione in data 6 e 21 ottobre 1994.
- 13 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale (Quarta Sezione ampliata) ha deciso di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria.
- 14 Le parti sono state sentite nelle loro difese orali e nelle loro risposte ai quesiti orali del Tribunale all'udienza del 17 maggio 1995.

Conclusioni delle parti

15 La ricorrente conclude che il Tribunale voglia:

- annullare il regolamento controverso nella parte riguardante la ricorrente;
- condannare il Consiglio alle spese.

16 Il Consiglio conclude che il Tribunale voglia:

- respingere il ricorso;
- condannare la ricorrente alle spese.

17 La Commissione conclude che il Tribunale voglia:

- respingere il ricorso;
- condannare la ricorrente alle spese.

Sul merito

18 A sostegno del proprio ricorso la ricorrente deduce, in sostanza, quattro motivi. Il primo motivo si riferisce alla violazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, in quanto il calcolo del prezzo all'esportazione della ricorrente sarebbe inficiato da errore manifesto. Il secondo motivo è relativo alla violazione dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base, in conseguenza del rifiuto di effettuare sul valore normale dei prodotti della ricorrente adeguamenti relativi alle retribuzioni dei venditori nel mercato interno. Il terzo motivo si riferisce alla violazione del diritto alla difesa, in quanto le istituzioni avrebbero rifiutato di comunicare alla ricorrente la decisione di diniego opposta alla domanda di adeguamenti di cui al secondo motivo. Il quarto motivo è dedotto dalla violazione dell'art. 7, n. 4, del regolamento base, in quanto la Commissione avrebbe rifiutato di comunicare alla ricorrente dati di fondamentale importanza per la difesa dei suoi interessi.

Sul primo motivo, relativo alla violazione dell'art. 2, n. 8, del regolamento base

19 Questo motivo consta di quattro parti. Nella prima la ricorrente sostiene che non ricorrevano le condizioni alle quali l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base subordina la costruzione del prezzo all'esportazione e che il prezzo corrisposto alla Ishida Europe dai tre importatori danese, greco e olandese avrebbe pertanto dovuto essere considerato come prezzo all'esportazione. Nella seconda parte la ricorrente fa valere, in subordine, che una costruzione del prezzo all'esportazione, seppure fosse consentita, avrebbe dovuto essere effettuata a partire dal prezzo corrisposto dal primo acquirente comunitario ai tre importatori e non in base al prezzo corrisposto dai tre importatori alla Ishida Europe. Nella terza parte la ricorrente sostiene che, poiché la Ishida Europe esercitava attività di importazione, il prezzo all'esportazione poteva essere adeguato unicamente per tener conto dei costi connessi all'attività di importazione della Ishida Europe. Nell'ultima parte la ricorrente assume che la fissazione del prezzo all'esportazione è inficiata da una doppia detrazione di talune spese assicurative e di finanziamento delle vendite della Ishida Europe.

Prima parte: legittimità della costruzione del prezzo all'esportazione

Argomenti delle parti

- 20 La ricorrente fa rilevare che la Commissione e, successivamente, il Consiglio hanno ritenuto che il prezzo all'esportazione del suo prodotto non potesse servire da riferimento per via del fatto che la Ishida Europe, società avente sede nella Comunità e collegata alla ricorrente, sosteneva per la vendita dei prodotti costi normalmente a carico di un importatore. Di conseguenza, le istituzioni comunitarie hanno costruito il prezzo all'esportazione, ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, facendo riferimento al prezzo fatturato dalla Ishida Europe ai tre importatori greco, danese e olandese e detraendo da tale prezzo i costi generali medi della Ishida Europe, pari al 9,7% del giro d'affari di quest'ultima, nonché un equo margine di utile pari al 5%.
- 21 La ricorrente sottolinea come l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base richieda, affinché possa effettuarsi una costruzione del prezzo all'esportazione, che non esista un prezzo all'esportazione oppure che risulti esistere una associazione o un accordo di compensazione tra l'esportatore e l'importatore o un terzo, o ancora che, per altri motivi, il prezzo realmente pagato o da pagare per il prodotto venduto all'esportazione verso la Comunità non possa servire come riferimento. Nella fattispecie non ricorrerebbe nessuna delle predette condizioni. Pertanto, le istituzioni avrebbero dovuto considerare come prezzo all'esportazione il prezzo fatturato dalla Ishida Europe ai tre importatori, con gli eventuali adeguamenti intesi a tener conto dei costi derivanti dall'attività di esportazione della Ishida Europe, anziché costruire il prezzo all'esportazione sul presupposto che la Ishida Europe fosse un terzo, associato all'esportatore, che, secondo le istituzioni, doveva sostenere costi normalmente gravanti su un importatore.
- 22 Essa ritiene che quando, come nella fattispecie, i tre importatori e l'esportatore (la Ishida Europe) praticano tra loro prezzi di mercato il prezzo non possa essere costruito.

23 La ricorrente fa valere, al riguardo, che le istituzioni hanno erroneamente ritenuto che la Ishida Europe sostenesse nella Comunità costi normalmente a carico di un importatore ed hanno quindi detratto dal prezzo fatturato dalla Ishida Europe ai tre importatori i costi generali medi della Ishida Europe, ossia il 9,7% del giro d'affari di quest'ultima e un utile del 5%, conformemente all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base (punti 5 e 6 del regolamento controverso). Infatti, la Ishida Europe non eserciterebbe attività tipiche di un importatore, dal momento che le diverse funzioni di produzione ed esportazione di bilance elettroniche commerciali del gruppo Ishida sarebbero state «ripartite», nell'ambito di una stessa impresa, fra tre entità giuridicamente e geograficamente distinte, ma economicamente e funzionalmente integrate. Così, i prodotti in questione verrebbero fabbricati dalla ricorrente in Corea, la Ishida Japan ne organizzerebbe e controllerebbe in generale la produzione e la vendita, mentre la Ishida Europe si occuperebbe della vendita e dell'amministrazione della vendita all'esportazione verso la Comunità. La Ishida Europe svolgerebbe quindi attività commerciali, in altri casi esercitate dalla Ishida Japan, quali l'analisi, assieme agli importatori, delle esigenze del mercato, la negoziazione dei loro prezzi di acquisto presso il gruppo Ishida, la trasmissione dei loro ordinativi, la fatturazione dei loro acquisti o la verifica dei loro pagamenti. Al riguardo, nel corso del periodo considerato dall'inchiesta, il ruolo della Ishida Europe si sarebbe limitato all'invio di quattordici fatture ai tre importatori danese, greco e olandese.

24 La ricorrente sottolinea infine che, sebbene in forza della giurisprudenza della Corte le istituzioni dispongano di un ampio margine di valutazione in materia, da ciò non potrebbe argomentarsi che, in mancanza di definizione legale delle funzioni di importatore o di esportatore, sia lecito alle istituzioni procedere liberamente a tale definizione. Essa contesta alla Commissione il fatto di non aver preso in esame in modo più approfondito, nel corso del procedimento, l'esatta funzione svolta dalla Ishida Europe, di aver omesso di chiedere ulteriori chiarimenti al riguardo e di effettuare sopralluoghi al fine di verificare la realtà dei fatti. Essa conclude che, poiché la Ishida Europe ha svolto una funzione di importatore, le istituzioni sono incorse in errore manifesto nella valutazione dei fatti.

25 Per altro verso, nella replica, la ricorrente osserva che il Consiglio non potrebbe trarre argomento dalle sentenze Gestetner e Mita (sentenze 14 marzo 1990, causa C-156/87, Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione, Racc. pag. I-781, e 10 marzo 1992, causa C-172/87, Mita Industrial/Consiglio, Racc. pag. I-1301).

Infatti, solo alla luce delle circostanze assai particolari delle suddette cause la Corte ha potuto ritenere che le funzioni della consociata comunitaria (Mita Europe) fossero funzioni tipiche di una consociata di importazione. Quest'ultima accettava ordinativi, acquistava i prodotti presso l'esportatore e li rivendeva a clienti concessionari dei prodotti nella Comunità, i quali fruivano di un ausilio tecnico e del servizio post-vendita della consociata nella Comunità, consociata che destinava inoltre somme rilevanti alla pubblicità dei prodotti nella Comunità e gestiva un deposito doganale nei Paesi Bassi. Nella fattispecie, invece, le vendite effettuate dalla Ishida Europe a importatori indipendenti costituirebbero le uniche vendite del gruppo Ishida ad un acquirente esterno, nel senso economico e giuridico del termine. Conseguentemente, il prezzo di questa operazione sarebbe il prezzo di esportazione.

