

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Terza Sezione ampliata)

30 marzo 2000 *

Nella causa T-51/96,

Miwon Co. Ltd, con sede in Seoul (Corea del Sud), rappresentata dall'avv. J.F. Bellis, del foro di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio degli avv.ti Loesch e Wolter, 11, rue Goethe,

ricorrente,

contro

Consiglio dell'Unione europea, rappresentato dal signor A. Tanca, membro del servizio giuridico, in qualità d'agente, assistito dagli avv.ti Hans-Jürgen Rabe e G. Berrisch, del foro di Amburgo, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il signor A. Morbilli, direttore generale della direzione «affari giuridici» della Banca europea per gli investimenti, 100, boulevard Konrad Adenauer,

convenuto,

* Lingua processuale: l'inglese.

sostenuto da

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal signor N. Khan, membro del servizio giuridico, in qualità di agente, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il signor C. Gómez de la Cruz, membro del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

interveniente,

avente ad oggetto la domanda di annullamento del regolamento (CE) del Consiglio 19 gennaio 1996, n. 81, che modifica il regolamento (CEE) n. 2455/93, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di glutammato monosodico originario dell'Indonesia, della Repubblica di Corea e di Taiwan e che stabilisce la riscossione definitiva dei dazi antidumping provvisori istituiti e chiude il procedimento relativo alla Thailandia (GUL 15, pag. 20), nella parte in cui riguarda la ricorrente,

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

composto dal signor M. Jaeger, presidente, dal signor K. Lenaerts, dalla signora V. Tiili e dai signori J. Azizi e P. Mengozzi, giudici,

cancelliere: A. Mair, amministratore

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 27 aprile 1999,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

Fatti all'origine della lite

- 1 La ricorrente è una società coreana che produce un'ampia gamma di prodotti alimentari e chimici, fra cui il glutammato monosodico (sale d'acido glutammico) (in prosieguo: il «GMS»).
- 2 Il 2 marzo 1990 la Commissione adottava il regolamento (CEE) n. 547/90, che istituiva un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di acido glutammico e dei suoi sali, originari dell'Indonesia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia, e che accettava gli impegni offerti in merito alle importazioni degli stessi prodotti originari di detti paesi (GU L 56, pag. 23) e, in particolare, l'impegno proposto dalla ricorrente.
- 3 Il 27 giugno 1990 il Consiglio adottava il regolamento (CEE) n. 1798, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di glutammato monosodico, originario dell'Indonesia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia, e che stabilisce la riscossione definitiva del dazio antidumping provvisorio istituito su tali importazioni (GU L 167, pag. 1). Tale regolamento veniva modificato con regolamento (CEE) del Consiglio 12 ottobre 1992, n. 2966 (GU L 299, pag. 1), e con il regolamento (CEE) del Consiglio 2 settembre 1993, n. 2455 (GU L 225, pag. 1). Il GMS, prodotto ed esportato da imprese i cui impegni erano stati accettati dalla Commissione col regolamento n. 547/90, con la decisione 12 ottobre 1992, 92/493/CEE, recante accettazione degli impegni offerti nell'ambito del riesame delle misure antidumping applicabili a talune importazioni di glutammato monosodico originario dell'Indonesia e

conclusione della procedura stessa (GU L 299, pag. 40), e con la decisione 30 luglio 1993, 93/479/CEE, che accetta gli impegni offerti in relazione al riesame delle misure antidumping applicabili ad alcune importazioni di glutammato monosodico originario dell'Indonesia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia (GU L 225, pag. 35), veniva esentato da dazi definitivi. La ricorrente figurava fra dette imprese.

- 4 Il 10 maggio 1994, l'Orsan, unico produttore di GMS nella Comunità, presentava presso la Commissione una domanda di riesame, in forza dell'art. 14 del regolamento (CEE) del Consiglio 11 luglio 1988, n. 2423, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzione da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 209, pag. 1; in prosieguo: il «regolamento base»), in quanto, in particolare, il GMS era stato importato nella Comunità a prezzi inferiori a quelli richiesti dagli impegni di prezzo vigenti. Con avviso pubblicato il 9 luglio 1994, la Commissione avviava un procedimento di riesame dei testi considerati (GU C 187, pag. 13).
- 5 La Commissione inviava alla ricorrente un questionario il 12 luglio 1994 e effettuava nell'ottobre 1994 un'ispezione negli uffici di quest'ultima a Seoul. In tale occasione la ricorrente consegnava alla Commissione una memoria in cui affermava che l'Orsan importava quantitativi notevoli di GMS dal Brasile a prezzi notevolmente inferiori a quelli vigenti sul mercato.
- 6 Considerando che, anche se i prezzi all'esportazione, considerati per il loro valore nominale, corrispondevano alle modalità degli impegni, il livello dei prezzi di rivendita della merce nella Comunità costituiva tuttavia un evidente segno dell'inosservanza degli impegni adottati, l'8 giugno 1995 la Commissione inviava alla ricorrente una lettera d'informazione con cui annunciava la sua intenzione di denunciare il suo impegno di prezzo e di sostituirlo con un dazio antidumping provvisorio basato sui fatti accertati prima dell'accettazione dell'impegno di prezzo.

- 7 Il 18 luglio 1995 la Commissione adottava il regolamento (CE) n. 1754/95, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle esportazioni di glutammato monosodico originario dell'Indonesia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia (GU L 170, pag. 4), in forza dell'art. 10, n. 6, del regolamento base. Il GMS prodotto e esportato dalla ricorrente veniva sottoposto a un dazio provvisorio di 0,163 ECU al kilo.
- 8 Il 19 gennaio 1996 il Consiglio adottava il regolamento (CE) n. 81/96, che modifica il regolamento (CEE) n. 2455/93 che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di glutammato monosodico originario dell'Indonesia, della Repubblica di Corea e di Taiwan, e che stabilisce la riscossione definitiva dei dazi antidumping provvisori istituiti e chiude il procedimento relativo alla Thailandia (GU L 15, pag. 20; in prosieguo: il «regolamento impugnato»). Il GMS prodotto ed esportato dalla ricorrente veniva sottoposto ad un dazio definitivo di 0,286 ECU al chilogrammo.
- 9 Nel regolamento impugnato i 'considerando' relativi alla determinazione del prezzo all'esportazione sono così redatti:

«(25) I prezzi all'esportazione indicati nelle risposte al questionario della Commissione da tutti i produttori indonesiani, coreani e taiwanesi che hanno collaborato corrispondevano ai livelli dei prezzi fissati negli impegni. La verifica dei prezzi all'esportazione ha tuttavia confermato l'affermazione della domanda di riesame, secondo la quale gli impegni erano stati violati e i prezzi all'esportazione indicati non erano attendibili.

- (26) Questa conclusione è stata raggiunta in considerazione di alcuni fatti. La Commissione ha chiesto informazioni sui prezzi di rivendita del prodotto in questione, nonché sui costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita a tutti gli importatori che hanno acquistato glutammato monosodico fornito dagli esportatori che hanno collaborato al presente procedimento di riesame.

Alcuni importatori hanno comunicato le informazioni richieste sui prezzi di rivendita e sui costi, che sono state verificate presso le sedi degli importatori che hanno accettato di collaborare alla fase successiva dell'inchiesta. E' stato accertato che nel periodo oggetto dell'inchiesta questi ultimi importatori, che avevano acquistato il prodotto in questione presso gli esportatori coreani, indonesiani e taiwanesi che hanno collaborato, avevano tutti venduto in perdita sul mercato comunitario e che in alcuni casi il prezzo di rivendita era persino inferiore al prezzo d'acquisto. Per questa costante tendenza della determinazione dei prezzi che abbraccia l'intero periodo d'inchiesta non è stata proposta alcuna giustificazione convincente, se non l'esistenza di alcune forme di compensazione. Durante le visite di verifica presso alcuni importatori sono stati trovati elementi di prova inequivocabili del fatto che gli impegni offerti dalle società Miwon Co. Ltd (Corea) e PT Indomiwon Citra Inti (Indonesia) ed accettati dalla Commissione erano stati violati, ovvero che i prezzi all'importazione non corrispondevano a quelli fissati negli impegni. Per la società indonesiana la violazione era provata dall'emissione di note di accredito relative alle vendite del prodotto in questione e per la società coreana dall'esistenza di lettere indicanti prezzi nettamente inferiori a quelli fissati negli impegni. I fatti suesposti sono sufficienti per dimostrare che i prezzi all'esportazione effettivi per le transazioni in questione erano sensibilmente inferiori a quelli indicati come corrispondenti al livello degli impegni.

In tali circostanze, che confermano l'esistenza di forme di compensazione e l'inattendibilità dei prezzi all'esportazione dichiarati, è stato concluso che i prezzi all'esportazione indicati dagli esportatori che hanno collaborato devono essere ricostruiti in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento di base, in funzione dei prezzi ai quali il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti, tenendo conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e di un congruo margine di profitto per gli importatori interessati.

(27) I prezzi all'esportazione relativi agli esportatori coreani, indonesiani e taiwanesi che hanno collaborato sono stati costruiti deducendo dalla media ponderata dei prezzi di rivendita dei singoli importatori che hanno collaborato al primo acquirente indipendente un importo corrispondente ai costi sostenuti dagli importatori tra l'importazione e la rivendita, maggiorati di un margine di profitto del 5%. Questo margine di profitto, considerato equo in quanto conforme al profitto ritenuto adeguato nelle precedenti inchieste, non è stato contestato. Per stabilire il prezzo franco fabbrica nel paese di origine sono stati inoltre dedotti il dazio doganale e altri costi, quali il nolo marittimo e l'assicurazione.

