Raccolta della giurisprudenza

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE
GIOVANNI PITRUZZELLA
presentate l'11 novembre 2021 [1]

Causa C-79/20 P

Yieh United Steel Corp.
contro

Commissione europea

«Impugnazione – Dumping – Regolamento di esecuzione (UE) 2015/1429 – Articolo 2, paragrafo 2, del regolamento n. 1225/2009 [divenuto articolo 2, paragrafo 2, del regolamento 2016/1036] – Determinazione del valore normale – Vendite del prodotto simile destinato al consumo sul mercato interno del paese esportato – Esclusione dalla determinazione del valore normale delle vendite sul mercato interno destinate all'esportazione»

1. In materia di diritto antidumping, qual è la portata del requisito secondo cui per il calcolo del valore normale, usato poi per determinare il dumping, occorre di norma utilizzare le vendite del prodotto simile «destinato al consumo sul mercato interno» nel paese esportatore? Presuppone tale requisito la prova di un elemento soggettivo in capo al produttore-venditore del prodotto in questione?

2. È questa in sostanza la questione giuridica analizzata nelle presenti conclusioni le quali riguardano un'impugnazione con cui Yieh United Steel Corp. (in prosieguo: «Yieh United») chiede l'annullamento della sentenza del Tribunale dell'Unione europea del 3 dicembre 2019, Yieh United/Commissione (T-607/15, EU:T:2019:831, in prosieguo: la «sentenza impugnata») che ha respinto il ricorso di annullamento presentato da tale società avverso il regolamento di esecuzione (UE) 2015/1429 della Commissione europea, del 26 agosto 2015, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan (in prosieguo: il «regolamento controverso») [2].

[1] Lingua originale: l'italiano.

[2] GU 2015, L 224, pag. 10.

I. Contesto normativo

3. All'epoca dei fatti all'origine della controversia, le disposizioni che disciplinavano l'adozione di misure antidumping da parte dell'Unione europea figuravano nel regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea (in prosieguo: il «regolamento di base») [3].

4. L'articolo 1 del regolamento di base disponeva nei suoi paragrafi 1 e 2:

«1. Un dazio antidumping può essere imposto su qualsiasi prodotto oggetto di dumping la cui immissione in libera pratica nell'[Unione] causi un pregiudizio.

2. Un prodotto è considerato oggetto di dumping quando il suo prezzo all'esportazione nell'[Unione] è inferiore ad un prezzo comparabile del prodotto simile, applicato nel paese esportatore nell'ambito di normali operazioni commerciali».

5. Ai termini dell'articolo 2, paragrafi 1 e 2 del regolamento di base:

«1. Il valore normale è di norma basato sui prezzi pagati o pagabili, nel corso di normali operazioni commerciali, da acquirenti indipendenti nel paese esportatore. (…)

2. Le vendite del prodotto simile destinato al consumo sul mercato interno sono di norma utilizzate per determinare il valore normale se il volume di tali vendite corrisponde ad almeno il 5% del volume delle vendite del prodotto all'[Unione]. Può tuttavia essere utilizzato anche un volume di vendite inferiore, tra l'altro quando i prezzi applicati sono considerati rappresentativi per il mercato considerato».

II. Fatti e regolamento controverso

6. Yieh United è una società con sede a Taiwan che opera, in particolare, nella fabbricazione e nella distribuzione di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo.

7. A seguito di una denuncia depositata dalla Eurofer, Association européenne de l'acier, ASBL (in prosieguo: la «Eurofer»), la Commissione il 26 giugno 2014 ha aperto un procedimento antidumping relativo alle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan [4]. L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1º gennaio e il 31 dicembre 2013.

8. Il 24 marzo 2015, mediante regolamento di esecuzione (UE) 2015/501 [5] (in prosieguo: il «regolamento provvisorio»), la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio del 10,9% sul prodotto in questione, per ciò che concerneva Yieh United.

[3] GU 2009, L 343, pag. 51, e rettifica in GU 2010, L 7, pag. 22. Tale regolamento è stato abrogato dal regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea (GU 2016, L 176, pag. 21).

[4] V. avviso di apertura del procedimento pubblicato in GU 2014, C 196, pag. 9.

[5] Regolamento di esecuzione (UE) 2015/501 della Commissione del 24 marzo 2015, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan (GU 2015, L 79, pag. 23).