- 26 La ricorrente osserva che un dazio antidumping è una forma di dazio doganale e che, salva diversa disposizione del regolamento base, le nozioni basilari applicabili devono essere identiche sia per i dazi antidumping sia per i dazi doganali (sentenza della Corte 6 giugno 1990, causa C-11/89, Unifert Handels, Racc. pag. I-2275). Talché il criterio desumibile dall'espressione «vendute per l'esportazione» di cui all'art. 3, n. 1, del regolamento (CEE) del Consiglio 28 maggio 1980, n. 1224, relativo al valore in dogana delle merci (GU L 134, pag. 1), implicherebbe che «il prezzo effettivamente pagato o da pagare è il pagamento totale effettuato o da effettuare da parte del compratore al venditore» (punto 23) e sarebbe equivalente alla nozione di «prezzo all'esportazione» di cui alla normativa antidumping. La ricorrente sostiene, di conseguenza, che le spese amministrative, in particolare le spese di vendita all'esportazione sostenute dalla Ishida Europe, non potevano essere detratte, ma dovevano al contrario rimanere incluse nel prezzo all'esportazione poiché incorporate nel prezzo corrisposto alla Ishida Europe ai tre importatori.
- 27 La ricorrente reputa che la propria tesi, secondo la quale il prezzo ottenuto allo stadio della presentazione in dogana sarebbe il prezzo all'esportazione, trovi riscontro nella sentenza della Corte 5 ottobre 1988, cause riunite 277/85 e 300/85, Canon e a./Consiglio (Racc. pag. 5731, punto 19), poiché risulterebbe da questa sentenza che la base degli adeguamenti che vanno effettuati sul valore normale o sul prezzo all'esportazione, di cui all'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base, è lo stesso prezzo di vendita.

- 28 Il Consiglio ritiene che il ragionamento esposto dalla Commissione al punto 6 del regolamento controverso, in relazione all'applicazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, sia appropriato. Stando a tale ragionamento, occorre costruire il prezzo all'esportazione «poiché, dalle scarse informazioni disponibili, appariva evidente che la società collegata nella Comunità (la Ishida Europe) si occupava della vendita ai clienti indipendenti, in quanto trattava le ordinazioni, effettuava operazioni di marketing, inviava fatture ai clienti nella Comunità e ne riceveva i pagamenti. La società collegata (la Ishida Europe) ha pertanto sostenuto le spese normalmente a carico dell'importatore. Il prezzo all'esportazione è stato quindi costruito in base al prezzo applicato al primo acquirente indipendente, in conformità dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento (CEE) n. 2423/88. Di conseguenza, il prezzo effettivamente pagato alla società collegata nella Comunità dal primo acquirente indipendente è stato adeguato in considerazione dei costi sostenuti dalla società collegata, stabiliti conformemente all'art. 7, n. 7, lett. b), del regolamento (CEE) n. 2423/88, in base alle citate informazioni, e di un equo margine di profitto del 5%, come risulta dal punto 18 del regolamento (CEE) n. 1103/93».
- 29 Il Consiglio ritiene che questo ragionamento sia del tutto conforme alla giurisprudenza della Corte (sentenze Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione, e Mita Industrial/Consiglio, citate). Infatti, la circostanza che una società avente sede all'interno della Comunità smerci un prodotto esportato da un paese terzo, sostenga spese e fatturi il prodotto in questione all'importatore formale sarebbe atta a fondare una presunzione che questa società smerci il prodotto a valle dello stadio dell'esportazione, presunzione che la ricorrente non sarebbe riuscita a superare.
- 30 Per quanto attiene all'argomento della ricorrente che si fonda sulla sentenza Unifert Handels, il Consiglio osserva che la nozione di prezzo del prodotto «venduto per l'esportazione» di cui alla normativa sul valore in dogana non coincide con quella di «prezzo all'esportazione» di cui al regolamento base antidumping. In ordine all'argomento fondato sulla sentenza Canon e a./Consiglio, il Consiglio obietta che, in quella sentenza, la Corte ha precisato che il calcolo del valore normale e il calcolo del prezzo all'esportazione sono operazioni distinte, disciplinate da differenti articoli del regolamento base.

- 31 La Commissione fa valere che la ricorrente non può trarre argomento dalla circostanza che la Ishida Europe non espletasse le formalità di importazione dei prodotti di cui trattasi nella Comunità, tenuto conto, da un lato, del fatto che la Ishida Europe aveva sede nella Comunità e non in Giappone e, dall'altro, di tutte le attività da essa svolte.

Giudizio del Tribunale

- 32 Ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, «quando non esiste un prezzo all'esportazione oppure quando esiste un'associazione o un accordo di compensazione tra l'esportatore e l'importatore o un terzo, o quando, per altri motivi, il prezzo realmente pagato o da pagare per il prodotto venduto all'esportazione verso la Comunità non può servire come riferimento, il prezzo all'esportazione può essere definito sulla base del prezzo al quale il prodotto importato è rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente (...)».
- 33 Il Tribunale rileva, in primo luogo, che la ricorrente non contesta di essere un'impresa comune facente capo per il 50% alla Dailim ed alla Ishida Japan e che la Ishida Europe è controllata al 100% dalla Ishida Japan. Ne consegue che la Ishida Europe, la Ishida Japan e la Descom sono imprese collegate.
- 34 È altresì pacifico, in secondo luogo, che le bilance prodotte dalla Descom sono vendute per il tramite della Ishida Europe, la quale tratta le ordinazioni dei clienti interessati, invia loro le fatture e ne riceve i relativi pagamenti, e che la Ishida Europe svolge funzioni di marketing, analizzando le esigenze del mercato assieme agli importatori, negoziando i prezzi di acquisto presso il gruppo Ishida e fatturando direttamente agli acquirenti danese e greco e, indirettamente, all'acquirente olandese le bilance ad essa fatturate dalla Ishida Japan.

- 35 Il Tribunale rileva, in terzo luogo, che la Ishida Europe è una società avente sede nella Comunità e che le formalità di esportazione dei prodotti dal Giappone sono state espletate dalla Descom e non dalla Ishida Europe.
- 36 Il Tribunale constata, in quarto luogo, che dalla lettera inviata dalla Commissione alla ricorrente il 28 giugno 1993 (allegato IV.4 dell'atto introduttivo) risulta che il prezzo per unità di prodotto pagato da uno dei tre acquirenti indipendenti alla Ishida Europe non coincide con il prezzo fatturato a quest'ultima dalla Ishida Japan. Invero, il Tribunale constata, sulla base delle fatture menzionate dalla Commissione nella citata lettera, non contestate dalla ricorrente, che il prezzo versato dall'acquirente comunitario alla Ishida Europe era di (...) per unità di prodotto, mentre il prezzo fatturato alla Ishida Europe dalla Ishida Japan era di (...).
- 37 Ciò premesso, è giocoforza constatare che, tenuto conto del collegamento esistente tra la Descom e la Ishida Europe e dell'attività svolta da quest'ultima nelle vendite, il prezzo corrisposto dai tre acquirenti indipendenti alla Ishida Europe non poteva fungere, come tale, da prezzo all'esportazione.
- 38 Questa conclusione non risulta infirmata dall'interpretazione attribuita dalla ricorrente alle sentenze Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione nonché Mita Industrial/Consiglio. Invero, contrariamente a quanto essa afferma, le circostanze di fatto all'origine di quelle cause sono analoghe a quelle del caso in esame. Così, nelle suddette cause (v. punti 27 della sentenza Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione e 19 della sentenza Mita Industrial/Consiglio) è accertato che i prodotti erano venduti per il tramite della consociata comunitaria (la Mita Europe), che trattava le ordinazioni dei clienti interessati, inviava loro le fatture e ne riceveva i relativi pagamenti, e che il prezzo pagato dagli acquirenti alla consociata comunitaria non coincideva con il prezzo fatturato a quest'ultima dalla società madre. Sulla scorta di questi elementi la Corte ha ritenuto, senza fare alcun riferimento alla circostanza che la consociata comunitaria gestisse un deposito doganale nei Paesi Bassi, che le funzioni svolte da questa consociata erano funzioni tipiche di una consociata di importazione e che, «ciò considerato, va riconosciuto che occorreva costruire il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo pagato dal primo acquirente indipendente, adeguando questo prezzo in relazione alle spese e ai profitti

inerenti all'attività della Mita Europe» (punti 34 della sentenza Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione e 22 della sentenza Mita Industrial/Consiglio).

39 Il Tribunale ritiene che la ricorrente non può trarre argomento dalla sentenza Unifert Handels in quanto quest'ultima verteva sull'interpretazione in via pregiudiziale del citato regolamento n. 1224/80, relativo al valore in dogana delle merci, e, in particolare, della nozione di valore di transazione ai sensi dell'art. 3, n. 1, di questo regolamento. Invero la normativa antidumping comunitaria ha ad oggetto l'adozione di provvedimenti di tutela commerciale contro esportazioni di prodotti da paesi terzi effettuate a prezzi inferiori a quelli praticati nel mercato interno. È per tale motivo che lo scopo della costruzione del prezzo all'esportazione, nell'ambito della normativa antidumping, è quello di determinare un prezzo (il prezzo all'esportazione) idoneo ad essere raffrontato al valore normale del prodotto, in modo da accertare se vi sia stata una sottoquotazione del prodotto al momento del suo ingresso nella Comunità. Il citato regolamento n. 1224/80 ha invece ad oggetto la determinazione del valore reale delle merci al loro ingresso nella Comunità ai fini dell'applicazione nei loro confronti della Tariffa doganale comune.