(28) Per le transazioni svolte dai produttori che hanno collaborato per le quali non sono state ottenute informazioni relative alla rivendita da parte degli importatori, si è concluso che, alla luce dei fatti emersi dall'esame dei prezzi di rivendita di glutammato monosodico esportato da quei produttori, esame effettuato presso i sette importatori di cui al punto 13, i prezzi all'esportazione indicati dagli esportatori hanno dovuto essere disattesi per le stesse ragioni di cui sopra. Pertanto, il prezzo all'esportazione, in conformità dell'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento di base è stato stabilito in base ai dati disponibili; in questi casi è stato considerato che i prezzi all'esportazione effettivi corrispondessero a quelli ricostruiti con il metodo di cui ai punti 25-27».

Procedimento e conclusioni delle parti

10 Il 12 aprile 1996 la ricorrente ha proposto il ricorso in esame.

11 Con memoria depositata il 28 agosto 1996, la Commissione ha chiesto di intervenire a sostegno delle conclusioni del Consiglio. Con ordinanza 16 ottobre 1996 del presidente della Quinta Sezione ampliata del Tribunale, la Commissione

è stata ammessa ad intervenire. La Commissione ha tuttavia rinunciato a presentare un atto scritto di intervento.

12 Su relazione del giudice relatore, il Tribunale (Terza Sezione ampliata) ha deciso, da un lato, di adottare misure di organizzazione del procedimento in forza dell'art. 64 del regolamento di procedura del Tribunale, consistenti in quesiti scritti indirizzati al Consiglio, e, inoltre, di passare alla fase orale.

13 Il Consiglio ha risposto ai quesiti scritti con lettera registrata il 22 aprile 1999. Le parti hanno svolto le loro osservazioni orali e risposto ai quesiti orali del Tribunale all'udienza del 27 aprile 1999.

14 La ricorrente conclude che il Tribunale voglia:

— annullare il regolamento impugnato per quanto la riguarda;

— condannare il Consiglio alle spese.

15 Il Consiglio conclude che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare la ricorrente alle spese.

In diritto

- 16 La ricorrente adduce due motivi a sostegno del suo ricorso. Il primo motivo riguarda la violazione dell'art. 2, n. 8, del regolamento base. Il secondo motivo attiene ad un'errata determinazione del pregiudizio comunitario ad opera del Consiglio.

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

Argomenti delle parti

- 17 La ricorrente sostiene che a torto la Commissione e il Consiglio hanno determinato il prezzo all'esportazione avvalendosi dei prezzi all'esportazione ricostruiti in base ai prezzi di rivendita fatturati da taluni importatori indipendenti dalla ricorrente, a norma degli artt. 2, n. 8, lett. b), e 7, n. 7, lett. b), invece di riferirsi ai prezzi all'esportazione effettivi da essa fatturati, come prescritto dall'art. 2, n. 8, lett. a), del regolamento base.
- 18 In limine, la ricorrente osserva che gli accertamenti relativi all'asserita inattendibilità del prezzo all'esportazione si basavano su informazioni provenienti da importatori presso i quali alcune ispezioni si erano svolte nel corso dell'autunno 1995, mentre la Commissione aveva già informato la ricorrente che considerava il suo prezzo all'esportazione inaffidabile in una lettera dell'8 giugno 1995. La prova documentale, su cui la Commissione avrebbe preteso basarsi, sarebbe quindi stata scoperta vari mesi dopo che la Commissione aveva effettuato gli accertamenti di cui trattasi.

- 19 La ricorrente sottolinea anche che nulla giustifica che le esigenze di prova a carico delle istituzioni nei procedimenti antidumping siano riportate ad un livello inferiore rispetto a quello richiesto in altri settori, in particolare in materia di concorrenza. Rileva al riguardo, anzitutto, che l'art. 7, n. 3, lett. a), del regolamento base autorizza la Commissione a chiedere agli Stati membri di fornirle informazioni e di effettuare tutti gli accertamenti e le ispezioni necessari, in particolare presso importatori e commercianti, nonché produttori comunitari. Equivalendo l'accusa avente ad oggetto una compensazione segreta a quella di frode fiscale grave, la Commissione avrebbe potuto chiedere agli Stati membri di effettuare tutti gli accertamenti nei locali degli importatori. A questo scopo, gli Stati membri avrebbero potuto avvalersi di tutti i poteri d'ispezione di cui dispongono, in forza delle proprie legislazioni doganali e tributarie, per stabilire se gli importatori interessati avessero effettivamente percepito una compensazione segreta. Rileva, inoltre, che la Corte ha dichiarato che le istituzioni devono essere particolarmente scrupolose per quanto riguarda il rispetto dei diritti fondamentali nei procedimenti antidumping, dato che tali procedimenti non prevedono tutte le garanzie procedurali a tutela del singolo che possono esistere in taluni diritti nazionali (sentenza della Corte 27 giugno 1991, causa C-49/88, Al-Jubail Fertilizer e Saudi Arabian Fertilizer/Consiglio, Racc. pag. I-3187, e conclusioni dell'avvocato generale Darmon relative a detta sentenza, Racc. pag. I-3205, punto 73). Infine, ricorda uno dei principi giuridici fondamentali, comune a tutti gli Stati membri, secondo il quale la colpevolezza non si presume.
- 20 La ricorrente sottolinea che, ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. a), del regolamento base, il prezzo all'esportazione deve essere fissato in base al prezzo all'esportazione effettivo, vale a dire il prezzo effettivamente pagato o da pagare per il prodotto venduto per l'esportazione nella Comunità, e che si deve ricorrere ai prezzi all'esportazione ricostruiti soltanto nei tre casi previsti dall'art. 2, n. 8, lett. b); vale a dire quando non vi è un prezzo all'esportazione, ovvero quando risulta che vi è un'associazione o un accordo di compensazione fra gli esportatori e gli importatori o un terzo, ovvero quando, per altri motivi, il prezzo effettivamente pagato o da pagare per il prodotto venduto all'esportazione nella Comunità non può servire come riferimento.
- 21 La ricorrente adduce sette argomenti per dimostrare che è viziata la conclusione delle istituzioni secondo la quale i prezzi all'esportazione notificati non erano attendibili.

- 22 In primo luogo, la ricorrente sostiene che a torto le istituzioni hanno supposto che i prezzi di rivendita relativamente bassi praticati da importatori indipendenti potevano spiegarsi solo con una compensazione accordata dall'esportatore. Essa ritiene errata la premessa del ragionamento delle istituzioni secondo la quale ciascuno degli importatori rivende sempre ciascun singolo prodotto importato ad un prezzo che copre i suoi costi di acquisto, le sue spese di vendita, le sue spese generali e amministrative, maggiorati di un congruo margine di profitto. Come ha spiegato uno degli importatori indipendenti della ricorrente, la Tang Frères, un importatore potrebbe certamente decidere di ottenere un profitto notevole per taluni prodotti, un profitto inferiore per altri, o persino di rivendere alcuni prodotti in perdita per varie ragioni perfettamente lecite, quali il livello dei prezzi del mercato o la concorrenza effettuata da taluni produttori locali o da altri importatori. Del resto, dalla seconda relazione del 1960 del gruppo degli esperti dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e il commercio (GATT) relativa ai dazi antidumping e ai dazi di compensazione risulterebbe che non è inconsueto che gli importatori rivendano in perdita, e che non vi è alcun motivo di presupporre automaticamente, in tale caso, che l'esportatore effettui dumping. La ricorrente sottolinea al riguardo che gli importatori indipendenti non hanno subito perdite rispetto ai loro acquisti poiché hanno rivenduto il GMS ad un prezzo superiore al prezzo di acquisto.
- 23 La ricorrente osserva del pari che le informazioni sui prezzi di rivendita sulle quali si basa la Commissione riguardano soltanto il 20,48% di tutte le sue vendite di GMS nella Comunità, e sostiene che l'insufficienza dell'inchiesta al riguardo fa venir meno la validità delle sue conclusioni.
- 24 In secondo luogo, la ricorrente osserva che gli importatori indipendenti oggetto d'inchiesta da parte della Commissione hanno affermato che non avevano potuto fatturare il GMS a prezzi di rivendita più elevati a causa dei bassi prezzi fatturati sul mercato comunitario dalla denunciante Orsan.
- 25 Avendo potuto consultare il fascicolo riservato della Commissione concernente due dei suoi importatori, vale a dire la Tang Frères e la Scanchem UK Ltd, la

ricorrente avrebbe potuto constatare che le rivendite del GMS da essa venduto non hanno costituito che l'1,39% della cifra d'affari della Scanchem nel 1994 e meno dello 0,19% di quella della Tang Frères nel 1994. Tenuto conto di tale debole percentuale, il profitto realizzato sulle rivendite di GMS non avrebbe potuto avere un'incidenza notevole sulla redditività generale degli importatori di cui trattasi. Il fatto, sottolineato dal Consiglio, che la Scanchem abbia acquistato dalla Miwon quattro carichi di GMS durante il periodo d'inchiesta non sarebbe pertinente in quanto questi quattro carichi rappresentano soltanto un'infima parte della sua cifra d'affari.