9. Il 26 agosto 2015 la Commissione ha adottato il regolamento controverso.

10. Per ciò che riguarda specificamente il metodo di calcolo del valore normale per le importazioni del prodotto in esame originarie di Taiwan, risulta dal regolamento controverso che il metodo inizialmente utilizzato nel regolamento provvisorio non teneva conto delle vendite sul mercato interno a distributori e commercianti [6].

11. A seguito delle argomentazioni presentate da alcuni dei produttori-esportatori in causa nell'inchiesta antidumping, la Commissione, pur ritenendo che la mancanza di conoscenza circa la destinazione finale di una vendita non fosse un elemento determinante, ha tuttavia nuovamente esaminato la situazione sulla base degli elementi di prova disponibili nell'inchiesta [7]. Dopo aver esaminato le osservazioni e le ulteriori informazioni ricevute dopo la divulgazione delle conclusioni provvisorie [8], la Commissione ha rivisto le vendite da escludere dalla determinazione del valore normale al fine di rispecchiare quanto più accuratamente possibile la situazione individuale dei produttori esportatori oggetto dell'inchiesta. A seguito di tale analisi, se del caso, alcune delle vendite che nella fase provvisoria erano state escluse dal calcolo del valore normale sono state utilizzate per il calcolo del valore normale [9].

12. Risulta dal considerando 59 del regolamento controverso che «[a]nziché escludere le vendite ai distributori, nel loro insieme, presumendo che tutte le vendite ai distributori fossero destinate all'esportazione, la Commissione ha escluso soltanto le vendite ai distributori per le quali vi [erano] sufficienti prove oggettive che esse [fossero] state effettivamente esportate. La Commissione ha esaminato le vendite dichiarate in questione e le ha classificate come vendite sul mercato interno o vendite destinate all'esportazione sulla base della situazione specifica e dei dati di ciascuno dei produttori esportatori interessati. L'esistenza di sconti orientati all'esportazione è stata ad esempio utilizzata come elemento di prova pertinente. Al contrario, elementi soggettivi quali l'intenzione o la conoscenza, o la loro assenza, non hanno svolto alcun ruolo nella valutazione obiettiva effettuata dalla Commissione».

III. Procedimento dinanzi al Tribunale e sentenza impugnata

13. Il 27 ottobre 2015, Yieh United ha proposto un ricorso di annullamento contro il regolamento controverso dinanzi al Tribunale.

14. A sostegno del suo ricorso, Yieh United ha dedotto due motivi di ricorso, relativi, rispettivamente, alla violazione dell'articolo 2, paragrafi 3 e 5, del regolamento di base e alla violazione dell'articolo 2, paragrafi 1 e 2, dello stesso regolamento [10].

15. In particolare, nel quadro del suo secondo motivo di ricorso, Yieh United ha fatto valere, in sostanza, che la Commissione avrebbe violato l'articolo 2, paragrafi 1 e 2, del regolamento di base, considerando, senza adeguata giustificazione, che talune vendite del prodotto in esame ad un acquirente indipendente, effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, nel paese esportatore dovessero essere escluse ai fini della determinazione del valore normale per il solo motivo che i prodotti in questione erano stati successivamente esportati. Alla luce, in particolare,

6 V. considerando 50 del regolamento controverso con riferimento esplicito ai considerando da 63 a 66 del regolamento provvisorio.

7 V. considerando 56 del regolamento controverso.

8 V. considerando 57 del regolamento controverso.

9 V. considerando 56 del regolamento controverso.

10 Divenuti rispettivamente articolo 2, paragrafi 3 e 5, del regolamento 2016/1036 e articolo 2, paragrafi 1 e 2, del regolamento 2016/1036.

della formulazione dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, secondo cui le vendite del prodotto di cui trattasi «destinato al consumo sul mercato interno» sono di norma utilizzate per determinare il valore normale, la Commissione avrebbe potuto validamente escludere dette vendite dal calcolo del valore normale solo dopo aver dimostrato che il venditore era a conoscenza, al momento della vendita, dell'esportazione dei prodotti in questione o aveva previsto che l'acquirente li avrebbe esportati.

16. Nella sentenza impugnata, dopo aver respinto, il primo motivo di ricorso [11], ai punti da 114 a 145, il Tribunale ha respinto anche il secondo motivo.