40 La ricorrente non può neppure richiamarsi alla sentenza Canon e a./Consiglio. Infatti va ricordato che, come è stato correttamente sottolineato dal Consiglio, secondo la giurisprudenza costante il calcolo del valore normale e il calcolo del prezzo all'esportazione costituiscono operazioni distinte, la prima disciplinata dall'art. 2, nn. 3-7, del regolamento base, la seconda dall'art. 2, n. 8, dello stesso regolamento (v. sentenze della Corte 7 maggio 1987, cause riunite 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84, Toyo/Consiglio, Nachi Fujikoshi/Consiglio, Koyo Seiko/Consiglio, Nippon Seiko/Consiglio, Minebea/Consiglio, dazi antidumping sulle importazioni di cuscinetti a sfera, rispettivamente Racc. pagg. 1809, 1861, 1899, 1923 e 1975, nonché Canon e a./Consiglio, citata, punto 37).

41 Va inoltre rilevato che il punto 19 della sentenza Canon non può essere interpretato nel senso voluto dalla ricorrente. Infatti, in tale punto non si afferma affatto che il prezzo di vendita sarebbe esso stesso il punto di riferimento degli adeguamenti previsti dall'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base, bensì che il valore

normale e il prezzo all'esportazione sono stabiliti entrambi a partire dalla prima vendita a un acquirente indipendente e che tali elementi vanno allora confrontati così come sono stati stabiliti, salvo applicazione degli adeguamenti di cui all'art. 2, nn. 9 e 10. Il n. 9 di questo articolo prevede il raffronto tra il valore normale, quale è stato accertato in conformità dei nn. 3-7, e il prezzo all'esportazione, quale è stato accertato in conformità del n. 8.

42 Emerge da quanto sopra che le istituzioni hanno correttamente costruito il prezzo all'esportazione facendo applicazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, prima di procedere agli adeguamenti di cui all'art. 2, nn. 9 e 10, del medesimo regolamento, per raffrontarli con il valore normale.

43 Conseguentemente, la prima parte del motivo dev'essere respinta.

Seconda parte: determinazione del prezzo che deve servire da base per la costruzione del prezzo all'esportazione ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base

Argomenti delle parti

44 La ricorrente fa valere, in subordine, che una costruzione del prezzo all'esportazione, seppure fosse consentita nel caso di specie, avrebbe dovuto essere effettuata, a norma dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, a partire dal prezzo di rivendita nella Comunità, vale a dire il prezzo pagato ai tre importatori dal primo acquirente nella Comunità, essendo questo il prezzo al quale il prodotto importato è venduto per la prima volta a un acquirente indipendente, e non in base allo stesso prezzo all'esportazione, vale a dire quello pagato alla Ishida Europe dai tre importatori. Infatti, soltanto dopo l'espletamento delle formalità di importazione da parte dei tre acquirenti il prodotto potrebbe considerarsi «prodotto importato» ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b).

- 45 Il Consiglio obietta che, poiché la Ishida Europe ha sede in Londra, la rivendita del prodotto da parte di questa società avviene di fatto nella Comunità.
- 46 La Commissione puntualizza che il metodo suggerito dalla ricorrente non è conforme al regolamento base.

Giudizio del Tribunale

- 47 Ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, il prezzo all'esportazione dev'essere definito sulla base del prezzo al quale il prodotto importato è rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente.
- 48 Il Tribunale rileva che la finalità di questo articolo è quella di determinare il prezzo reale del prodotto alla frontiera comunitaria, in guisa da definire il prezzo effettivamente pagato all'esportatore per il prodotto venduto all'esportazione verso la Comunità e non il prezzo pagato al momento dello smercio di questo prodotto nella Comunità.
- 49 Il Tribunale constata che, nel caso di specie, i primi acquirenti indipendenti sono i tre importatori-acquirenti danese, greco e olandese e che la Ishida Europe è una società collegata alla Ishida Japan e alla ricorrente (v. supra, punto 33).
- 50 Al riguardo, si deve ricordare che, nelle menzionate sentenze Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione nonché Mita Industrial/Consiglio (v. supra, punto 38), la Corte ha ritenuto conforme al regolamento base la costruzione del prezzo all'esportazione sulla base del prezzo pagato dal primo acquirente indipendente nella Comunità all'affiliata comunitaria collegata al gruppo esportatore.

- 51 Ne consegue che la Commissione ha correttamente costruito il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo pagato alla Ishida Europe dai tre acquirenti indipendenti.
- 52 Pertanto, la seconda parte del motivo dev'essere respinta.

Terza parte: adeguamenti previsti all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base

Argomenti delle parti

- 53 In subordine, la ricorrente sostiene che, anche supponendo che la Ishida Europe abbia svolto funzioni di importatrice, le istituzioni potevano detrarre dal prezzo all'esportazione soltanto i costi e gli utili relativi a queste funzioni, e non la totalità dei costi e degli utili della Ishida Europe, tanto più che quest'ultima si occupa in parte di operazioni di produzione.
- 54 Il Consiglio fa rilevare che le istituzioni hanno costruito il prezzo all'esportazione, ai sensi dell'art. 7, n. 7, lett. b), del regolamento base, sulla scorta delle informazioni messe loro a disposizione dall'impresa considerata, tenendo conto dei costi sostenuti dalla società collegata e di un equo margine di utile.

Giudizio del Tribunale

- 55 Ai sensi dell'art. 7, n. 7, lett. b), del regolamento base, qualora una parte interessata rifiuti di consentire l'accesso alle informazioni necessarie o non le comunichi entro

un ragionevole arco di tempo, la Commissione può elaborare conclusioni preliminari o definitive sulla base dei dati disponibili.

- 56 Il Tribunale constata che la ricorrente non ha fornito alla Commissione la prova dei costi e degli utili relativi alle attività d'importatore della Ishida Europe, omettendo di rispondere al relativo formulario impiegato dalla Commissione in quanto riteneva che la Ishida Europe non svolgesse funzioni di importatore.
- 57 Del pari, il Tribunale rileva che la ricorrente non ha fornito la prova dei costi e degli utili relativi alle attività della Ishida Europe diverse da quella di importatore, come le sue attività di produzione.
- 58 Conseguentemente, le istituzioni hanno correttamente calcolato, in conformità dell'art. 7, n. 7, lett. b), del regolamento base, sulla scorta dei dati disponibili, gli adeguamenti da effettuare a titolo dei costi sostenuti dalla Ishida Europe e del margine di utile della medesima ed hanno applicato, a norma dell'art. 2, n. 11, dello stesso regolamento, una ripartizione proporzionale del giro d'affari sulla base dei dati contabili disponibili.
- 59 La terza parte del motivo deve pertanto essere respinta.

Quarta parte: doppia detrazione di alcuni tipi di costi della Ishida Europe

- 60 La ricorrente sostiene che alcuni tipi di costi della Ishida Europe, vale a dire i costi di assicurazione all'esportazione, i costi di finanziamento delle vendite, nonché lo 0,7% corrispondente alle retribuzioni dei venditori all'esportazione, sono stati

detratti due volte dal prezzo all'esportazione, sia in sede di raffronto di quest'ultimo con il valore normale sia in sede di costruzione del prezzo all'esportazione.

a) Sulla doppia detrazione dei costi di assicurazione all'esportazione e dei costi di finanziamento delle vendite

Argomenti delle parti

- 61 La ricorrente assume che i costi di assicurazione all'esportazione e i costi di finanziamento delle vendite sostenuti dalla Ishida Europe hanno subito una doppia detrazione. Infatti, al momento della costruzione del prezzo all'esportazione, la Commissione avrebbe detratto, a norma dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, la totalità dei costi della Ishida Europe (9,7%). Orbene, in tali costi sarebbero già compresi i costi di finanziamento delle vendite e di assicurazione all'esportazione sostenuti dalla Ishida Europe, i quali erano già stati detratti dal prezzo all'esportazione, a norma dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base, nell'ambito del raffronto del prezzo all'esportazione con il valore normale. Questo errore risulterebbe dalla scheda di calcolo del margine di dumping redatta dalla Commissione (allegato 2 della memoria di replica).
- 62 La ricorrente sostiene che la duplice detrazione di questi costi è riconducibile al fatto che le istituzioni hanno considerato la Ishida Europe alla stregua di un esportatore sino alla fine del procedimento, momento nel quale esse avrebbero mutato parere e avrebbero detratto la percentuale dei suoi costi e il margine di utile considerando la detta società come importatore.
- 63 Il Consiglio segnala, anzitutto, che i documenti prodotti dalla ricorrente non comprovano che sia avvenuta una doppia detrazione dei costi di finanziamento delle vendite e dei costi di assicurazione all'esportazione, dal momento che i documenti relativi agli oneri bancari della Ishida Europe non hanno alcuna relazione diretta con le vendite e quelli relativi all'assicurazione non provano neanche essi che la Ishida Europe abbia sopportato tali costi. Pertanto, essi non sarebbero inclusi nella

sua contabilità. Esso ricorda, inoltre, che nella sua lettera 28 giugno 1993 (allegato IV.4 dell'atto introduttivo) la Commissione aveva spiegato alla ricorrente il calcolo della detrazione, per i costi generali della Ishida Europe, effettuato in base alla rubrica «operation expenses» dei libri contabili della Ishida Europe e che tale rubrica non comprendeva né le entrate diverse né gli interessi. Pertanto, deducendo un importo pari al 9,7% a titolo dei costi generali, le istituzioni non avrebbero detratto alcun importo per i costi di finanziamento delle vendite. Inoltre, stando al calcolo del margine di dumping, l'ammontare complessivo dell'adeguamento per i costi assicurativi sarebbe pari a circa lo 0,0001%, percentuale che, secondo il Consiglio, sarebbe irrilevante, non inciderebbe sul calcolo e potrebbe non essere presa in considerazione ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. e), del regolamento base.