- 26 La ricorrente aggiunge che la Tang Frères le aveva spiegato di aver acquistato GMS in quanto alcuni dei suoi clienti chiedevano cristalli della taglia prodotta dalla Miwon. La ricorrente adduce una dichiarazione scritta della Tang Frères, in cui si precisa: «Non è esatto affermare che i prezzi ai quali noi rivendiamo il GMS acquistato dalla Miwon sarebbero stati anormalmente bassi (...) il margine ottenuto dalla Tang Frères per il GMS Miwon è dello stesso ordine di quello ottenuto per il GMS acquistato dalla Orsan e dalla Ajinomoto».
- 27 Per quanto riguarda la dichiarazione del Consiglio secondo cui nessun motivo è stato presentato a sostegno della politica seguita in materia di prezzi dalla Tang Frères, la ricorrente rileva che nel fascicolo non vi è alcuna prova che la Commissione abbia mai chiesto alla Tang Frères di spiegare il motivo per cui essa rivendeva il GMS a tale prezzo. La ricorrente chiede al Tribunale d'invitare il Consiglio a produrre le relazioni della Commissione sulle ispezioni effettuate presso la Tang Frères al fine di stabilire se gli inquirenti le abbiano appunto chiesto se essa avesse ricevuto compensazioni dalla Miwon e in quale forma.
- 28 Del pari, la Scanchem avrebbe dichiarato, in una lettera firmata dal signor Currie, indirizzata alla ricorrente il 15 dicembre 1995, che i suoi prezzi di rivendita «sarebbero troppo bassi in taluni casi, ma che ciò avveniva solo per disfarsi del materiale ricongiungendosi ai prezzi della Orsan». La ricorrente sottolinea nella replica che il Consiglio omette totalmente di commentare tale dichiarazione della Scanchem. Le vendite a prezzi bassissimi da parte della Orsan non sarebbero mai state contestate né dalla Commissione né dal Consiglio.

- 29 Ciò sembrerebbe confermare che il livello dei prezzi di rivendita della Scanchem sarebbe dovuto alla pressione esercitata dalla politica dei prezzi della denunciante Orsan. La ricorrente chiede del pari al Tribunale di invitare il Consiglio a produrre le relazioni delle ispezioni della Commissione presso la Scanchem, per stabilire se la Commissione abbia chiesto alla Scanchem se, e in quale modo, avesse ricevuto una compensazione e quale risposta le è stata presentata.
- 30 In terzo luogo, la ricorrente sostiene che le lettere della Scanchem, menzionate al 'considerando' 26 del regolamento impugnato, non confermano affatto che i prezzi all'esportazione effettivi per le operazioni di cui trattasi fossero notevolmente inferiori ai prezzi indicati nell'impegno di prezzo.
- 31 Per quanto riguarda lo scambio epistolare relativo ad una fattura del 13 dicembre 1992 (OA n. 92785), la ricorrente osserva anzitutto ch'esso ha avuto luogo al di fuori del periodo oggetto dell'inchiesta, e non può quindi costituire una prova del fatto che i prezzi all'esportazione della Miwon non fossero attendibili. La ricorrente afferma inoltre che il prezzo inferiore cui si fa allusione nella corrispondenza si riferiva semplicemente al GMS acquistato per essere rivenduto al di fuori della Comunità europea. Infine, la ricorrente sottolinea che la Commissione non ha trovato alcuna prova del fatto che la Scanchem le abbia mai acquistato GMS a prezzi inferiori ai prezzi all'esportazione dichiarati.
- 32 Per quanto riguarda la corrispondenza relativa all'operazione OA n. 93088, fatturata dalla Miwon il 22 maggio 1993, la ricorrente sottolinea anzitutto che tale corrispondenza non era citata nella lettera d'informazione 8 dicembre 1995 della Commissione, con la quale quest'ultima l'ha informata dei principali fatti e considerazioni sulla base dei quali si consiglia di raccomandare l'imposizione dei dazi antidumping, e che la detta corrispondenza è invocata per la prima volta dal Consiglio nel suo controricorso. L'uso di tale prova sarebbe quindi censurabile. La ricorrente afferma inoltre che il « prezzo di sostegno » cui si fa riferimento in detta lettera si riferisce all'acquisto per la rivendita al di fuori della Comunità. La

ricorrente fa valere che, al momento dell'acquisto da parte della Scanchem, era ignota la destinazione del GMS oggetto dell'ordinazione n. 93088, e che per tale motivo la ricorrente ha effettuato i suoi calcoli in base al prezzo mondiale per vendite eventuali al di fuori della Comunità. La differenza tra il prezzo d'impegno e il prezzo mondiale sarebbe stata versata sul conto della Scanchem se il carico fosse stato infine venduto al di fuori della Comunità; tuttavia, non essendosi ciò verificato, il prezzo di sostegno non sarebbe mai stato pagato. In occasione dell'ispezione nei locali della Scanchem, la Commissione non avrebbe trovato del resto alcuna traccia di pagamenti compensativi. La ricorrente sostiene che i documenti controversi provano unicamente il fatto che vi erano due prezzi, vale a dire il prezzo d'impegno per la Comunità e il prezzo mondiale per le vendite al di fuori della Comunità. Per quanto riguarda il riferimento, in alcuni fax, alle spese di trasporto interno da Felixstowe a Manchester, la ricorrente si chiede se la Commissione abbia sollevato tale punto durante l'ispezione presso la Scanchem, e fa valere che, essendo Manchester distante soltanto 25 km dagli uffici della Scanchem, questo trasporto non significherebbe necessariamente che il GMS non potesse dopo essere trasportato verso un'altra destinazione, eventualmente al di fuori della Comunità.

- 33 La ricorrente giunge alla conclusione che la corrispondenza della Scanchem non conferma affatto l'esistenza di forme di compensazione.
- 34 In quarto luogo, le conclusioni delle istituzioni sarebbero inficiate dallo stesso vizio rilevato dalla Corte nella causa che è sfociata nella sentenza 28 marzo 1984, *Compagnie royale asturienne des mines e Rheinzink/Commissione*, cause riunite 29/83 e 30/83 (Racc. pag. 1679, punto 16), in quanto sarebbe evidente che la struttura dei prezzi di rivendita degli importatori non può spiegarsi soltanto con una compensazione accordata dalla ricorrente. Infatti, da un lato, gli importatori avrebbero dichiarato di non aver potuto fatturare prezzi di rivendita più elevati per il GMS acquistato dalla ricorrente a causa della pressione esercitata sui prezzi, in particolare da parte del produttore comunitario Orsan. D'altro lato, poiché gli acquisti di GMS presso la ricorrente non costituivano che una quota minima della cifra d'affari degli importatori, questi avrebbero potuto rivendere i prodotti con margini di profitto ridotti senza compromettere la loro redditività generale.

- 35 In quinto luogo, la Commissione non avrebbe trovato la benché minima prova del pagamento di compensazione da parte della ricorrente ai suoi importatori, o della riscossione di una compensazione da parte degli importatori della ricorrente in occasione di ispezioni effettuate nei locali dell'importatore e della ricorrente nel 1994 e nel 1995. La ricorrente aggiunge che la Scanchem e la Tang Frères hanno fornito, nel corso del procedimento amministrativo, dichiarazioni scritte (v. supra, punti 26 e 28), confermando che esse non hanno «ricevuto dalla Miwon la benché minima compensazione, in qualsivoglia forma, per il GMS acquistato dalla Miwon per essere importato nella CEE».
- 36 In sesto luogo, la ricorrente fa valere che, poiché a torto le istituzioni hanno concluso ch'essa aveva accordato una compensazione agli importatori indipendenti che hanno collaborato all'inchiesta, non vi era alcuna valida ragione di applicare l'art. 7, n. 7, lett. b), alle operazioni concluse tra essa e gli importatori che non hanno fornito alla Commissione informazioni sulle loro rivendite.
- 37 In settimo luogo, la ricorrente sostiene che il margine di dumping calcolato dalle istituzioni è manifestamente errato poiché non si basa sui prezzi all'esportazione effettivi fatturati dalla ricorrente, come prescritto dall'art. 2, n. 8, lett. a), dal momento che gli importatori sono indipendenti e nulla consente di concludere che vi sia stato un accordo di compensazione fra la ricorrente e i suoi esportatori.
- 38 Il Consiglio contesta la fondatezza degli argomenti addotti dalla ricorrente.

Giudizio del Tribunale

- 39 La ricorrente sostiene che a torto che le istituzioni hanno ritenuto che i prezzi effettivi fatturati dalla Miwon agli importatori indipendenti non fossero affidabili e che occorresse avvalersi di un prezzo all'esportazione ricostruito conformemente agli artt. 2, n. 8, lett. b), e 7, n. 7, lett. b), del regolamento base.
- 40 Ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, si deve ricostruire il prezzo all'esportazione «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». Da tale elenco e, in particolare, dall'impiego dei termini «quando risulta» e «per altri motivi» emerge che le istituzioni dispongono di un margine di discrezionalità per stabilire se occorra applicare l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, e che ci si può avvalere del prezzo all'esportazione costruito non solo quando le istituzioni hanno la prova dell'esistenza di un accordo di compensazione, ma anche quando siffatto accordo risulta esistente o il prezzo all'esportazione dichiarato non appaia attendibile.
- 41 Nella specie, le istituzioni hanno concluso, al 'considerando' 26, terzo paragrafo, del regolamento impugnato, nel senso che si dovessero ricostruire i prezzi all'esportazione in conformità all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base, in quanto le circostanze della specie «confermano l'esistenza di forme di compensazione e l'inattendibilità dei prezzi all'esportazione dichiarati».
- 42 Peraltro, l'esame della questione se i prezzi all'esportazione dichiarati dalla ricorrente fossero o meno attendibili comporta necessariamente valutazioni

economiche complesse per le quali le istituzioni dispongono di un ampio potere discrezionale, di modo che il giudice comunitario è chiamato a svolgere soltanto un sindacato giurisdizionale limitato (sentenza del Tribunale 29 gennaio 1998, causa T-97/95, Sinochem/Consiglio, Racc. pag. II-85, punto 51).

43 Occorre pertanto esaminare se il Consiglio abbia commesso un manifesto errore di valutazione ritenendo che, alla luce degli elementi menzionati nel regolamento impugnato, i prezzi all'esportazione non fossero attendibili.