17. Il Tribunale ha, innanzitutto, rilevato che, da un punto di vista letterale, diverse versioni linguistiche della disposizione di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base fanno riferimento alla «destinazione» del prodotto di cui trattasi senza riferirsi all'intenzione del produttore circa detta destinazione al momento della vendita [12]. Al riguardo, nella sentenza impugnata [13], il Tribunale ha ritenuto che, contrariamente a quanto fatto valere da Yieh United, non si potesse trarre alcuna conclusione definitiva, né da un caso deciso dal gruppo speciale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) [14], né da un precedente regolamento della Commissione del 1997 istituente un dazio provvisorio su taluni prodotti [15].

18. Il Tribunale ha poi considerato che l'interpretazione dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» secondo cui non è necessario ricercare un'intenzione o una conoscenza specifica del venditore riguardo alla destinazione finale del prodotto in esame è confermata da un'analisi del contesto della disposizione di cui trattasi. Infatti, né la nozione di «dumping», né quelle di «pregiudizio» e di «elusione», ai sensi del regolamento di base presuppongono, come condizione di applicazione, la constatazione di un'intenzione particolare da parte dell'interessato, ma richiedono il soddisfacimento di condizioni oggettive indipendentemente da un'intenzione o da una conoscenza specifica di quest'ultimo [16].

19. Il Tribunale ha altresì considerato che detta interpretazione sia conforme alla finalità dell'inchiesta antidumping che consiste, per le istituzioni dell'Unione, nel ricercare elementi di prova oggettivi, utilizzando gli strumenti messi a loro disposizione dal regolamento di base e sul fondamento di una cooperazione volontaria degli operatori economici. Secondo il Tribunale, tale interpretazione è altresì compatibile con i principi di prevedibilità e di certezza del diritto [17].

20. Per ciò che riguarda il caso di specie, il Tribunale ha, innanzitutto, rilevato che nel regolamento controverso la Commissione aveva sostituito l'approccio iniziale adottato nel regolamento provvisorio con un approccio basato sull'esistenza di prove oggettive dell'esportazione del prodotto in esame da parte del distributore interessato [18]. In concreto il Tribunale ha poi osservato, in primo luogo, che un certo numero di vendite dichiarate da Yieh United come interne era stato oggetto di uno sconto all'esportazione sulla base di un sistema

[11] V. punti da 29 a 113 della sentenza impugnata.

[12] V. i punti 128 e 129 della sentenza impugnata.

[13] V. punti 130 e 131.

[14] Relazione, del 16 novembre 2007, nella controversia «Comunità europee – Misure antidumping riguardanti il salmone d'allevamento proveniente dalla Norvegia» (WT/DS 337/R), in particolare nota a piè di pagina n. 339.

[15] Regolamento (CE) n. 1023/97 della Commissione, del 6 giugno 1997, che impone un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di palette semplici di legno originarie della Polonia e che accetta gli impegni offerti da alcuni esportatori per quanto riguarda tali importazioni (GU 1997, L 150, pag. 4).

[16] V. punto 132 della sentenza impugnata.

[17] V. punti da 133 a 135 della sentenza impugnata.

[18] V. punti 137 e 138 della sentenza impugnata.

destinato ad incentivare distributori che esportavano i loro prodotti siderurgici; in secondo luogo, che era provato che Yieh United applicava effettivamente tale sconto all'esportazione in particolare, ad una parte sostanziale delle vendite al suo acquirente indipendente riguardo alle quali essa contestava l'inclusione nel calcolo del valore normale; e, in terzo luogo, che era stato possibile raccogliere ulteriori prove oggettive che tale acquirente aveva effettivamente esportato la grande maggioranza dei prodotti oggetto di dette vendite, dichiarate come vendite interne [19].

21. Sulla base di tali considerazioni il Tribunale ha concluso che la Commissione aveva potuto legittimamente e senza incorrere in un errore manifesto di valutazione escludere le vendite in questione dalla determinazione del valore normale ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 1 e 2, del regolamento di base [20].

IV. Conclusioni delle parti

22. Con la sua impugnazione, Yieh United chiede alla Corte di annullare la sentenza impugnata, di accogliere il ricorso in primo grado e, quindi, annullare il regolamento controverso nella parte in cui la riguarda, e di condannare la Commissione e Eurofer alle spese sostenute ai fini del procedimento di primo grado e di impugnazione.