Giudizio del Tribunale

- 64 Il Tribunale rileva che l'asserita doppia detrazione dei costi, lamentata dalla ricorrente, sarebbe stata compiuta non già nell'ambito della costruzione del prezzo all'esportazione, come sostiene la ricorrente, bensì nell'ambito degli adeguamenti effettuati in sede di raffronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione. Invero, l'art. 2, n. 9, lett. a), del regolamento base dispone che il raffronto dev'essere effettuato tra il valore normale, quale è stato determinato a norma dell'art. 2, nn. 3-7, del regolamento base, e il prezzo all'esportazione, quale è stato determinato a norma del n. 8 del medesimo articolo.
- 65 Inoltre, si deve rilevare che dalla scheda di calcolo del margine di dumping della Commissione risulta che tale margine è stato calcolato sulla base di un raffronto tra il prezzo all'esportazione e il valore normale, nel quale il prezzo all'esportazione era stato costruito e adeguato ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, detraendo dal prezzo fatturato dalla Ishida Europe il 9,7% del suo giro d'affari, a titolo dei suoi costi generali, e il 5% a titolo di margine di utile equo. Per giungere ad una base di raffronto valida del prezzo all'esportazione con il valore normale, la Commissione, applicando l'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base, ha adeguato il prezzo all'esportazione detraendo taluni costi ivi considerati, tra i quali i costi di assicurazione all'esportazione e i costi di finanziamento delle vendite.

- 66 Orbene, secondo una giurisprudenza costante, gli adeguamenti effettuati ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base si distinguono, sia per il loro obiettivo sia per le loro condizioni di applicazione, dagli adeguamenti operati nell'ambito della determinazione del prezzo all'esportazione ai sensi del n. 8, lett. b), del medesimo articolo. Contrariamente agli adeguamenti di cui al n. 8, effettuati d'ufficio dalle istituzioni, gli adeguamenti ai sensi dei nn. 9 e 10 non sono effettuati d'ufficio e la parte richiedente tali adeguamenti deve provare che essi sono necessari per garantire la comparabilità dei prezzi (sentenze Nachi Fujikoshi/Consiglio, citata, punti 31-33, Nippon Seiko/Consiglio, citata, punti 43-45, e Minebea/Consiglio, citata, punti 41-43).
- 67 Nel caso di specie si deve constatare che la ricorrente ha fatto valere l'argomento della doppia detrazione dei suddetti costi solo nell'ambito della replica, mentre in forza dell'art. 2, n. 9, lett. b), del regolamento base essa avrebbe dovuto, durante il procedimento amministrativo, da un lato, far valere che il prezzo all'esportazione e il valore normale calcolati dalla Commissione non erano comparabili per via della presunta doppia detrazione del prezzo all'esportazione dei costi di finanziamento delle vendite e di assicurazione all'esportazione e, dall'altro, richiedere, dimostrando la fondatezza della sua domanda, un adeguamento diretto alla soppressione della doppia detrazione lamentata. Risulta dagli elementi di fatto e dai documenti prodotti agli atti dalle parti in allegato alle varie memorie che nel corso del procedimento amministrativo la ricorrente non ha richiesto simili adeguamenti. Nelle lettere inviate alla ricorrente il 6 maggio 1993 (allegato IV 2 dell'atto introduttivo), il 28 giugno 1993 (allegato IV. 4 dell'atto introduttivo) e il 15 luglio 1993 (allegato IV. 6 dell'atto introduttivo), la Commissione ha accluso le varie schede di calcolo del margine di dumping provvisorio e definitivo, le quali davano opportunità alla ricorrente di individuare e contestare la doppia detrazione da lei asserita e dedotta in giudizio nell'ambito della replica. Orbene, nelle sue lettere 6 giugno 1993 (allegato IV. 3 dell'atto introduttivo) e 9 luglio 1993 (allegato IV. 5 dell'atto introduttivo) la ricorrente non ha contestato la base di raffronto adottata dalla Commissione tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, facendo valere che essa celerebbe una doppia detrazione dal prezzo all'esportazione dei costi di finanziamento delle vendite e dei costi di assicurazione all'esportazione. Del pari, la ricorrente non ha reagito alla lettera della Commissione 15 luglio 1993, alla quale la Commissione aveva accluso la scheda di calcolo del margine di dumping definitivo e nella quale segnalava di aver tenuto conto unicamente delle detrazioni richieste dalla ricorrente.

68 Il Tribunale ritiene, infine, che la ricorrente non può sostenere che le istituzioni hanno costruito il prezzo all'esportazione solo alla fine del procedimento amministrativo, in quanto avrebbero sempre considerato la Ishida Europe alla stregua di un esportatore. Infatti, emerge dallo scambio di corrispondenza avvenuto tra la Commissione e la ricorrente che il ruolo della Ishida Europe è stato discusso sin dall'inizio del procedimento d'inchiesta. La circostanza che la Ishida Europe non abbia risposto al questionario «importatore» trasmessole dalla Commissione il 7 aprile 1992 dimostra che la ricorrente era al corrente degli eventuali problemi posti dal ruolo della Ishida Europe, malgrado il fatto che essa avesse sottolineato, nella sua lettera 21 maggio 1992 unita al questionario d'inchiesta, che la Ishida Europe non esercitava funzioni di importatore né sosteneva costi propri di un importatore.

69 Ad abundantiam, e ad ogni buon conto, si deve rilevare che la ricorrente, nel corso del procedimento dinanzi al Tribunale, non è stata in grado di dimostrare, sulla base delle fatture delle società bancarie ed assicurative prodotte, né l'ammontare effettivo dei costi di assicurazione all'esportazione e di finanziamento delle vendite relativo ai prodotti oggetto di dumping né il fatto che questi costi fossero già inclusi nei costi generali della Ishida Europe.

70 Ne consegue che questo motivo dev'essere respinto.

b) Sulla doppia detrazione dello 0,7% a titolo delle retribuzioni dei venditori all'esportazione

Argomenti delle parti

71 La ricorrente sostiene che, in sede di raffronto tra il prezzo all'esportazione e il valore normale, la Commissione ha detratto dal prezzo all'esportazione lo 0,7% a titolo delle retribuzioni dei venditori della Descom incaricati delle vendite all'esportazione. Poiché la Descom era solo un'impresa di produzione, tale 0,7% poteva corrispondere solo alla retribuzione della persona incaricata dell'amministrazione

delle vendite in seno alla Ishida Europe. Orbene, questa retribuzione era già ricompresa nei costi generali della Ishida Europe, talché essa sarebbe già stata detratta dal prezzo all'esportazione al momento della costruzione di quest'ultimo.

72 Il Consiglio rileva che, sebbene una detrazione per le retribuzioni delle persone addette esclusivamente alle vendite sia stata effettivamente compiuta nel calcolo del margine di dumping provvisorio, emerge chiaramente dall'esame del calcolo definitivo del margine di dumping che nessuna detrazione è stata invece effettuata a tale titolo.

73 La Commissione sottolinea che, al momento della determinazione in via definitiva dei prezzi all'esportazione e del margine di dumping, essa non ha applicato le norme specifiche del regolamento base relative agli adeguamenti a titolo delle retribuzioni dei venditori e non ha, di conseguenza, reiterato la detrazione dello 0,7% sui prezzi all'esportazione, che essa aveva effettuato in sede di accertamento preliminare dei fatti. L'argomento della ricorrente sarebbe quindi privo di oggetto.

Giudizio del Tribunale

74 Il Tribunale prende atto che, come hanno giustamente fatto rilevare il Consiglio e la Commissione, questi ultimi non hanno operato alcuna detrazione dello 0,7% dal prezzo all'esportazione, a titolo delle retribuzioni dei venditori all'esportazione, al momento del raffronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione effettuato in sede di calcolo del margine di dumping definitivo. Invero, sebbene risulti dalla scheda di calcolo relativa al margine di dumping provvisorio (allegato 1 del controricorso) che una doppia detrazione è stata compiuta in sede di calcolo provvisorio, emerge dalla scheda di calcolo relativa al margine di dumping definitivo (allegato 2 del controricorso) che siffatta detrazione non è stata compiuta nel calcolo definitivo.

- 75 Poiché la ricorrente non è riuscita a provare il contrario, è giocoforza concludere che la detrazione dello 0,7% non è stata ripetuta al momento del calcolo del margine di dumping definitivo.
- 76 Conseguentemente, quest'argomento, così come la quarta parte del motivo, dev'essere respinto.
- 77 Atteso quanto sopra, il motivo dev'essere respinto nel suo complesso.