44 Dal 'considerando' 26 del regolamento impugnato (come riprodotto sopra, al punto 9) emerge che le istituzioni hanno basato le loro conclusioni sui seguenti tre elementi:

— per quanto riguarda la politica degli importatori in materia di prezzi, è stato accertato che, durante il periodo d'inchiesta, gli importatori che avevano acquistato il GMS dagli esportatori che hanno collaborato (fra cui la ricorrente) hanno tutti venduto in perdita sul mercato della Comunità il prodotto considerato e che, in alcuni casi, il prezzo di rivendita era persino inferiore al prezzo d'acquisto;

— per quanto concerne la mancanza di giustificazione alternativa a quella proposta dalle istituzioni, nessuna ragione convincente, diversa dall'esistenza di forme di compensazione, consente di spiegare tale politica costantemente adottata in materia di prezzi durante tutto il periodo d'inchiesta;

- per quanto attiene alle prove documentali a sostegno delle conclusioni delle istituzioni, le ispezioni presso alcuni importatori hanno chiaramente provato la violazione degli impegni sottoscritti dalla Miwon (Corea) e dalla Indomiwon (Indonesia). La violazione è stata provata, nel caso della società indonesiana, dall'emissione di note di accredito relative alle vendite del prodotto considerato, e per la società coreana, dall'esistenza di lettere indicanti prezzi notevolmente inferiori a quelli previsti dagli impegni.
- 45 Occorre pertanto esaminare nell'ordine se la politica degli importatori in materia di prezzi consentisse alle istituzioni, in mancanza di giustificazioni alternative, di dedurre l'esistenza di forme di compensazione e, inoltre, se i ricorrenti abbiano apportato o meno siffatte giustificazioni alternative e, infine, se gli elementi di prova documentale confermino o rafforzino le conclusioni dedotte dai primi due elementi.

Per quanto concerne la politica degli importatori in materia di prezzi

- 46 Occorre constatare, anzitutto, che la ricorrente, pur mettendo in discussione le conclusioni cui sono pervenute le istituzioni, non ha, per contro, contestato gli accertamenti fattuali sui quali tali conclusioni si basavano. La ricorrente si è infatti limitata a sostenere che gli importatori indipendenti non avevano subito perdite sui loro acquisti poiché hanno rivenduto il GMS ad un prezzo superiore al prezzo di acquisto. Orbene, da un lato, tale asserzione non è suffragata da alcun elemento di prova. Al contrario, nella sua dichiarazione 15 dicembre 1995, prodotta dalla stessa ricorrente, il signor Curie, in nome della società Scanchem, dichiara di aver avuto perdite sulle vendite di GMS acquistato dalla ricorrente. D'altro lato, in ogni caso, l'asserzione della ricorrente non contraddice affatto quanto accertato dalle istituzioni secondo cui tutti gli importatori indipendenti hanno rivenduto in perdita, in quanto esse hanno giustamente considerato che costituivano vendite in perdita le vendite a prezzi che non consentivano di coprire il prezzo di acquisto maggiorato di un importo corrispondente alle spese di vendita, alle spese amministrative e alle altre spese generali, e di un congruo margine di profitto.

- 47 Si deve pertanto ritenere assodato che tutti gli importatori hanno rivenduto in perdita il GMS acquistato presso la ricorrente, e che tre di loro hanno persino rivenduto il prodotto ad un prezzo inferiore al prezzo di acquisto.
- 48 Va rilevato, inoltre, che tale politica in materia di prezzi è stata adottata da tutti gli importatori che hanno collaborato all'inchiesta. L'argomento della ricorrente, secondo il quale non è inusuale che un'importatore rivenda in perdita, il che sarebbe del resto riconosciuto dalla seconda relazione del 1960 del gruppo degli esperti GATT, è pertanto irrilevante nella specie, poiché, secondo le asserzioni del convenuto non contestate dalla ricorrente, si tratta non di un fatto occasionale, ma di una prassi costante e generale, seguita da tutti gli importatori che hanno collaborato.
- 49 Si deve sottolineare del pari che, secondo l'asserzione del convenuto anch'essa non contestata dalla ricorrente, tale politica in materia di prezzi di vendita non riguarda soltanto l'una o l'altra operazione isolata degli importatori, ma attiene alla redditività generale delle attività di importazione di GMS di ciascuno di tali importatori.
- 50 Anche se, come giustamente ammette il convenuto, può verificarsi che, per qualche motivo, l'uno o l'altro degli importatori decida di non ricavare profitti sull'una o sull'altra operazione, sarebbe per contro anomalo che nessun importatore che ha collaborato abbia ottenuto utili sulle importazioni di cui trattasi, e che tutti abbiano, ciononostante, continuato ad importare il prodotto durante tutto il periodo dell'inchiesta.
- 51 La ricorrente fa infine valere che gli accertamenti della Commissione relativi al comportamento degli importatori in materia di prezzi, nella misura in cui non riguardano che il 20,48% di tutte le vendite GMS della Miwon nella Comunità,

non sono rappresentativi e che sarebbero pertanto insufficienti a suffragare l'assunto secondo cui l'impegno sarebbe stato violato.

- 52 Occorre, al riguardo, constatare che, in primo luogo, nessuna disposizione del regolamento base prescrive, né direttamente né indirettamente, che le informazioni sulle quali la Commissione o il Consiglio si basano per ritenere che un operatore ha violato il suo impegno devono riguardare una percentuale minima delle sue vendite. Al contrario, qualsiasi violazione di un impegno è sufficiente per consentire alla Commissione di revocare la sua accettazione dell'impegno e di sostituirlo con un dazio antidumping. La Commissione dispone di un potere discrezionale per accettare o rifiutare un impegno di prezzo, ed essa può, in particolare, rifiutare un impegno di prezzo di cui essa ritiene che sarebbe difficile verificare l'applicazione. Del pari, l'art. 10, n. 5, del regolamento base dispone che il mero fatto, per una parte il cui impegno è stato accettato, di non fornire periodicamente le informazioni utili per consentire la verifica dei dati pertinenti è considerato come una violazione dell'impegno. A fortiori, l'accertamento di una violazione effettiva, anche se essa riguarda soltanto una parte più o meno ridotta della cifra d'affari dell'operatore interessato, è quindi sufficiente a comportare una revoca dell'accettazione da parte della Commissione. Si deve rilevare, in secondo luogo, che nella controreplica il Consiglio ha precisato che la percentuale del 20,48% si riferiva alle conclusioni che avevano comportato l'adozione del regolamento n. 1754/95, ma che, nell'ambito del regolamento impugnato, la Commissione ha potuto ottenere informazioni dagli importatori che hanno collaborato che riguardavano il 30% delle vendite complessive all'esportazione effettuate dalla ricorrente durante il periodo d'inchiesta. La determinazione di un valore o la formulazione di una conclusione in base ad un campione di dati costituisce una prassi corrente e di per sé non censurabile, in particolare nel settore della normativa antidumping, qualora tale campione sia sufficientemente rappresentativo. Del resto, va inoltre rilevato, al riguardo, che l'art. 2, n. 13, parte finale, del regolamento base dispone che le tecniche di campionatura possono essere applicate per stabilire i prezzi all'esportazione nei casi di un volume rilevante di transazioni. Nella specie, l'esame della Commissione, che ha riguardato otto importatori che hanno effettuato circa il 30% delle vendite complessive del GMS della ricorrente nella Comunità, deve essere considerato rappresentativo. In terzo luogo, la ricorrente non ha citato casi concreti che possano mettere in dubbio la conclusione cui è pervenuta la Commissione secondo cui gli importatori che hanno collaborato non hanno ottenuto profitti sulle importazioni di GMS fornito dalla ricorrente. In quarto e ultimo luogo, occorre sottolineare che la ricorrente non ha contestato il fatto che la

Commissione abbia cercato di ottenere informazioni relative ai prezzi di rivendita da parte del maggior numero possibile di importatori.

- 53 Da quanto precede emerge che, con riserva di spiegazioni alternative valide, la politica degli importatori in materia di prezzi deve essere considerata un pertinente indizio della prova dell'inattendibilità dei prezzi all'esportazione notificati dalla ricorrente e/o dell'esistenza di forme di compensazione.

Per quanto concerne le giustificazioni alternative

- 54 Conformemente alla giurisprudenza sul metodo di prova indiretta (sentenze della Corte Compagnie royale asturienne des mines e Rheinzink/Commissione, e 31 marzo 1993, cause riunite 89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85, e 125/85-129/85, Ahlström Osakeyhtiö e a./Commissione, Racc. pag. I-1307), va accertato se la ricorrente abbia fornito giustificazioni alternative che forniscano una spiegazione differente per i fatti accertati dalle istituzioni, in quanto esse consentirebbero di giustificare la politica degli importatori in materia di prezzi diversamente che con l'esistenza di forme di compensazione.

- 55 Per quanto riguarda, in primo luogo, l'asserzione secondo cui gli importatori indipendenti che hanno collaborato all'inchiesta non avevano potuto fatturare il GMS a prezzi di rivendita più elevati a causa della pressione esercitata sui prezzi del mercato, in particolare da parte del produttore comunitario Orsan, occorre osservare, anzitutto, che la ricorrente non ha fornito alcun elemento concreto al fine di provare che il produttore comunitario praticasse effettivamente prezzi bassi sul mercato comunitario. Il Tribunale rileva, inoltre, che la ricorrente non si basa che sulla dichiarazione 15 dicembre 1995 del signor Currie, in nome della società Scanchem (v. supra, punto 26), secondo la quale i prezzi sarebbero bassi in taluni casi, ma ciò al solo scopo di sbarazzarsi del prodotto. Tale tentativo di giustificazione non è convincente. Infatti, la Scanchem, che ha precisato in detta

dichiarazione che aveva subito perdite su tale mercato e che la Orsan fissava prezzi di mercato a un livello talmente basso che nessuna parte dell'impegno poteva sperare di allinearsi, ha tuttavia acquistato quattro carichi di GMS presso la ricorrente durante il periodo d'inchiesta. Orbene, un operatore economico ragionevole avrebbe cessato di importare il prodotto dopo essersi accorto che non poteva ricavarne alcun profitto. Infine, non si è peraltro invocato il fatto che la Scanchem avrebbe potuto, in realtà, soltanto difficilmente interrompere i suoi acquisti di GMS presso la ricorrente in quanto, ad esempio, essa era vincolata da contratti a lungo termine con quest'ultima, o il GMS faceva parte di un'ampia gamma di prodotti acquistati dalla Scanchem presso la ricorrente. Ne consegue che, in mancanza di elementi diversi dalla mera dichiarazione della Scanchem, l'asserita pressione sui prezzi esercitata dalla Orsan non è provata, ed essa non può costituire una giustificazione alternativa della politica degli importatori in materia di prezzi.