23. La Commissione chiede alla Corte di respingere il ricorso e di condannare Yieh United alle spese.

24. Eurofer chiede alla Corte di respingere l'impugnazione, in subordine, di respingere il ricorso proposto in primo grado, in ulteriore subordine, di rinviare la causa al Tribunale, e di condannare Yieh United alle spese, comprese quelle del procedimento di primo grado.

V. Analisi dell'impugnazione

A. Sull'impugnazione presentata da Yieh United

25. A sostegno della sua impugnazione, Yieh United deduce tre motivi. Con il primo e il secondo motivo di impugnazione, essa fa valere che, nella sentenza impugnata, il Tribunale ha violato, rispettivamente, l'articolo 2, paragrafo 3, e l'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base. Con il terzo motivo di impugnazione, Yieh United fa valere, invece, che il Tribunale ha violato l'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base.

26. Conformemente alla richiesta della Corte, concentrerò la mia analisi sul terzo motivo di impugnazione.

[19] V. punti da 138 a 142 della sentenza impugnata.

[20] V. punto 144 della sentenza impugnata.

B. Sul terzo motivo di impugnazione

1. Argomenti delle parti

27. Nel terzo motivo di impugnazione, diretto a contestare i punti da 129 a 135 della sentenza impugnata, Yieh United fa valere che il Tribunale ha violato l'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Il Tribunale avrebbe erroneamente giudicato che tale disposizione, ed in particolare i termini «destinato al consumo sul mercato interno», non imponeva alla Commissione di dimostrare un'intenzione o una conoscenza specifica da parte del produttore-venditore riguardo alla destinazione finale dei prodotti in questione. Secondo l'interpretazione del Tribunale detta disposizione consentirebbe legittimamente alla Commissione di escludere dal calcolo del valore normale le vendite interne ad un acquirente indipendente per il semplice fatto che i prodotti interessati sono stati successivamente esportati, e ciò senza dover esaminare se il produttore-venditore avesse avuto l'intenzione o, quanto, meno fosse a conoscenza, che tali prodotti venduti all'acquirente interno sarebbero stati alla fine esportati.

28. La posizione del Tribunale, che avrebbe confermato quella della Commissione, avrebbe però come conseguenza che un produttore deve sempre e irrimediabilmente rispondere delle politiche commerciali dei suoi acquirenti indipendenti, benché esso non abbia alcun controllo su di esse e ignori la destinazione finale reale del prodotto. Tale interpretazione permetterebbe alla Commissione di imporre dazi antidumping ad un produttore indipendentemente dalle sue politiche di prezzo, ciò che sarebbe contrario all'obiettivo complessivo del regolamento antidumping.

29. Yieh United contesta i tre motivi su cui il Tribunale si sarebbe basato, nella sentenza impugnata, per confermare l'interpretazione adottata dalla Commissione dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base.

30. In primo luogo, Yieh United contesta che l'analisi delle diverse versioni linguistiche del regolamento di base, effettuata ai punti 129 e 130 della sentenza impugnata, possa validamente condurre alla conclusione del Tribunale secondo cui occorre prendere in considerazione la prova della destinazione finale del prodotto e non la conoscenza o l'intenzione del produttore, al momento della vendita, riguardo a tale destinazione finale. Infatti, niente nell'espressione «destinato al», impedirebbe una valutazione della percezione del produttore-venditore riguardo alla destinazione del prodotto in questione al momento della vendita. Inoltre, le versioni linguistiche menzionate dal Tribunale al punto 129 della sentenza impugnata non conterrebbero l'espressione «destinazione finale», ma presupporrebbero piuttosto una giusta valutazione, da parte del produttore-venditore, riguardo alla destinazione dei prodotti risultante dalla sua vendita.

31. In secondo luogo, Yieh United contesta l'interpretazione contestuale e teleologica del regolamento di base effettuata dal Tribunale ai punti 132 e 135 della sentenza impugnata. A suo avviso, da un lato, il fatto che il dumping, il pregiudizio e l'elusione possano essere constatati indipendentemente dall'intenzione del produttore o dell'esportatore non giustificherebbe la mancata presa in considerazione delle vendite interne effettuate da Yieh United. Nell'ambito dell'antidumping, vi dovrebbe essere un elemento soggettivo dal momento che si tratterebbe di sanzionare un comportamento «sleale» dei produttori/esportatori interessati. Dall'altro, l'interpretazione alternativa dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, proposta da Yieh United, non impedirebbe alla Commissione di trovare elementi di prova obiettivi delle condizioni che consentono di istituire un dazio antidumping. Inoltre, altri strumenti di difesa commerciale

previsti, in particolare, in altre disposizioni del regolamento di base, negli accordi dell'OMC o nelle norme anti-sovvenzioni, imporrebbero all'autorità incaricata dell'inchiesta di verificare la conoscenza soggettiva e l'intenzione o dei produttori-esportatori. Pertanto, non sarebbe sostenibile, come affermato dal Tribunale, che una siffatta prova sia «aleatoria» o impossibile da apportare.