Sul secondo motivo, relativo alla violazione dell'art. 2, nn. 9 e 10, lett. c), punto v), del regolamento base

Argomenti delle parti

- 78 La ricorrente fa valere che le istituzioni comunitarie hanno violato l'art. 2, nn. 9 e 10, lett. c), punto v), del regolamento base in conseguenza del rifiuto di effettuare, per il valore normale dei suoi prodotti, adeguamenti relativi alle retribuzioni dei venditori nel mercato interno. Essa segnala che, nel corso del procedimento amministrativo, aveva fatto richiesta di una diminuzione del valore normale pari all'8,25% del volume delle vendite, corrispondente alle retribuzioni dei venditori. Per pervenire a tale cifra aveva preso la voce retribuzioni figurante nella contabilità interna della Dailim (società madre della ricorrente al 50%, che provvede alla distribuzione dei prodotti di quest'ultima in Corea), ne aveva escluso le retribuzioni di dirigenti e dipendenti, quindi l'aveva suddivisa per il numero totale di occupati della Dailim e, infine, moltiplicata per le 29,6 persone addette alle vendite delle bilance commerciali. Questa operazione avrebbe avuto come risultato la massa retributiva globale media versata ai venditori. La ricorrente assume che la Commissione ha ridotto l'adeguamento da lei richiesto dall'8,25% al 2% per il fatto che l'ammontare delle retribuzioni dei venditori comprenderebbe, da un lato, spese relative alla

formazione, alla promozione e ad altri costi non direttamente connessi all'attività di vendita, quali l'installazione di impianti e l'incasso di fatture, e, dall'altro, spese connesse alla vendita di altri prodotti.

- 79 La ricorrente ammette che i propri venditori vendono diversi prodotti che per convenzione vengono denominati bilance commerciali — tra le quali le bilance elettroniche per il commercio al minuto — e che costituiscono una sottovoce del giro d'affari complessivo nella contabilità interna della Dailim, in contrapposizione alle bilance industriali. Tuttavia essa ritiene che, suddividendo il giro d'affari complessivo relativo alle bilance commerciali per il numero totale dei venditori addetti a questo tipo di prodotti ed escludendone inoltre le retribuzioni dei dirigenti e dei dipendenti, si ottenga una percentuale assai vicina alle retribuzioni effettive versate al personale esclusivamente addetto alle attività di vendita diretta dei prodotti sopra menzionati.
- 80 La ricorrente riconosce del pari che i suoi venditori impiegano un tempo non trascurabile soprattutto nelle visite a potenziali clienti finalizzate a convincere i medesimi all'acquisto dei suoi prodotti, nel fornire ai clienti istruzioni sul funzionamento degli apparecchi venduti, nel redigere rapporti di attività o di vendita e nel compiere studi sulla concorrenza, tuttavia ritiene che tale attività di promozione costituisca parte integrante del lavoro dei venditori.
- 81 La ricorrente segnala che i costi delle retribuzioni, quali figurano nei suoi bilanci, comprendono esclusivamente: a) le retribuzioni, b) i premi, c) i costi previdenziali, d) un altro contributo ed e) i contributi pensionistici.
- 82 A suo parere le istituzioni interpretano l'art. 2, n. 10, del regolamento base in modo troppo restrittivo. La seconda frase dell'art. 2, n. 10, lett. c), punto v), che consente la detrazione delle retribuzioni dei venditori, ossia del personale esclusivamente impiegato nelle attività di vendita diretta, andrebbe interpretato alla luce della precedente frase, che autorizza la detrazione di un importo corrispondente alle commissioni pagate per le vendite di cui trattasi. Lo scopo di questa disposizione sarebbe quello di equiparare questi due tipi di costi connessi alle attività di vendita, in guisa da evitare discriminazioni tra le imprese che smerciano i loro prodotti tramite intermediari e quelle che provvedono allo smercio direttamente. Le istituzioni

ammetterebbero di norma la detrazione delle commissioni, anche quando esse devono necessariamente includere costi di promozione e formazione, dal momento che, per vendere, un intermediario deve necessariamente contattare la clientela, seguire una formazione, vigilare sui pagamenti e così via. Un'interpretazione restrittiva di questo articolo, come quella accolta dalle istituzioni, porterebbe a sfavorire le piccole imprese rispetto alle grandi, in quanto solo queste ultime, grazie alla loro organizzazione interna, sarebbero in grado di impiegare persone esclusivamente alla vendita diretta di un dato prodotto e di determinare in tal modo l'esistenza di un collegamento diretto tra queste persone e le vendite considerate.

83 Il Consiglio sottolinea che, ai termini dell'art. 2, n. 9, lett. b), del regolamento base, «se una parte interessata chiede un adeguamento, deve dimostrare la fondatezza della richiesta». A suo parere, nel caso di specie, la ricorrente non ha provato che la sua richiesta di adeguamento per le retribuzioni del personale esclusivamente addetto alle attività di vendita diretta fosse fondata. Essa non avrebbe addotto una ripartizione dei costi delle retribuzioni tra la parte relativa agli occupati esclusivamente addetti alla vendita diretta e quella relativa agli altri addetti, come neppure tra la quota parte riferibile alle attività di vendita diretta e quella riferibile alle altre attività. Del pari, secondo il Consiglio, se un venditore è addetto alla vendita di diversi prodotti, è necessario ripartire le sue attività tra questi prodotti in base ai dati disponibili, come copie di relazioni di visita, scadenziari, annotazioni di prestazioni («time-sheets»), cosa che non sarebbe riuscita a fare la ricorrente.

84 Il Consiglio sostiene di non aver rifiutato il principio di un adeguamento, avendo esso concesso una detrazione del 2%, ma che, in mancanza di prove, ha dovuto basarsi sui costi di vendita diretta sostenuti da altri esportatori.

85 La Commissione segnala che i dati da lei acquisiti nel corso del procedimento d'inchiesta l'hanno indotta a ritenere che la ricorrente non avesse dimostrato, ai sensi dell'art. 2, n. 9, lett. b), del regolamento base, né la fondatezza della sua domanda

iniziale — relativa ad un totale di 35,8 persone occupate e ad un importo pari al 10,29% dei prezzi praticati ai distributori e all'8,11% dei prezzi praticati agli acquirenti finali — né la fondatezza della sua domanda riformulata ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), punto v). Infatti, la cifra di 35,8 persone sarebbe stata ridotta dalla ricorrente a 29,6 e, successivamente, a 23,4 persone e non corrisponderebbe al costo dei venditori direttamente connesso alle vendite considerate, accertato presso le altre due imprese coreane coinvolte nel procedimento di inchiesta, costo che rappresentava solo l'1-2% dei prezzi di vendita praticati sul mercato coreano.

- 86 Per quanto attiene all'asserzione della ricorrente secondo la quale l'interpretazione accolta dalla Commissione dell'art. 2, n. 10, lett. c), punto v), del regolamento base sfavorirebbe le piccole imprese che smerciano un gran numero di prodotti, la Commissione sottolinea come la ricorrente non fornisca alcuna prova a sostegno di tale asserzione e come l'esperienza maturata dalle istituzioni nei procedimenti di inchiesta antidumping intentati nei confronti di grandi imprese, su una gamma molto ampia di prodotti, dimostri che gli adeguamenti richiesti per le retribuzioni dei venditori superano assai raramente il 2% del valore normale del o dei prodotti considerati.

Giudizio del Tribunale

- 87 Occorre ricordare, preliminarmente, che secondo una giurisprudenza costante gli adeguamenti effettuati ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base si distinguono, sia per il loro obiettivo sia per le loro condizioni di applicazione, dagli adeguamenti operati nell'ambito della determinazione del prezzo all'esportazione ai sensi del n. 8, lett. b), del medesimo articolo. Contrariamente agli adeguamenti previsti dal n. 8, operati d'ufficio dalle istituzioni, gli adeguamenti ai sensi dei nn. 9 e 10 non sono compiuti d'ufficio, in quanto la parte richiedente deve dimostrare che essi sono necessari per garantire la comparabilità dei prezzi (sentenze Nachi Fujikoshi/Consiglio, punti 31-33; Nippon Seiko/Consiglio, punti 43-45; e Minebea/Consiglio, punti 41-43, citate).