56 Per quanto riguarda, in secondo luogo, l'argomento secondo cui, a causa della quota minima della cifra d'affari costituita dagli acquisti di GMS della Tang Frères e della Scanchem, le rivendite di GMS acquistato presso la ricorrente non avrebbero potuto avere una notevole incidenza sulla redditività generale degli importatori di cui trattasi, occorre anzitutto rilevare che, contrariamente a quanto asserito dalla ricorrente, il ragionamento delle istituzioni si basa non sull'ipotesi secondo cui le rivendite di GMS acquistato dalla ricorrente costituivano una parte elevata della cifra d'affari dei vari importatori, ma bensì sulla constatazione che tutti gli importatori che avevano collaborato hanno rivenduto in perdita il GMS acquistato dalla ricorrente. Nessun importatore ha, di regola, interesse a subire una perdita in relazione ad una percentuale, per quanto anche minima, della sua cifra d'affari effettuando operazioni in perdita. Orbene, né la ricorrente né gli importatori indipendenti in parola hanno fornito spiegazioni specifiche e attendibili che giustificano il fatto che, nonostante le perdite subite, essi hanno continuato ad importare il GMS della ricorrente durante tutto il periodo d'inchiesta.

57 In terzo luogo, deve essere del pari respinto l'argomento relativo al fatto che gli acquisti di GMS della Tang Frères presso la ricorrente sarebbero motivati

dall'esistenza di una domanda specifica per i cristalli della taglia di quelli prodotti dalla ricorrente. Una domanda specifica per un prodotto consente infatti, al contrario, di liberarsi della pressione concorrenziale e di ottenere così un profitto, eventualmente persino notevole, sulla rivendita di tale prodotto. Ancora una volta la ricorrente non ha neanche sostenuto che la Tang Frères avesse particolari motivi di acquistare da essa il GMS di cui asseriva la specificità, per esempio per poter soddisfare il fabbisogno o la domanda di alcuni dei suoi clienti con i quali aveva un volume di affari notevole per altri prodotti, e che l'avrebbero minacciata di rompere qualsiasi rapporto se essa non fornisse loro anche il GMS della ricorrente a buon mercato. Al contrario, dal resoconto della riunione fra il legale della ricorrente e la Tang Frères emerge che quest'ultima non ha importato alcun altro prodotto della ricorrente diverso dal GMS. La spiegazione alternativa relativa alla domanda specifica di un certo tipo di cristalli, in mancanza di altri indizi concordanti, è poco attendibile e non può ragionevolmente spiegare la politica di detto importatore in materia di prezzi.

- 58 In quarto luogo, deve essere respinto l'assunto secondo cui il margine di profitto della Tang Frères sarebbe dello stesso ordine di quello ottenuto per il GMS acquistato dalla Orsan e dalla Ajinomoto, in quanto si è accertato che tutti i gli importatori indipendenti, tra cui, pertanto, la Tang Frères, hanno rivenduto in perdita il GMS acquistato presso la ricorrente.
- 59 Per quanto riguarda, in quinto luogo, le dichiarazioni della Tang Frères e della Schanchem (v. supra, punti 26 e 28) secondo cui esse non hanno ricevuto compensazioni, risulta che il loro testo, compresa la fase iniziale, è del tutto identico, e che la Schanchem si è persino limitata a firmare la dichiarazione preredatta senza neanche ricopiarla, come risulta dal fatto che, sotto la sua dichiarazione, figurano le diciture «[firma]» e «[data]» e dal fatto che la stessa ha aggiunto un'osservazione manoscritta. Tali dichiarazioni non provengono quindi direttamente dai due importatori di cui trattasi, ma sono state redatte da un terzo, verosimilmente il legale della ricorrente, il cui numero di fax figura nella parte superiore della lettera. La ricorrente intrattiene, del resto, ottimi rapporti con questi due importatori, poiché quest'ultimi le hanno, in particolare, consentito di consultare il fascicolo riservato della Commissione ad essi attinente. Ne consegue che tali dichiarazioni, redatte in tempore suspecto per le esigenze della causa, sono prive di credibilità e non possono essere prese in considerazione.

- 60 La ricorrente, ritenendo che occorre stabilire se gli inquirenti della Commissione abbiano chiesto alla Tang Frères e alla Scanchem se, e in quali forme, avessero ricevuto compensazioni dalla Miwon, chiede al Tribunale di intimare al Consiglio di produrre le relazioni della Commissione sulle ispezioni effettuate presso la Tang Frères. Poiché il Tribunale dispone già delle dichiarazioni scritte della Tang Frères e della Scanchem a questo riguardo, non si deve disporre tale misura istruttoria.
- 61 In sesto luogo, a torto la ricorrente ritiene che il Consiglio non può avvalersi del fatto che nessun motivo sia stato addotto per spiegare la politica dei prezzi della Tang Frères in quanto non vi è alcuna prova nel fascicolo del fatto che la Commissione abbia mai chiesto alla Tang Frères di spiegare il motivo per cui essa rivendeva il GMS a tale prezzo. Infatti, poiché la Tang Frères ancora non è in grado di fornire una giustificazione pertinente quanto alla sua politica di prezzi di rivendita, è irrilevante stabilire se i funzionari della Commissione l'abbiano interrogata o meno al riguardo durante l'inchiesta. Inoltre, il Consiglio ha precisato, nella sua controreplica, che i funzionari della Commissione hanno effettivamente interrogato la Tang Frères al riguardo, e che quest'ultima si è avvalsa dell'esistenza di una domanda specifica da parte di un cliente per giustificare l'acquisto del GMS presso la ricorrente. Orbene, come si è sopra osservato, tale giustificazione, che fa riferimento a una domanda specifica, non convince.
- 62 In settimo luogo, non può nemmeno costituire una giustificazione alternativa l'argomento secondo cui la Tang Frères non ha subito perdite poiché ha rivenduto il GMS a un prezzo superiore al prezzo d'acquisto. Infatti, come si è sopra esposto (punto 46), a ragione le istituzioni hanno considerato che costituivano vendite in perdita le vendite a prezzi che non consentivano di coprire il prezzo d'acquisto, maggiorato di un importo corrispondente alle spese di vendita, alle spese amministrative e alle altre spese generali, e di un congruo margine di profitto. Inoltre, la ricorrente non ha addotto alcun argomento atto a dimostrare l'erroneità della teoria sulla quale si sono basate le istituzioni. Infine, va ricordato che, in ogni caso, la ricorrente non ha contestato l'asserzione del convenuto secondo la quale tre degli otto importatori indipendenti che hanno collaborato avevano rivenduto il GMS ad un prezzo inferiore al loro prezzo d'acquisto.

- 63 Occorre infine osservare che le asserite giustificazioni alternative per la politica di rivendita degli importatori proposte dalla ricorrente riguardano soltanto due degli importatori, vale a dire la Tang Frères e la Scanchem, mentre le istituzioni hanno basato le loro conclusioni sull'esame dei dati relativi a otto importatori. Pertanto, ammesso anche che tali giustificazioni proposte dalla ricorrente siano atte a spiegare la politica dei prezzi di rivendita di questi due importatori — quod non —, esse non sono, in ogni caso, sufficienti a comportare l'annullamento del regolamento impugnato.
- 64 Da quanto precede risulta che non è convincente nessuna delle giustificazioni alternative per la politica degli importatori indipendenti in materia di prezzi proposte dalla ricorrente.

Per quanto attiene alle prove documentali

- 65 A tenore del 'considerando' 26 del regolamento impugnato, le ispezioni hanno chiaramente evidenziato la violazione degli impegni sottoscritti dalla Miwon. Il regolamento precisa che la violazione è stata provata, nel caso della ricorrente, dall'esistenza di lettere indicanti prezzi nettamente inferiori a quelli fissati negli impegni. Tali lettere riguardano l'operazione 13 dicembre 1992, n. 92785, e l'operazione 22 maggio 1993, n. 93088.

— Sulle lettere relative all'operazione n. 92785

- 66 La ricorrente sottolinea, in limine, che tali lettere riguardano una consegna effettuata al di fuori del periodo oggetto dell'inchiesta, e che esse non possono pertanto essere invocate come prove del fatto che i suoi prezzi all'esportazione non erano attendibili.