32. In terzo luogo, il ragionamento seguito dal Tribunale al punto 134 della sentenza impugnata sarebbe circolare. Infatti, se un produttore-esportatore gestisce adeguatamente i suoi prezzi e applica prezzi simili per le sue vendite domestiche e per quelle destinate all'esportazione, allora non vi sarebbe nessun dumping.

33. La Commissione e Eurofer contestano gli argomenti di Yieh United e sostengono che il terzo motivo di impugnazione deve essere respinto.

2. Valutazione

a) Osservazioni preliminari

34. Nel suo terzo motivo di impugnazione Yieh United sostiene che il Tribunale avrebbe violato l'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Detta società rimette in causa, in particolare, l'interpretazione dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» operata dal Tribunale, ai punti da 129 a 135 della sentenza impugnata.

35. A tale riguardo occorre, innanzitutto, ricordare che nel quadro dell'articolo 2 del regolamento di base, il quale prevede le disposizioni relative alla determinazione del dumping, i paragrafi da 1 a 7 prevedono le disposizioni che permettono di identificare il valore normale che sarà poi oggetto dell'equo confronto con il prezzo all'esportazione al fine di determinare il dumping [21].

36. Ai sensi del paragrafo 1, dell'articolo 2 del regolamento di base il valore normale è di norma basato sui prezzi pagati o pagabili, nel corso di normali operazioni commerciali, da acquirenti indipendenti nel paese esportatore. Ai termini del paragrafo 2 dello stesso articolo le «vendite del prodotto simile destinato al consumo sul mercato interno sono di norma utilizzate per determinare il valore normale (…)».

37. Si desume, a contrario, da tale ultima disposizione che ai fini della determinazione del valore normale non vengono, invece, di norma, prese in considerazione le vendite del prodotto simile da parte dei produttori del paese esportatore le quali avvengono nel mercato interno, qualora i prodotti oggetto di tali vendite non siano destinati al consumo in tale mercato, ma abbiano un'altra destinazione, quale l'esportazione.

38. Nella sua impugnazione Yieh United sostiene, in sostanza, che i termini «destinato al consumo sul mercato interno» previsti dall'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base presuppongono un elemento soggettivo, ossia l'intenzione o la conoscenza da parte del produttore-venditore riguardo alla destinazione finale del prodotto in questione. Secondo l'approccio sostenuto da Yieh United, per poter escludere dalla determinazione del valore normale vendite del prodotto simile effettuate nel mercato interno, la Commissione sarebbe

[21] V. articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base.

tenuta a provare l'intenzione o almeno la conoscenza specifica del produttore-venditore, al momento in cui tali vendite sono state concluse, della circostanza che tali prodotti sarebbero stati successivamente esportati.

39. Al fine di rispondere al terzo motivo di impugnazione proposto da Yieh United occorre pertanto verificare l'interpretazione dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base adottata dal Tribunale alla luce degli argomenti sollevati da tale società.

b) Sull'articolo 2.1 dell'accordo antidumping

40. A titolo preliminare, tuttavia, occorre osservare – come del resto rilevato dal Tribunale stesso [22] – che i termini «destinato al consumo sul mercato interno» di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base corrispondono alle espressioni utilizzate nell'articolo 2.1 dell'accordo antidumping [23] dell'OMC, nelle sue tre lingue ufficiali, ossia «destined for consumption» in inglese, «destiné à la consommation» in francese e «destinado al consumo» in spagnolo.

41. In tale contesto, risulta dalla giurisprudenza che le disposizioni del regolamento di base devono essere interpretate, per quanto possibile, alla luce delle corrispondenti disposizioni dell'accordo antidumping [24], tenendo altresì conto dell'interpretazione delle differenti disposizioni di tale accordo effettuata dall'organo di conciliazione dell'OMC [25].