- 88 Conseguentemente occorre esaminare se, nel caso di specie, la ricorrente sia riuscita a dimostrare che una parte del costo globale delle retribuzioni dei venditori eccedente il 2% del volume delle vendite potesse essere considerata in rapporto diretto con le vendite.
- 89 Il Tribunale non può accogliere il calcolo effettuato dalla ricorrente, stando al quale, suddividendo il giro d'affari complessivo delle bilance commerciali per il numero totale dei venditori per questo tipo di prodotti e sottraendo in seguito le retribuzioni dei dirigenti e dei dipendenti, si otterrebbe una percentuale assai vicina alle retribuzioni effettive pagate al personale esclusivamente addetto alle attività di vendita diretta dei prodotti considerati. Infatti questo calcolo, pur consentendo già l'esclusione di parte dei costi relativi alle retribuzioni dei venditori grazie all'eliminazione di prodotti diversi dalle bilance commerciali, come le bilance industriali, non consente di determinare i costi direttamente connessi alle vendite del prodotto NOVA, sul quale grava il dazio antidumping, posto che alla voce «bilance commerciali» figurano anche altri prodotti. Inoltre la ricorrente non contesta l'affermazione della Commissione secondo la quale il modello NOVA era un modello semplice, giunto a maturazione. Orbene, un modello di questo tipo richiede in proporzione minori sforzi di vendita rispetto agli altri modelli più complessi o in pieno sviluppo.
- 90 In ordine all'argomento secondo il quale l'attività dei venditori consistente nel contattare i potenziali clienti per indurli all'acquisto dei suoi prodotti, nel fornire ai clienti informazioni sul funzionamento degli apparecchi venduti, nel redigere rapporti di attività o di vendita costituirebbe parte integrante del lavoro di venditore, è sufficiente ricordare, in primo luogo, che l'art. 2, nn. 9 e 10, non consente, in linea generale, adeguamenti effettuati a tale titolo e, in secondo luogo, che secondo la giurisprudenza della Corte (sentenza 10 marzo 1992, causa C-174/87, Ricoh/Consiglio, Racc. pag. I-1335, punti 24-30) le spese di viaggio, le spese per comunicazioni, pubblicità, promozione delle vendite o di rappresentanza non possono essere considerate in diretto rapporto con le vendite ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento base e giustificare un adeguamento verso il basso del valore normale.
- 91 Il Tribunale ritiene che la circostanza che la voce di bilancio della ricorrente relativa alle retribuzioni non faccia riferimento a costi di formazione o di promozione delle vendite non costituisce prova del fatto che i venditori non svolgano tali

attività, tanto più che la ricorrente assume che queste attività formano parte integrante del loro lavoro. Conseguentemente, le retribuzioni devolute per queste attività sono incluse nella voce «retribuzioni» del bilancio.

- 92 Ciò premesso, il Tribunale ritiene che la Commissione poteva legittimamente richiedere alla ricorrente di fornirle una prova della riferibilità dei costi delle retribuzioni alla vendita del prodotto in questione. Alla luce dei documenti prodotti e delle discussioni avvenute nel corso del procedimento amministrativo, il Tribunale constata che la ricorrente non è riuscita a dimostrare che l'adeguamento richiesto per le retribuzioni rispondesse alle condizioni dettate dall'art. 2, n. 10, lett. c), punto v), del regolamento base. Conseguentemente, la ricorrente non può dolersi del rigetto opposto dalla Commissione alla sua richiesta di adeguamento.
- 93 Quanto all'argomento relativo al fatto che l'interpretazione accolta dalle istituzioni dell'art. 2, n. 10, lett. c, punto v), avrebbe come conseguenza quella di sfavorire le imprese che smerciano direttamente i loro prodotti rispetto a quelle che si servono di intermediari, va rilevato che le istituzioni si sono limitate ad applicare rigorosamente i termini di questa disposizione. Quest'ultima opera una distinzione netta, per quanto riguarda gli adeguamenti derivanti dai costi di vendita, tra l'ipotesi di pagamenti di commissioni e quella di personale dipendente e, nella seconda ipotesi, consente adeguamenti solo per l'ammontare delle retribuzioni corrispondente ad attività di vendita diretta. Come il Consiglio fa correttamente rilevare, l'intermediario è pagato per aver venduto e la sua retribuzione costituisce quindi un costo di vendita diretta. Per contro, il venditore dipendente non è retribuito per commissione, talché è necessario stabilire in base ad altri criteri se egli sia addetto esclusivamente alla vendita.
- 94 Ne consegue che la detrazione del 2% operata dalla Commissione non è in contrasto con l'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base.
- 95 Risulta da quanto precede che questo motivo dev'essere respinto.

Sul terzo motivo, relativo alla violazione del diritto alla difesa

Argomenti delle parti

- 96 La ricorrente fa valere, nella replica, che, omettendo di comunicarle la loro decisione di rigetto della sua domanda di adeguamenti relativi alle retribuzioni dei venditori ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base al momento della verifica, vale a dire in tempo utile affinché essa potesse fornire i dati idonei a dimostrarne la fondatezza, e omettendo di trasmetterle un processo verbale di verifica, le istituzioni hanno violato il loro dovere di buona amministrazione e il diritto alla difesa. Essa argomenta che la tutela del diritto alla difesa esige che, in esito ad ogni verifica, venga redatto un processo verbale di verifica che sintetizzi non soltanto i punti verificati, ma altresì i punti sui quali, a giudizio dei verificatori, i dati forniti sono insufficienti. Sarebbe infatti inammissibile che, come nel caso di specie, un'impresa apprenda solo dalla lettura del controricorso che la sua richiesta di adeguamenti è stata giudicata sospetta per il fatto che la detrazione richiesta era più elevata per i suoi distributori che per le vendite dirette ai consumatori del prodotto. Ove fosse stata informata di tale motivazione prima dell'adozione del regolamento controverso, la ricorrente avrebbe obiettato che, come la Commissione ha potuto accertare, tutti i suoi acquirenti finali erano stabiliti in Seul e che, di conseguenza, un numero minimo di venditori poteva occuparsi di un numero massimo di acquirenti. Invece, i suoi distributori sarebbero sparsi nell'intera Corea e sarebbe pertanto necessario, a parità di giro d'affari, un loro numero più elevato per coprire la provincia. La ricorrente conclude che le istituzioni hanno commesso un atto di cattiva amministrazione e una violazione del diritto alla difesa, con conseguente violazione dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento base.
- 97 Il Consiglio obietta che si tratta di un motivo nuovo, dedotto dalla ricorrente nella fase della replica e quindi irricevibile. Esso aggiunge che, allo stato attuale della normativa comunitaria, non sussiste alcun obbligo di redazione di un processo verbale dopo ogni verifica effettuata nell'ambito di un'inchiesta. Il Consiglio sottolinea come lo scopo della verifica sia quello di controllare i dati indicati dalle parti nelle risposte fornite ai questionari e che, per garantire il rispetto del diritto alla difesa, la posizione adottata dalla Commissione in merito a questi dati è riportata nella comunicazione prevista dall'art. 7, n. 4, lett. b), del regolamento base. Inviando alla ricorrente la lettera 6 maggio 1993, la Commissione avrebbe adempiuto l'obbligo impostole da questa disposizione e avrebbe consentito alla ricorrente di presentare le sue osservazioni, cosa che la ricorrente ha fatto nella sua

lettera 6 giugno 1993 senza lamentare la mancanza di un processo verbale di verifica. Essa non potrebbe quindi più farlo in sede di replica.

Giudizio del Tribunale

98 Il Tribunale rileva che, ai sensi degli artt. 19, primo comma, dello Statuto (CEE) della Corte, applicabile al Tribunale in forza dell'art. 46, primo comma, dello stesso Statuto, e 44, n. 1, del regolamento di procedura del Tribunale, il ricorso deve contenere l'esposizione sommaria dei motivi dedotti. Risulta inoltre dall'art. 48, n. 2, del regolamento di procedura del Tribunale che è vietata la deduzione di motivi nuovi in corso di causa, a meno che essi non si basino su elementi di diritto e di fatto emersi durante il procedimento. Nel caso di specie, si deve prendere atto che la ricorrente ha esposto il presente motivo, che non era stato enunciato nell'atto introduttivo, solo nella fase della replica, talché esso deve essere respinto in quanto tardivo (sentenze della Corte 5 marzo 1991, causa C-330/88, Grifoni/CEEA, Racc. pag. 1045, punto 18, e del Tribunale 18 novembre 1992, causa T-16/91, Rendo e a./Commissione, Racc. pag. II-2457, punti 130 e 131). Nondimeno il Tribunale ritiene che, nell'interesse di una completa tutela giurisdizionale, occorre esaminare il motivo nel merito.

99 Al riguardo, si deve sottolineare che, come ha fondatamente sostenuto il Consiglio, il regolamento base non prevede l'obbligo di redigere un processo verbale dopo ogni verifica effettuata nell'ambito di un'inchiesta. Invero, l'art. 7, n. 4, lett. b), del detto regolamento stabilisce che gli esportatori e gli importatori del prodotto per cui viene effettuata l'inchiesta possono chiedere di essere informati dei principali fatti e considerazioni sulla cui base si prevede di raccomandare l'imposizione di dazi definitivi. Nella successiva lett. c), punto ii), questo articolo consente che l'informazione sia fornita oralmente oppure per iscritto, secondo quanto la Commissione ritiene opportuno.

100 Inoltre, il Tribunale rileva che la ricorrente non può trarre argomento dal fatto che la mancanza di siffatto processo verbale le avrebbe impedito di presentare alla

Commissione i dati necessari per dimostrare la fondatezza della sua domanda di adeguamenti. Infatti, il Tribunale constata che, nel caso di specie, la Commissione ha trasmesso alla ricorrente le informazioni menzionate all'art. 7, n. 4, lett. b) e c), del regolamento base, mediante la sua lettera 6 maggio 1993 (allegato IV. 2 dell'atto introduttivo), nella quale si legge che: «Hereunder follow, pursuant to Article 7(4)(b) and (c) of Council Regulation (EEC) N° 2423/88 of 11 July 1988, the essential facts and considerations concerning dumping and injury calculations...». [I principali fatti e considerazioni relativi ai calcoli concernenti il dumping e il pregiudizio sono esposti qui di seguito, conformemente all'art. 7, n. 4, lett. b) e c), del regolamento (CEE) del Consiglio 11 luglio 1988, n. 2423] e che nella lettera si sottolineava che: «Costs for salesmen salaries include expenses for training, promotion and other, not directly sales related expenditure. Also the salesmen, as proved during inspection, are selling other products not linked to REWS and performing other activities like collecting cheques or installing equipments ... A claim of 10,29% respectively 8,11% for salesmen salaries can therefore not be accepted as a reliable indication of expenses directly linked to REWS sales. In these circumstances, a 2% allowance for salesmen charges is estimated reasonable». [I costi relativi alle retribuzioni versate ai venditori includono costi di formazione, promozione e altri costi non direttamente connessi alle vendite. Oltretutto, come è stato accertato nel corso dell'ispezione, i venditori vendono anche altri prodotti non collegati ai prodotti (REWS) ed esercitano altre attività come l'incasso di assegni o l'installazione di impianti (...). Una domanda relativa rispettivamente al 10,29% e all'8,11% delle retribuzioni dei venditori non può pertanto essere accolta come indicazione attendibile dei costi direttamente connessi alle vendite di prodotti (REWS). Di conseguenza, si considera ragionevole un adeguamento pari al 2% per i costi relativi alle retribuzioni].