- 67 Tale obiezione deve essere respinta. Se le istituzioni non possono evidentemente constatare violazioni d'impegno che sulla base di fatti avvenuti dopo tale impegno, per contro, nessuna disposizione del regolamento base prevede, espressamente o implicitamente, che soltanto le operazioni relative al periodo d'inchiesta possono essere prese in considerazione per constatare una violazione di un impegno di prezzo. Al contrario, l'art. 10, n. 6, del regolamento base dispone che la Commissione, quando ha motivi di ritenere che un impegno è stato violato, può applicare immediatamente dazi antidumping provvisori in base ai fatti accertati prima dell'accettazione dell'impegno. La Commissione, non essendo nemmeno tenuta ad aprire una nuova inchiesta, non può essere tenuta a considerare soltanto i documenti relativi al periodo d'inchiesta. Si deve osservare, peraltro, che la Commissione rifiuta in genere di accettare la proposta d'impegno offerta dai produttori che abbiano precedentemente violato il loro impegno.
- 68 Il fatto che il regolamento impugnato sia stato adottato nell'ambito di un procedimento di riesame in forza dell'art. 14 del regolamento base — e non soltanto in base all'art. 10, n. 6 —, che prevede, se le circostanze lo richiedono, la riapertura di un'inchiesta ai sensi dell'art. 7, non può far sì che l'esame sia limitato ai soli fatti avvenuti durante il detto periodo di inchiesta per verificare se l'impegno sia stato violato. Infatti, oltre ai summenzionati motivi, occorre ricordare, da un lato, che la domanda di riesame era in particolare basata sull'assunto che gli impegni di prezzi erano stati violati e, dall'altro, che i documenti di cui trattasi non sono stati utilizzati per calcolare il prezzo all'esportazione, ma soltanto per determinare il metodo da utilizzare per calcolare il prezzo all'esportazione, il quale è stato in seguito calcolato in base ai dati relativi al periodo di inchiesta, in conformità all'art. 7 del regolamento base. Per determinare se i prezzi notificati siano attendibili, le istituzioni devono poter tener conto di tutte le circostanze pertinenti.
- 69 Ne consegue che le lettere di cui trattasi potevano essere prese in considerazione dalle istituzioni per stabilire se i prezzi notificati dalla ricorrente fossero attendibili.

- 70 Per quanto concerne le conclusioni tratte dalla corrispondenza relativa all'operazione n. 92785, tale corrispondenza mostra chiaramente che l'impegno di prezzo della ricorrente è stato violato. Infatti, mentre il prezzo fatturato ufficiale mostra, conformemente all'impegno, un prezzo di 1 515 dollari statunitensi (USD)/tonnellata, un fax inviato dall'intermediario della Scanchem in Corea, vale a dire la Kiyu, alla Scanchem stessa dichiara: «Il signor SH Lee chiede aiuto perché, benché la MWTS [Miwon Trading and Shipping Co.] abbia stabilito un prezzo netto di 1 290,00 USD/tonnellata CIF Manchester per fax MWTS 27.11.92, MWTS desidera ora aggiustamento prezzo netto 1 310,00 USD/tonnellata fatturazione 1 515,00 USD causa maggior costo spese trasporto interno 264 GBP». Un altro fax della MWST alla Scanchem fa riferimento alla stessa consegna con i seguenti termini: «Come Vi avevamo segnalato tramite il signor Yung Chul Kim, il prezzo netto per tale ordinazione è di 1 320,00 USD/tonnellata causa spese trasporto da Felixstowe a Manchester».
- 71 La ricorrente fa valere che il prezzo inferiore al quale si fa allusione in detta corrispondenza si riferiva al GMS acquistato per essere rivenduto al di fuori della Comunità, il quale non era soggetto all'impegno di prezzo. Tale spiegazione non è attendibile. Il primo fax faceva riferimento a «maggior costo spese trasporto interno», mentre il secondo menziona le spese di trasporto interno da Felixstowe a Manchester. Del pari, la fattura emessa dalla ricorrente alla Scanchem precisa che il prodotto è venduto per esportazione diretta nel mercato comunitario. Il convenuto ha del pari precisato, senza essere smentito dalla ricorrente, che il calcolo interno della Scanchem relativo a detta consegna ha evidenziato che un dazio doganale comunitario è stato effettivamente versato a Felixstowe subito dopo la consegna. Infine, la stessa ricorrente ha confermato espressamente nella replica che, durante il periodo d'inchiesta, la Scanchem non ha venduto alcun carico di GMS al di fuori della Comunità.
- 72 Il Tribunale constata che i documenti relativi all'operazione n. 92785 menzionano chiaramente un prezzo convenuto inferiore al prezzo d'impegno e che essi non considerano affatto un'eventuale vendita al di fuori della Comunità. I tentativi di spiegazioni forniti dalla ricorrente nella replica, secondo i quali il prezzo inferiore al quale si fa riferimento è quello che si sarebbe applicato se il carico fosse stato infine venduto al di fuori della Comunità, non possono essere considerati plausibili.

— Sulle lettere relative alla fattura n. 93088

- 73 E assodato che i documenti relativi a detta operazione non erano allegati alla lettera di divulgazione 8 dicembre 1995 della Commissione. Il Consiglio ritiene di potere tuttavia utilizzarli poiché il comportamento attestato non è diverso da quello attestato dalla corrispondenza relativa all'operazione n. 92785, e in quanto essi non fanno che confermare ciò che è già stato provato. Il Consiglio aggiunge che « i fatti e conclusioni essenziali » contenuti nella lettera divulgativa 8 dicembre 1995 non sono i documenti in quanto tali, ma il fatto che pagamenti di compensazione sono stati convenuti fra la Scanchem e la ricorrente.
- 74 Il punto di vista del Consiglio non può essere condiviso. Documenti che non sono stati resi accessibili alla ricorrente durante il procedimento amministrativo e ai quali non si è fatto riferimento nel regolamento impugnato non possono essere considerati come prova documentale della violazione da parte della ricorrente del suo impegno di prezzo. Salvo svuotare del suo contenuto la nozione di diritti della difesa, non è sufficiente infatti comunicare all'operatore interessato la natura delle censure che gli sono addebitate, ma occorre trasmettere anche i documenti che si ritiene che provino l'esistenza di tali censure.
- 75 Tuttavia, dal fascicolo, e ciò è stato confermato dalla ricorrente all'udienza in risposta a un quesito del Tribunale, emerge che la ricorrente stessa, dopo aver presentato un'autorizzazione della Scanchem, ha in fine potuto prender copia di tutti i documenti concernenti la Scanchem, in un momento in cui poteva ancora utilmente formulare osservazioni sulla lettera divulgativa. Stando così le cose, si deve respingere l'obiezione formulata dalla ricorrente quanto all'uso di detti documenti, in quanto essa ha avuto la possibilità effettiva di far valere le sue osservazioni su detti documenti e quindi di esercitare in tempo utile i suoi diritti della difesa.

- 76 Per quanto riguarda l'esame dei documenti relativi all'operazione n. 93088, il Tribunale osserva, in primo luogo, che tali documenti menzionano nuovamente un prezzo fatturato ufficiale di 1 515 USD e un «support price» (prezzo di sostegno) di 1 260 USD. In secondo luogo, il fax della Kiyu 28 giugno 1993 menziona un meccanismo di compensazione con i seguenti termini: «Vostro OA n. MSG 93088. Importo complessivo di sostegno 3 226,50 USD. Modalità desiderate: MWTS desidera versarVi commissione complessiva 1 350,00 USD per Vostra OA n. 93121. In tal caso, $3\,226,50 - 1\,350,00 = 1\,876,50$ USD. Se accettate ordinazione 1 350,00 USD per OA n. 93121, Vostro saldo complessivo sostegno sarà di 1 876,50 USD per Vostra OA n. 93088». Il fax termina con il seguente post-scriptum: «Se accettate tale proposta, verseranno 1 876,50 USD sul Vostro conto presso la National Westminster Bank».
- 77 Tali documenti costituiscono prove dirette che attestano chiaramente, da un lato, un prezzo di vendita inferiore al prezzo d'impegno e, dall'altro, l'esistenza di un meccanismo diretto a compensare la differenza tra il prezzo ufficiale e il prezzo effettivo.
- 78 I tentativi di giustificazioni forniti dalla ricorrente e la dichiarazione della Scanchem (v. supra, punto 28) sono privi di qualsiasi attendibilità, e non possono porre in dubbio le conclusioni basate sull'analisi di tali prove dirette. Così, la formula «prezzo di sostegno» non può, diversamente da quanto sostiene la ricorrente, essere interpretata nel senso che essa significhi «prezzo praticato per le vendite al di fuori della Comunità». I documenti non fanno alcun riferimento a un'eventuale vendita al di fuori della Comunità. Le fatture precisano, al contrario, che il prodotto era venduto per l'esportazione diretta nel mercato comunitario, e i dazi doganali del resto sono stati versati subito dopo la consegna. L'assunto secondo cui la commissione menzionata nel documento corrisponde alla differenza tra il prezzo d'impegno e il prezzo mondiale che sarebbe stato versato alla Scanchem se il carico fosse stato infine venduto al di fuori della Comunità è difficilmente più credibile ed è in contraddizione con la proposta incondizionata di versamento di detta commissione. Del pari, come sottolinea il convenuto, i calcoli effettuati dalla ricorrente non sono esatti, e la commissione di 1 350 USD non è calcolata per l'operazione n. 93088, ma attiene all'operazione n. 93121, avente ad oggetto un altro prodotto della ricorrente. Infine, il fatto che

la Commissione non abbia ritrovato la traccia del pagamento effettivo della commissione non toglie nulla al fatto che la ricorrente e la Scanchem abbiano convenuto forme di compensazione. Inoltre, poiché i documenti controversi sono stati scoperti soltanto alla fine dell'ispezione, la Commissione non ha avuto la possibilità di verificare tutti i conti bancari della Scanchem.