42. Al riguardo, peraltro, l'unico caso in cui le istanze dell'OMC hanno fornito indicazioni quanto alla portata della nozione «destined for consumption» di cui all'articolo 2.1. dell'accordo antidumping sembra essere il caso, menzionato al punto 131 della sentenza impugnata e al precedente paragrafo 17 [26], in cui il gruppo speciale dell'OMC, in una nota a piè di pagina, ha osservato che «qualora un produttore vend[esse] un prodotto ad un esportatore (o ad un negoziante) indipendente, sapendo che tale prodotto [sarebbe] esportato, tale vendita non [potrebbe] (…) essere qualificata come vendita destinata al consumo interno».

43. Si desume, a mio avviso, da tale osservazione che la conoscenza da parte del produttore-venditore della destinazione all'esportazione dei prodotti oggetto delle vendite non è priva di rilevanza per determinare se tali prodotti possano o meno essere considerati come «destined for consumption» ai sensi dell'articolo 2.1 dell'accordo antidumping e se, quindi, le relative vendite possano o meno essere prese in conto nella determinazione del valore normale. In effetti, risulta da detta osservazione che la conoscenza effettiva da parte del produttore-venditore di tale destinazione esclude la qualifica di «destined for consumption» per i beni in questione e esclude quindi le relative vendite dal calcolo del valore normale.

22 V. punto 130 della sentenza impugnata e giurisprudenza ivi citata.

23 Accordo relativo all'applicazione dell'articolo VI dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio 1994 (GU 1994, L 336, pag. 103).

24 Sentenza del 9 gennaio 2003, Petrotub e Republica (C-76/00 P, EU:C:2003:4, punto 57).

25 V., per analogia, sentenza del 6 ottobre 2020, Commissione/Ungheria (Insegnamento superiore) (C-66/18, EU:C:2020:792, punto 92), nonché, con riferimento all'articolo 3, paragrafi 1, 2 e 3, del regolamento (UE) 2016/1036 le mie recenti conclusioni nella causa Commissione/Hubei Xinyegang Special Tube (C-891/19 P, EU:C:2021:533, paragrafo 24).

26 Si tratta della nota n. 339 del caso citato supra alla nota 14.

44. Ciò detto, concordo tuttavia, con l'analisi effettuata dal Tribunale al succitato punto 131 della sentenza impugnata, secondo cui da questa sola osservazione non si può dedurre, in senso contrario, che la mancata prova della conoscenza effettiva da parte del produttore-venditore della destinazione all'esportazione dei prodotti in causa debba condurre necessariamente a ritenere che tali prodotti siano destinati al consumo interno. In altre parole, il fatto che la conoscenza da parte del produttore-venditore della destinazione all'esportazione dei prodotti possa giustificare l'esclusione delle relative vendite dal calcolo del valore normale non implica necessariamente che, se l'autorità incaricata dell'inchiesta non prova detta conoscenza effettiva, allora tali vendite debbano essere inevitabilmente incluse in detto calcolo.

45. Infatti, la conoscenza effettiva da parte del produttore-venditore al momento della vendita del fatto che i prodotti oggetto di tale vendita saranno successivamente esportati permette di presumere che il prezzo e le condizioni della vendita (finalizzata all'esportazione) non siano quelli propri del mercato interno, ciò che giustifica l'esclusione di tale vendita dal calcolo del valore normale, il quale deve riflettere nel modo più preciso possibile il prezzo di vendita nel paese esportatore. Tuttavia, l'opposto non è necessariamente vero. Come si vedrà meglio qui di seguito, è infatti ben possibile che l'esclusione di vendite dal calcolo del valore normale possa giustificarsi sulla base di elementi oggettivi relativi a tali vendite indipendenti dalla prova della volontà o dalla conoscenza effettiva da parte del produttore-venditore del fatto che i prodotti saranno successivamente esportati.

46. È pertanto in tale contesto che occorre procedere alla suddetta verifica dell'interpretazione, della disposizione del diritto dell'Unione di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, ed in particolare dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» in essa contenuti effettuata dal Tribunale.

c) Sull'interpretazione dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base

47. A tale riguardo, come rilevato dal Tribunale, per quanto concerne l'interpretazione delle disposizioni del diritto dell'Unione, si evince da una giurisprudenza consolidata che occorre tener conto non solo dei termini in cui esse sono redatte, ma anche del loro contesto e degli obiettivi perseguiti dalla normativa di cui esse fanno parte [27].