101 Ad abundantiam, si deve prendere atto che, in un'altra lettera in data 28 giugno 1993 (allegato IV. 4 dell'atto introduttivo), la Commissione ha comunicato alla ricorrente che: «The Commission's services cannot accept the arguments developed by the Company in its comments to the disclosure (la lettera della Commissione 6 maggio 1993). The staff concerned is partly engaged in REWS sales and partly involved in activities concernig other products. Furthermore, a considerable part of the salarial costs for which allowances are claimed relate to administrative and promotional activities (see annexe 27) considered to be general overheads which do not affect price comparability». [Gli uffici della Commissione non possono accogliere gli argomenti addotti dalla società nelle sue osservazioni in merito alla «disclosure letter» della Commissione 6 maggio 1993. Il personale di cui trattasi è in parte

addebitato alle vendite di prodotti (REWS) e in parte ad attività riguardanti altri prodotti. Inoltre, una considerevole quota parte dei costi relativi alle retribuzioni per i quali vengono richiesti adeguamenti si riferisce ad attività amministrative e promozionali (v. allegato 27) considerate attività generali che non influiscono sulla comparabilità dei prezzi]. La Commissione ha inoltre constatato che: «the company was not in a position to link the costs directly to the individual sales transactions». (La società non è stata in grado di dimostrare l'esistenza di una diretta connessione tra i costi e le operazioni di vendita individuali). Inoltre, l'evoluzione della domanda di adeguamenti della ricorrente (dapprima 35,8 venditori, quindi 29,6 e infine 23,4) nonché l'esclusione di taluni prodotti (come le bilance industriali) mostrano come la Commissione e la ricorrente abbiano discusso gli adeguamenti in questione nel corso della verifica in loco.

102 Risulta dal complesso delle suddette considerazioni che la ricorrente è stata posta in grado di conoscere, nel corso del procedimento amministrativo, i motivi per i quali la Commissione intendeva respingere la sua domanda di adeguamenti. Se ne deve pertanto concludere che la mancanza di un processo verbale di verifica, nel quale fosse menzionata l'intenzione della Commissione di respingere la domanda di adeguamenti inoltrata dalla ricorrente, non costituisce violazione del diritto alla difesa di quest'ultima.

103 Conseguentemente, questo motivo deve essere respinto.

Sul quarto motivo, relativo alla violazione dell'art. 7, n. 4, del regolamento base

Argomenti delle parti

104 La ricorrente sostiene che la Commissione ha violato l'art. 7, n. 4, del regolamento base, rifiutandosi di trasmetterle alcuni dati di fondamentale importanza per la difesa dei suoi interessi. Nella sentenza 20 marzo 1985, causa 264/89, Timex/Consiglio e Commissione (Racc. pag. 849), la Corte avrebbe infatti imposto alla Commissione di consentire l'accesso ai dati che permettevano agli esportatori

di predisporre un'utile difesa dei loro interessi. Nella sentenza 27 giugno 1991, causa C-49/88, Al-Jubail (Racc. pag. I-3187), la Corte avrebbe ritenuto che, nell'ottemperare al loro dovere di informazione, le istituzioni debbono agire con la massima diligenza richiesta cercando di fornire alle imprese interessate, nei limiti del rispetto della riservatezza degli affari, indicazioni utili per la difesa dei loro interessi e preferendo, se del caso d'ufficio, le modalità appropriate per una tale comunicazione, e che le imprese interessate debbono in ogni caso essere state poste in grado, nel corso del procedimento amministrativo, di far conoscere utilmente il loro punto di vista circa la realtà e la pertinenza dei fatti e delle circostanze allegate e circa gli elementi di prova accolti dalla Commissione a fondamento dell'asserita esistenza di una pratica di dumping e del pregiudizio ad essa conseguente.

105 Orbene, la ricorrente sostiene che nel caso di specie la Commissione ha utilizzato, nel presente procedimento, dati relativi ad un procedimento preliminare riguardanti l'esportazione di bilance originarie del Giappone, segnatamente per quanto riguarda il calcolo del prezzo obiettivo. In questo procedimento la Ishida Japan, società madre della ricorrente, avrebbe richiesto alla Commissione di fornirle tali dati, ma quest'ultima non avrebbe riservato un sufficiente riscontro a questa domanda. La ricorrente fa rilevare che nel corso del presente procedimento le istituzioni hanno omesso di comunicarle i dati essenziali che esse avevano tratto dal procedimento riguardante il Giappone e che, se avesse avuto conoscenza del proprio margine di utile teorico e, soprattutto, del prezzo obiettivo delle denunciati, avrebbe potuto ridurre considerevolmente il margine di sottoquotazione del prezzo alfine accolto.

106 La ricorrente ammette certo di essere stata al corrente del fatto che la Commissione avrebbe utilizzato, per il calcolo del prezzo obiettivo nel presente procedimento, lo stesso metodo e gli stessi dati utilizzati nel procedimento riguardante il Giappone e di aver accettato questo modo di procedere. Tuttavia essa sostiene di avere il diritto di riformulare nel presente procedimento gli argomenti che aveva addotto la Ishida Japan nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone. Al riguardo, essa richiama il contenuto delle missive scambiate tra la Ishida Japan e la Commissione nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone.

- 107 Il Consiglio ribatte che questo motivo è privo di fondamento poiché, nel presente procedimento, la ricorrente non ha chiesto che le fossero comunicati i dati relativi al calcolo del prezzo obiettivo effettuato nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone né ha menzionato il fatto che essa avrebbe reiterato gli argomenti sollevati dalla Ishida Japan nell'ambito di questo procedimento. La realtà dei fatti dimostrerebbe che, in seguito alla lettera della Commissione 6 maggio 1993, è risultato in modo evidente alla ricorrente che l'importo dei dazi antidumping sarebbe stato determinato sulla base del margine di dumping e non sulla base del margine di pregiudizio, posto che il margine di dumping (29,08%) era inferiore al margine di pregiudizio (45%), mentre nel procedimento riguardante il Giappone vi era la situazione opposta. Secondo il Consiglio era quindi più interessante per la ricorrente discutere il calcolo del margine di dumping anziché il calcolo del margine di pregiudizio. Lo scambio di corrispondenza avvenuto tra la ricorrente e la Commissione avvalorerebbe la tesi secondo cui la ricorrente aveva desistito dalla discussione relativa alla sottoquotazione del prezzo e al prezzo obiettivo poiché il suo margine di dumping era inferiore al suo margine di pregiudizio.
- 108 In subordine il Consiglio fa valere che i dati forniti dalla Commissione alla Ishida Japan consentivano a quest'ultima di difendere i suoi interessi nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone.
- 109 La Commissione segnala che nell'ambito del presente procedimento la ricorrente non ha in nessun momento considerato utile o necessario inoltrare una richiesta di informazioni come quella che essa aveva presentato nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone.
- 110 La Commissione fa rilevare che nel regolamento provvisorio (punto 55) e nella sua «disclosure letter» 6 maggio 1993 essa precisava che il dazio antidumping sarebbe stato calcolato in base al margine di dumping, in quanto il margine di pregiudizio era superiore a quest'ultimo, e che la ricorrente non ha espresso nella sua risposta in data 6 giugno 1993 alcuna riserva in proposito. La Commissione sottolinea che soltanto nella lettera 9 luglio 1993, ossia oltre due mesi dopo l'entrata in vigore del regolamento provvisorio e l'invio da parte della Commissione della sua «disclosure letter» 6 maggio 1993, la ricorrente ha formulato l'argomento secondo il quale il

metodo di calcolo del pregiudizio accolto per la determinazione del dazio antidumping non doveva esserle applicato, avuto riguardo alla natura delle sue esportazioni (consistenti in un unico modello), il che presupporebbe, secondo la Commissione, che la ricorrente avesse accettato il margine di pregiudizio effettivo calcolato dalla Commissione sulla base della sottoquotazione dei prezzi (oltre il 45%).

- 111 La Commissione conclude che non vi è stata trasgressione dell'art. 7, n. 4, del regolamento base, in quanto in nessun momento del procedimento la ricorrente ha reputato utile o necessario presentare, ai sensi dell'art. 7, n. 4, lett. c), punto i), del medesimo regolamento, una richiesta di informazioni precise sul calcolo del margine di pregiudizio utilizzato per la determinazione dei dazi antidumping provvisorio e definitivo.