- 79 Occorre rilevare, peraltro, che la Commissione ha del pari scoperto note di accredito relative alle esportazioni della Indomiwon, un produttore indonesiano di GMS di cui la ricorrente è proprietaria al 50%, che dimostrano chiaramente che sono stati effettuati pagamenti di compensazione.
- 80 Ne consegue che i documenti relativi all'operazione n. 93088 possono effettivamente dimostrare che la ricorrente e la Scanchem avevano convenuto pagamenti di compensazione o prezzi inferiori ai prezzi d'impegno.
- 81 Da quanto precede risulta che gli argomenti addotti dalla ricorrente non sono atti, da un lato, a fornire una giustificazione alternativa per la politica degli importatori in materia di prezzi e, dall'altro, a inficiare il valore probatorio dei documenti relativi alle operazioni nn. 92785 e 93088, che confermano le conclusioni delle istituzioni. Ne consegue che a buon diritto il regolamento impugnato ha concluso nel senso che le circostanze della specie confermano l'esistenza di forme di compensazione e l'inattendibilità dei prezzi all'esportazione, e che occorre pertanto ricostruire i prezzi all'esportazione in conformità all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base.
- 82 Tale considerazione implica il rigetto degli ultimi tre argomenti addotti dalla ricorrente. Infatti, in primo luogo, è infondato l'argomento basato sulle citate sentenze della Corte Compagnie royale asturienne des mines e Rheinzink/Commissione, e Ahlström Osakeyhtiö e a./Commissione, in quanto, a differenza di quanto avvenuto in dette cause, né la ricorrente né i suoi importatori hanno potuto, nella specie, provare circostanze che forniscano una spiegazione diversa dei fatti accertati dalla Commissione, e che consentano così di sostituire una spiegazione plausibile dei fatti a quella adottata nel regolamento impugnato.

- 83 In secondo luogo, l'argomento relativo all'applicazione assertivamente errata dell'art. 7, n. 7, lett. b), del regolamento base, basandosi soltanto sull'asserzione secondo cui a torto le istituzioni hanno concluso nel senso che il prezzo all'esportazione notificato non era affidabile, deve del pari essere respinto per gli stessi motivi.
- 84 In terzo luogo, l'assunto della ricorrente secondo il quale le istituzioni hanno avuto torto di non stabilire il prezzo all'esportazione, conformemente all'art. 2, n. 8, lett. a), del regolamento base, e hanno quindi stabilito un margine di dumping troppo elevato, è anch'esso infondato, in quanto a ragione le istituzioni hanno respinto il prezzo all'esportazione notificato dalla ricorrente in quanto inattendibile, e hanno costruito il prezzo all'esportazione conformemente all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento base.
- 85 Peraltro, è errata l'asserzione della ricorrente secondo la quale la Commissione aveva già concluso nel senso che il prezzo all'esportazione notificato dalla ricorrente non era affidabile ancor prima di avere raccolto tutte le prove. Occorre ricordare, al riguardo, che il regolamento n. 1754/95, adottato nell'ambito di un riesame delle misure antidumping vigenti, si basa sull'art. 10, n. 6, del regolamento base, il quale prevede espressamente che la Commissione può applicare immediatamente dazi antidumping provvisori una volta che ha motivi di ritenere che un impegno di prezzo è stato violato. La lettera divulgativa della Commissione 8 giugno 1995 riguardava soltanto la questione se vi fossero motivi di ritenere che l'impegno di prezzo era stato violato. Quando è stato adottato il regolamento n. 1754/95, la Commissione non aveva ancora effettuato ispezioni nei locali degli importatori, le quali avrebbero potuto evidenziare motivi che giustificassero il comportamento degli importatori in materia di prezzi diversi dall'esistenza di forme di compensazione. Tuttavia, alla fin fine, non è risultato nessun altro motivo di tale tipo. Al contrario, la Commissione ha scoperto elementi di prova documentali a conferma dei suoi dubbi iniziali, e che provano chiaramente l'esistenza di tali forme di compensazione.
- 86 Da quante precede risulta che il primo motivo deve essere respinto.

2. Sul secondo motivo, relativo a un'errata determinazione del danno

Argomenti delle parti

- 87 La ricorrente sostiene che le conclusioni del Consiglio secondo le quali le importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati, considerate isolatamente, hanno continuato a causare un danno notevole all'industria comunitaria sono inficiate da fondamentali contraddizioni.
- 88 In primo luogo, la ricorrente afferma che i fattori pertinenti esaminati dal Consiglio non consentono di affermare l'esistenza di un danno poiché essi attestano uno sviluppo positivo dell'industria comunitaria. La ricorrente rileva, al riguardo, che la produzione dell'industria comunitaria è aumentata, passando dall'indice 97,58 nel 1992 all'indice 101,08 durante il periodo oggetto dell'inchiesta. Rileva del pari che il volume delle vendite dell'industria comunitaria e la quota di mercato del produttore comunitario sono aumentati, passando rispettivamente dall'indice 100 nel 1991 a 106,12 per l'uno e a 102,28 per l'altra, durante il periodo oggetto dell'inchiesta, analisi confermata dal Consiglio, il quale osserva persino che la quota di mercato del produttore comunitario è costantemente rimasta notevole. Infine, la ricorrente osserva che i prezzi e la redditività dell'industria comunitaria indicano, — è vero — una tendenza negativa, ma che il Consiglio non ha dimostrato che tale tendenza possa essere imputabile alle importazioni oggetto dell'inchiesta, poiché tali importazioni, tanto in volume quanto in quota di mercato, sono notevolmente diminuite durante il periodo di riferimento, passando da 11 228 tonnellate, pari al 21,8%, nel 1991 a 7 478 tonnellate, pari al 14,07%, durante il periodo oggetto dell'inchiesta.
- 89 Contrariamente alla tesi del Consiglio, la ricorrente sottolinea che essa nega di aver sottoquotato i prezzi praticati dall'industria comunitaria, e sostiene che, se il Consiglio avesse raffrontato i prezzi all'esportazione effettivi della ricorrente con

i prezzi dell'industria comunitaria, invece di avvalersi dei prezzi costruiti, esso avrebbe constatato che solo il produttore comunitario, cioè la Orsan, praticava sottoquotazioni di prezzi. Si riferisce al riguardo alla dichiarazione 15 dicembre 1995 del signor Currie, in nome della Scanchem: « Complessivamente abbiamo subito perdite su detti mercati. Ciò è dovuto principalmente al fatto che i prezzi praticati dai concorrenti, la Orsan e la Ajinomoto, erano troppo bassi per guadagnare denaro. Ricordo che, in base ai nostri calcoli, si giungeva ad un prezzo alla consegna del cliente di 1 775,00 USD. A tale prezzo, gli acquirenti che pagavano la Orsan 1 625,00 USD e meno ci hanno riso in faccia. In realtà, ci hanno detto che intorno all'importo di 1 550,00 USD potremmo sbarazzarci del nostro ultimo contenitore di 17/18 tonnellate per adeguarci ai prezzi della Orsan. A mio avviso, l'obiettivo della Orsan era non soltanto di fare concorrenza, ma anche di creare un mercato esclusivo fissando prezzi talmente bassi che nessuna parte dell'impegno poteva sperare di adeguarsi ».

90 Infine, la ricorrente ritiene che l'argomento del Consiglio secondo il quale, a causa delle misure antidumping già esistenti, ci si poteva attendere un certo miglioramento della situazione sfavorevole del produttore comunitario contraddice le sue proprie dichiarazioni secondo le quali l'impegno era violato.

91 In secondo luogo, la ricorrente sostiene che il Consiglio non ha esaminato se il danno non dipendesse da importazioni di GMS provenienti dal Brasile effettuate dal produttore comunitario. La ricorrente rileva al riguardo che le importazioni provenienti dal Brasile sono aumentate per passare da 1 076 tonnellate nel 1991 a 4 376 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. La ricorrente avrebbe inoltre dimostrato durante il procedimento amministrativo che i prezzi sono stati fissati a un livello molto basso. L'asserzione del Consiglio secondo la quale il produttore comunitario avrebbe importato GMS dal Brasile durante il periodo d'inchiesta per far fronte ad un improvviso aumento della domanda e per neutralizzare gli effetti di un conflitto industriale ('considerando' 50 del regolamento impugnato) non può essere esatta, in quanto l'industria comunitaria ha importato GMS dal Brasile almeno dal 1989.

92 La ricorrente osserva che il Consiglio non nega l'aumento notevole di importazioni dal Brasile durante il periodo di cui trattasi, ed osserva che tale aumento corrisponde, grosso modo, alla caduta delle importazioni provenienti

dai paesi oggetto delle misure antidumping. La ricorrente nega che le importazioni fossero state rivendute a prezzi normali di mercato, ed afferma di aver dimostrato che i prezzi medi all'importazione proveniente dal Brasile erano, fra il 1991 e il 1993, quasi l'11% al di sotto del prezzo d'impegno. Tali prezzi medi si riferivano — è vero — alle importazioni dal Brasile in generale e non alle sole importazioni effettuate dalla Orsan, ma, tenuto conto della dichiarazione del signor Currie (sopra menzionata), il Consiglio avrebbe dovuto fornire una prova del fatto che il produttore comunitario non vendeva GMS al di sotto dei prezzi normali del mercato.

- 93 Il Consiglio nega la fondatezza degli argomenti addotti dalla ricorrente.

Giudizio del Tribunale

- 94 Occorre ricordare, in limine, che, secondo una giurisprudenza costante, la questione se l'industria comunitaria abbia subito un danno e se questo sia imputabile alle importazioni oggetto di dumping (sentenza della Corte 10 marzo 1992, causa C-174/87, Ricoh/Consiglio, Racc. pag. I-1335, punto 56) nonché quella di stabilire se le importazioni provenienti da altri paesi abbiano contribuito al danno subito dall'industria comunitaria (sentenza del Tribunale 28 settembre 1995, causa T-164/94, Ferchimex/Consiglio, Racc. pag. II-2681, punto 131) presuppongono la valutazione di questioni economiche complesse per la quale le istituzioni dispongono di un ampio potere discrezionale. Il sindacato giurisdizionale di tale valutazione deve pertanto limitarsi all'accertamento del rispetto delle norme procedurali, dell'esattezza materiale dei fatti considerati nell'operare la scelta contestata e dell'assenza di errore manifesto nella valutazione di tali fatti o di sviamento di potere (sentenza del Tribunale 18 settembre 1996, causa T-155/94, Climax Paper/Consiglio, Racc. pag. II-873, punto 98).
- 95 Il motivo relativo ad un'erronea valutazione del danno si ripartisce in due parti. Da un lato, la ricorrente sostiene che i fattori analizzati nel regolamento impugnato non consentono di affermare l'esistenza di un danno e, dall'altro, la

ricorrente adduce che non si è tenuto conto delle importazioni provenienti dal Brasile effettuate dal produttore comunitario.