48. A tale proposito, per quanto riguarda, in primo luogo, l'interpretazione letterale della disposizione in questione, rilevo, come del resto osservato anche dal Tribunale [28], che la versione inglese dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base utilizza – in modo peraltro difforme rispetto al testo inglese dell'articolo 2.1. dell'accordo antidumping – il termine «intended for domestic consumption», il quale potrebbe essere interpretato nel senso che l'intenzione del venditore riguardo alla destinazione del prodotto oggetto della vendita debba essere il criterio rilevante. Tuttavia, sia le altre versioni linguistiche della disposizione in questione richiamate dal Tribunale, sia il summenzionato testo delle tre versioni ufficiali dell'articolo 2.1. dell'accordo antidumping non fanno riferimento esplicito a tale intenzione, ma si riferiscono piuttosto alla «destinazione».

[27] V. inter alia, sentenza del 29 luglio 2019, Vethanayagam e a. (C-680/17, EU:C:2019:627, punto 42), nonché il punto 127 della sentenza impugnata e la giurisprudenza ivi citata.

[28] Si vedano in particolare i punti da 128 a 130 della sentenza impugnata contestati da Yieh United.

49. Al riguardo, risulta dalla giurisprudenza della Corte che, la determinazione del significato e della portata dei termini per i quali, come nel presente caso, il diritto dell'Unione non fornisce alcuna definizione dev'essere ricavata conformemente al loro senso abituale nel linguaggio comune, tenendo conto al contempo del contesto in cui essi sono utilizzati e degli obiettivi perseguiti dalla normativa di cui trattasi [29].

50. Il termine «destinare» deriva dal termine latino «destinare» e significa, propriamente, «stabilire in maniera ferma, irrevocabile, come atto di una volontà superiore» [30]. Tale riferimento alla volontà superiore e inevitabile è riflesso chiaramente nel termine «destino» corrispondente ai termini, in inglese, «destiny», in francese, «destin», in spagnolo e portoghese «destino». In senso più figurato, il termine «destinare» assume nel linguaggio corrente il significato, privo del riferimento alla volontà superiore, di «assegnato», «riservato» o «diretto» ad un fine determinato [31].

51. Compresi in tal senso i termini «destinato al consumo sul mercato interno» significano che, affinché le vendite nel paese esportatore possano essere incluse nel calcolo del valore normale, i prodotti oggetto di tali vendite devono essere «assegnati», «riservati», «finalizzati» al consumo interno.

52. Se ne desume che, coerentemente con quanto rilevato ai precedenti paragrafi 42 e 43, la volontà e la conoscenza dell'esportatore quanto alla effettiva destinazione del prodotto finale non sono elementi irrilevanti nell'analisi volta a determinare se il prodotto simile oggetto di talune vendite sia o no «destinato al consumo sul mercato interno». In effetti, la destinazione finale del prodotto oggetto delle vendite, la quale può avere un'influenza sul prezzo e sulle condizioni di vendita, può essere determinata dal produttore-venditore o comunque da questi essere conosciuta e quindi condizionare tale prezzo o tali condizioni.

53. Contrariamente a quanto sostiene Yieh United nella sua impugnazione, tuttavia, la prova della volontà o dell'effettiva conoscenza da parte del produttore-venditore riguardo alla concreta destinazione dei prodotti oggetto delle vendite non è un elemento necessario per escludere le vendite dal calcolo del valore normale. Infatti, è ben possibile che, indipendentemente dalla prova di tale volontà o effettiva conoscenza, la conclusione quanto al fatto che detti prodotti siano destinati, ossia «assegnati» o «finalizzati», all'esportazione possa desumersi oggettivamente sulla base di taluni elementi relativi alle vendite o all'acquirente che acquista tali prodotti. In tale prospettiva, ad esempio, la prova che le vendite sono state effettuate ad un prezzo o a termini e condizioni particolari volti a favorire le esportazioni oppure la prova che le vendite sono state effettuate ad un cliente che è principalmente attivo nell'esportazione dei prodotti oggetto delle vendite possono essere, a mio avviso, sufficienti per poter considerare che tali vendite riguardano prodotti «destinati» all'esportazione e che esse devono quindi essere escluse dal calcolo del valore normale [32]. La prova di tali circostanze è sufficiente indipendentemente dalla prova della volontà o della conoscenza del produttore-venditore riguardo alla destinazione dei beni.