Giudizio del Tribunale

- 112 Il Tribunale constata anzitutto che, come la ricorrente ammette nel suo ricorso introduttivo, è con il suo assenso che la Commissione ha utilizzato nel presente procedimento lo stesso metodo e gli stessi dati utilizzati nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone ai fini del calcolo del prezzo obiettivo.
- 113 Va poi sottolineato che, come hanno fatto rilevare il Consiglio e la Commissione, la ricorrente non ha richiesto, nell'ambito del presente procedimento, che le fossero comunicati i dati sulla base dei quali è stato effettuato il calcolo del prezzo obiettivo nel procedimento riguardante il Giappone e non ha neppure menzionato il fatto che essa avrebbe reiterato gli argomenti addotti dalla Ishida Japan nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone.
- 114 Inoltre si deve constatare che il regolamento provvisorio precisa che le indagini effettuate dalla Commissione per quanto riguarda gli elementi del pregiudizio hanno, da un lato, «messo in evidenza l'esistenza di sottoquotazioni dei prezzi superiori al 20% per tutte le società, mentre per il produttore coreano nei cui confronti è stato accertato il margine di dumping più elevato la sottoquotazione

superava il 30%» (il riferimento è alla Descom; punto 33, in fine); che l'esistenza delle sottoquotazioni e il loro ammontare sono stati determinati mediante il «confronto tra i prezzi dei modelli maggiormente rappresentativi commercializzati dall'industria comunitaria e i prezzi dei modelli comparabili degli esportatori interessati (...) effettuato in base alle vendite, considerate allo stesso stadio commerciale (distributori o rivenditori indipendenti), che sono state realizzate sui principali mercati comunitari nel periodo dell'inchiesta», senza che si sia tenuto conto delle differenze tecniche tra i modelli raffrontati (punto 33); che, poiché l'entità del pregiudizio accertato era superiore al margine di dumping, la Commissione ha calcolato il dazio antidumping provvisorio sulla base del margine di dumping constatato (punto 55); infine, che è stato fissato un termine entro il quale le parti interessate possono comunicare le loro osservazioni sulle risultanze del procedimento, che erano provvisorie e suscettibili di riesame (punto 58).

115 Il Tribunale rileva inoltre che nella sua «disclosure letter» 6 maggio 1993 la Commissione ha segnalato alla ricorrente che il raffronto dei prezzi dei modelli più semplici dei produttori comunitari con quelli del modello comparabile della ricorrente, effettuato allo stesso stadio commerciale, poneva in evidenza una sottoquotazione del prezzo superiore al 45%; che essa intendeva proporre l'istituzione di un dazio antidumping del 29% corrispondente al margine di dumping accertato e che, in assenza di contraria indicazione comunicata per iscritto, la Commissione avrebbe considerato i fatti e le considerazioni enunciati in tale lettera come non controversi e pacifici per la ricorrente.

116 A fronte di questi elementi, la ricorrente nella sua lettera di risposta in data 6 giugno 1993 non ha espresso alcuna riserva in ordine all'intenzione della Commissione di proporre l'istituzione di un dazio definitivo basato sul margine di dumping della Descom e in ordine ai fatti e alle considerazioni essenziali posti a fondamento del metodo seguito (perdite dell'industria comunitaria, base di calcolo della sottoquotazione del prezzo, calcolo di un margine di sottoquotazione del prezzo superiore al 45%, indicazione che il margine di pregiudizio basato su un raffronto con un prezzo obiettivo sarebbe inevitabilmente superiore a quello accertato sulla base del raffronto tra i prezzi praticati), né ha formulato una richiesta di ulteriori informazioni al riguardo.

- 117 Orbene, secondo una giurisprudenza costante, i diritti della difesa sono rispettati allorché l'impresa interessata è stata messa in grado, durante il procedimento amministrativo, di far conoscere il suo punto di vista sulla realtà e sulla pertinenza dei fatti e delle circostanze allegate (v., ad esempio, sentenze 13 febbraio 1979, causa 85/76, *Offmann-La Roche/Commissione*, Racc. pag. 461, punto 11, e *Nakajima/Consiglio*, citata, punti 109 e 110).
- 118 Pertanto, è giocoforza constatare che, poiché la ricorrente non ha richiesto nel corso del presente procedimento la trasmissione dei dati relativi al calcolo del prezzo obiettivo effettuato nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone, né ha contestato i dati forniti dalla Commissione, essa non può asserire che sono stati violati i suoi diritti della difesa nell'ambito del presente procedimento.
- 119 Il Tribunale prende atto che, nella sua lettera 9 luglio 1993 e nel corso dell'udienza, la ricorrente ha sostenuto che il suo motivo era precipuamente imperniato sul fatto che il metodo di calcolo accolto dalla Commissione non le sarebbe applicabile in quanto essa mette in commercio un solo prodotto. Infatti, secondo la ricorrente, questo metodo sarebbe appropriato unicamente nelle ipotesi in cui gli esportatori o i produttori esportino nella Comunità diversi prodotti e possano per tale motivo compensare il margine di dumping tra un prodotto e l'altro, come avveniva nel caso del procedimento riguardante il Giappone.
- 120 Sul punto occorre ricordare che la ricorrente ammette nell'atto introduttivo di non essersi opposta al fatto che la Commissione applicasse nel presente procedimento il metodo di calcolo che essa aveva applicato nel procedimento riguardante il Giappone, pur essendo consapevole sin dall'inizio del presente procedimento che quest'ultimo riguardava un solo modello. Inoltre, dato che la ricorrente era in grado di raffrontare il suo modello NOVA con ciascuno dei modelli «più semplici» riportati nell'elenco dei modelli trasmesso alla *Ishida Japan* nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone, essa avrebbe potuto far valere questo argomento sin

dall'inizio del procedimento, anziché attendere che la Commissione accertasse, in esito al procedimento, che il margine di dumping era inferiore al margine di pregiudizio. Conseguentemente, l'argomento della ricorrente non può essere accolto.

121 D'altro canto, il Tribunale ritiene che la ricorrente non può assumere che, ove fosse stata correttamente messa al corrente del prezzo obiettivo delle denunciati, essa avrebbe potuto ridurre il margine di pregiudizio attribuito alle sue importazioni ben al di sotto del margine di dumping, come aveva fatto nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone. Invero, da un lato, si è constatato che la ricorrente non può dolersi di una mancata informazione da parte della Commissione e, dall'altro, si deve rilevare che, come la ricorrente ha dichiarato nel corso dell'udienza, il procedimento relativo al Giappone riguardava i vari modelli che la Ishida Japan esportava nella Comunità mentre il presente procedimento riguarda, per quanto si riferisce alla ricorrente, un unico prodotto, il modello NOVA. Orbene, l'esistenza di una pluralità di modelli esportati implica che deve essere preso in considerazione un numero di dati assai più elevato per il calcolo del margine di pregiudizio, circostanza che accresce la complessità dei calcoli e, di conseguenza, le possibilità di effettuare adeguamenti all'interno dei medesimi. Il Tribunale ritiene pertanto che, se nel procedimento riguardante il Giappone i dati forniti dalla Commissione avessero consentito alla Ishida Japan di dimostrare alla Commissione l'esistenza di un margine di pregiudizio più ridotto, la Descom avrebbe potuto a fortiori fare altrettanto nell'ambito del presente procedimento. La censura deve pertanto essere respinta.

122 Per quanto riguarda, infine, l'argomento relativo all'asserita violazione del diritto alla difesa nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone, si deve rilevare come la pertinenza di siffatto motivo, fondato su elementi di fatto estranei al presente procedimento, presupponga che la ricorrente dimostri l'esistenza di un nesso fra tali fatti e il procedimento conclusosi con l'adozione del regolamento controverso. L'unico modo per dimostrare l'esistenza di un tale nesso sarebbe stato quello di richiedere alla Commissione nell'ambito del presente procedimento di fornire alla ricorrente le stesse informazioni che essa aveva richiesto nell'ambito del procedimento riguardante il Giappone. In mancanza di siffatta richiesta, i fatti del procedimento riguardante il Giappone restano estranei al procedimento dinanzi al Tribunale.

123 Ne consegue che il motivo deve essere respinto.

124 Discende dal complesso delle considerazioni che precedono che il ricorso dev'essere respinto in toto.

Sulle spese

125 Ai sensi dell'art. 87, n. 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. Poiché la ricorrente è rimasta soccombente e il Consiglio ha chiesto la condanna della ricorrente alle spese, quest'ultima va condannata alle spese sostenute dal Consiglio. Ai sensi dell'art. 87, n. 4, del regolamento, la Commissione, parte interveniente, supporterà le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Quarta Sezione ampliata)

dichiara e statuisce:

1) Il ricorso è respinto.

2) La ricorrente sopporterà le proprie spese e le spese sostenute dal Consiglio, comprese quelle relative al procedimento sommario.

3) La Commissione sopporterà le proprie spese.

Lenaerts

Schintgen

García-Valdecasas

Bellamy

Lindh

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 14 settembre 1995.

Il cancelliere

Il presidente

H. Jung

K. Lenaerts