Sull'esistenza di un danno

- 96 Occorre ricordare che il regolamento impugnato è stato adottato al termine di un procedimento di riesame aperto in conformità all'art. 14 del regolamento base.
- 97 In mancanza di disposizioni specifiche in relazione alla determinazione del pregiudizio, nell'ambito di un procedimento di riesame aperto ai sensi dell'art. 14 del regolamento base, un regolamento che modifichi, alla fine di tale procedimento, dazi antidumping in vigore deve dimostrare l'esistenza di un pregiudizio ai sensi dell'art. 4, n. 1, del regolamento base (sentenza del Tribunale 2 maggio 1995, cause riunite T-163/94 e T-165/94, NTN Corporation e Koyo Seiko/Consiglio, Racc. pag. II-1381, punto 59).
- 98 Ai sensi dell'art. 4, n. 2, del regolamento base, l'esame del danno si basa sui fattori seguenti, che, né singolarmente, né riuniti, possono necessariamente fornire un orientamento decisivo: in primo luogo, il volume delle importazioni oggetto di dumping, in secondo luogo, il prezzo delle importazioni oggetto di dumping e, in terzo luogo, le conseguenti ripercussioni sulla produzione considerata.
- 99 Dal regolamento impugnato, in particolare dai 'considerando' 35-45, emerge che le istituzioni hanno effettuato un esame dettagliato di tutti tali fattori.

- 100 La ricorrente sottolinea tuttavia che vari fattori dell'esame del danno — aumento della produzione, volume delle vendite e quote di mercato dell'industria comunitaria — testimoniano uno sviluppo favorevole della situazione dell'industria comunitaria e non consentono quindi di affermare l'esistenza di un danno, mentre, contemporaneamente, le importazioni di cui trattasi sono diminuite.
- 101 Si deve rilevare, in primo luogo, che, fatta salva l'affermazione di una sottoquotazione dei prezzi esaminata in seguito, la ricorrente non ha respinto nessuno degli accertamenti fattuali o relativi alle cifre contenuti nel regolamento impugnato. Per quanto riguarda le prassi di sottoquotazione dei prezzi, è sufficiente rilevare che la ricorrente non nega che, in base al prezzo all'esportazione quale è stato accertato dal Consiglio, vi sia stata da parte sua una notevole sottoquotazione di prezzi. Essendo stato constatato nell'ambito del primo motivo che il prezzo all'esportazione è stato correttamente stabilito, si deve considerare che la ricorrente praticava sottoquotazioni di prezzi rispetto all'industria comunitaria.
- 102 Il Tribunale osserva, in secondo luogo, che i fattori che attestano, secondo la ricorrente, uno sviluppo leggermente positivo sono stati presi in considerazione nel regolamento impugnato. Tuttavia, come sottolinea il Consiglio, la ricorrente ha proceduto ad un'analisi selettiva del regolamento, poiché questo menziona una serie di altri fattori — in particolare la persistente scarsa redditività dell'industria comunitaria e il basso livello dei prezzi — che attestano, al contrario, una tendenza negativa.
- 103 La ricorrente si limita a proporre una diversa valutazione dei dati relativi ai vari fattori, senza però precisare i motivi per i quali si dovrebbe giungere alla conclusione che l'industria comunitaria non ha subito danno. Il mero fatto che il produttore comunitario abbia aumentato le sue vendite, le quali sono passate dall'indice 100 nel 1991 all'indice 106,12 durante il periodo dell'inchiesta, e la sua quota di mercato, la quale è passata dall'indice 100 nel 1991 all'indice 102,28 durante il periodo dell'inchiesta, non significa per questo che esso non subisca più alcun danno. Il Tribunale rileva, al riguardo, che la ricorrente non ha contestato

l'affermazione contenuta al 'considerando' 41 del regolamento impugnato, né a fortiori ha dimostrato che il Consiglio abbia commesso un manifesto errore di valutazione ritenendo che la redditività delle vendite dell'industria comunitaria non abbia mai raggiunto un livello soddisfacente durante il periodo considerato, nonostante il fatto che l'industria comunitaria abbia ridotto i suoi costi di produzione. Con ciò, la ricorrente non ha provato che sarebbe viziata da un manifesto errore di valutazione la conclusione, figurante al 'considerando' 42 del regolamento impugnato, secondo la quale, malgrado taluni effetti positivi delle misure antidumping già in vigore, un danno notevole è persistito.

104 La ricorrente nega, d'altro lato, che i fattori negativi rilevati — prezzi e redditività insufficiente — siano imputabili alle importazioni considerate, in quanto queste sono notevolmente diminuite, passando da una quota di mercato del 21,8% nel 1991 al 14,07% durante il periodo dell'inchiesta.

105 Anche tale censura dev'essere disattesa. Secondo una giurisprudenza costante, la diminuzione della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping non è di ostacolo all'accertamento di un grave danno da esse causato, purché l'accertamento sia fondato sui differenti fattori dei quali l'art. 4, n. 2, del regolamento base prevede la presa in considerazione (sentenza Sinochem/Consiglio, precitata, punto 108).

106 Nella specie, dal regolamento impugnato, in particolare dai 'considerando' 45-48, emerge che, anche se la penetrazione delle importazioni provenienti dai paesi considerati è notevolmente diminuita, la quota di mercato di tali importazioni è rimasta notevole, e le istituzioni hanno constatato prassi di sottoquotazione di prezzi, comprese fra il 9% e il 26%. Essendo il GMS, come si è affermato nel 'considerando' 57 del regolamento impugnato, un prodotto base, il cui prezzo costituisce il fattore decisivo ai fini della scelta dei clienti, che sono tutti utilizzatori industriali, la persistente scarsa redditività dell'industria comunitaria

risulta dalla politica seguita in materia di prezzi da parte degli esportatori. In considerazione di tali elementi, le istituzioni comunitarie, nonostante una diminuzione delle importazioni provenienti dai paesi interessati, hanno potuto affermare, senza commettere un manifesto errore di valutazione, che tali importazioni effettuate a prezzi di dumping, il cui volume è rimasto a un livello notevole, hanno avuto un'incidenza decisiva sulla persistente cattiva situazione finanziaria dell'industria comunitaria e hanno così causato ad essa un danno.

Sulle importazioni dal Brasile

- 107 La ricorrente sostiene che il Consiglio ha ommesso di tener conto della questione se le importazioni massicce e a bassi prezzi provenienti dal Brasile assertivamente effettuate dal produttore comunitario non avessero contribuito al suo danno.
- 108 Occorre osservare, in primo luogo, che la censura della ricorrente riguarda unicamente le importazioni dal Brasile effettuate dal produttore comunitario e non le importazioni dal Brasile in generale.
- 109 In secondo luogo, dai 'considerando' 50 e 51 del regolamento impugnato emerge che, contrariamente a quanto asserito dalla ricorrente, il Consiglio ha tenuto conto delle importazioni effettuate dal produttore comunitario, ma ha tuttavia considerato che, in quanto non hanno rappresentato che una parte minima della produzione di tale produttore, esse non miravano che a difendere la sua posizione concorrenziale e a salvaguardare la sua quota di mercato. Si è del pari constatato che tali prodotti sono stati rivenduti a prezzi normali di mercato.

- 110 In risposta ai quesiti scritti del Tribunale, il Consiglio ha precisato che le importazioni di GMS dal Brasile effettuate dal produttore comunitario avevano, durante il periodo oggetto dell'inchiesta relativa al danno, costituito fra l'1,5% e il 7% della sua produzione complessiva di GMS. Ha del pari dichiarato che il produttore comunitario aveva rivenduto il 90% del GMS importato dal Brasile allo stesso prezzo del proprio prodotto, e l'altro 10% con uno sconto inferiore al 2,5%.
- 111 Stando così le cose, non si può considerare che il Consiglio abbia commesso un manifesto errore di valutazione ritenendo che le importazioni effettuate dal produttore comunitario non costituivano la causa del danno subito dall'industria comunitaria (v., in questo senso, sentenze della Corte 5 ottobre 1988, cause riunite 260/85 e 106/86, TEX e a./Consiglio, Racc. pag. 5855, punto 47, e 14 marzo 1990, causa C-156/87, Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione, Racc. pag. I-781, punto 57).
- 112 Ne consegue che il secondo motivo dev'essere disatteso e che il ricorso dev'essere interamente respinto.

Sulle spese

- 113 A norma dell'art. 87, n. 2, del regolamento di procedura del Tribunale, la parte soccombente è condannata alle spese, se ne è stata fatta domanda. Essendo rimasta soccombente e avendo il Consiglio chiesto la sua condanna alle spese, la ricorrente dev'essere condannata a sostenere le proprie spese, nonché quelle sostenute dal Consiglio. Conformemente all'art. 87, n. 4, del regolamento di procedura, la Commissione, interveniente, supporterà le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Terza Sezione ampliata)

dichiara e statuisce:

- 1) **Il ricorso è respinto.**
- 2) **La ricorrente sopporterà le proprie spese, nonché quelle del Consiglio.**
- 3) **La Commissione sopporterà le proprie spese.**

Jaeger

Lenaerts

Tiili

Azizi

Mengozzi

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 30 marzo 2000.

Il cancelliere

H. Jung

Il presidente

K. Lenaerts