[29] V., inter alia, sentenza del 26 maggio 2016, Envirotec Denmark (C-550/14, EU:C:2016:354, punto 27 e giurisprudenza citata).

[30] V. Treccani.it.

[31] Ibidem. Analogamente, in francese il verbo «destiner» è definito come «fixer la destination de quelque chose, le réserver à cet usage, à cet emploi; affecter» (Larousse.fr) e in inglese il verbo «to destine» è definito come «[with object] intend or choose for a particular purpose or end» (Oxford Dictionary of English, 3° ed. (rivista), Oxford University Press, 2015).

[32] Come discusso più nel dettaglio al paragrafo 61 e alla nota 38 infra, un approccio analogo, seppur non identico, è adottato nella giurisprudenza americana riguardante la disposizione interna di diritto antidumping relativa alla determinazione del valore normale. V. in particolare United States Court of International Trade del 3 febbraio 1997, *INA Walzlager Schaeffler KG v. United States* [957 F. Supp. 251 (Ct. Int'l Trade 1997) pag. 265].

54. Sulla base della prova di elementi di tal genere, la Commissione può pertanto presumere che le vendite abbiano avuto ad oggetto prodotti aventi una destinazione diversa dal consumo sul mercato interno e può, quindi, escluderle dal calcolo del valore normale, senza che sia necessario che essa provi la conoscenza effettiva della destinazione di tali prodotti da parte del produttore-venditore. È, tuttavia, necessario che venga provata l'esistenza di un elemento di connessione oggettivo tra le vendite e la destinazione dei prodotti in causa diversa dal consumo sul mercato interno che possa giustificare l'esclusione di tali vendite dal calcolo del valore normale.

55. La suesposta interpretazione dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base secondo cui, pur non essendo l'intenzione o la conoscenza specifica del produttore-venditore quanto alla destinazione dei prodotti oggetto delle vendite irrilevante, non è tuttavia necessario, ove venga provata l'esistenza uno o più elementi di connessione oggettiva tra la vendita e la successiva esportazione, che la Commissione provi l'esistenza di un elemento soggettivo in capo al produttore-venditore per escludere le vendite dal calcolo del valore normale è, a mio avviso, confermata dall'analisi contestuale e dalle finalità di tale disposizione.

56. Da un punto di vista contestuale, come rilevato al precedente paragrafo 35, tale disposizione si inserisce nel quadro dei paragrafi da 1 a 7 dell'articolo 2 del regolamento di base i quali prevedono le disposizioni che permettono di identificare il valore normale che deve essere oggetto dell'equo confronto con il prezzo all'esportazione al fine di determinare il dumping. Non risulta da nessuna di tali disposizioni che per il calcolo del valore normale ai fini della determinazione del dumping sia necessaria la prova dell'elemento soggettivo invocata da Yieh United. Inoltre, come rilevato dal Tribunale al punto 132 della sentenza impugnata, senza che ciò sia stato contestato da Yieh United nella sua impugnazione, neanche il testo dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, relativo alla determinazione del prezzo all'esportazione contiene alcun riferimento al criterio della «conoscenza» da parte dell'interessato.

57. Da un punto di vista teleologico, occorre rilevare che il riferimento alla destinazione dei prodotti simili al consumo sul mercato interno contenuto nell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base è inerente alla determinazione del valore normale e ha l'obiettivo di assicurare che il valore normale corrisponda il più possibile al prezzo normale del prodotto simile sul mercato interno dell'esportatore [33]. Tale corrispondenza è necessaria per garantire l'equo confronto con il prezzo all'esportazione del prodotto in esame ai fini della determinazione del dumping. Ne risulta che vendite che riguardano prodotti non destinati al consumo sul mercato interno non costituiscono una base adeguata per il calcolo del valore normale e devono, pertanto, essere escluse dal calcolo di tale valore [34].

58. Da tale finalità della disposizione in questione si desume la necessità della prova dell'esistenza di una connessione tra la vendita interna e una destinazione diversa dal consumo interno per poter escludere tale vendita dal calcolo del valore normale. Da tale finalità non si evince, invece, in alcun modo l'esigenza che la Commissione provi necessariamente l'esistenza di un elemento soggettivo in capo al produttore-venditore per poter procedere a tale esclusione.

[33] V., per analogia, con riferimento alla nozione di operazioni commerciali normali di cui all'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base conclusioni dell'avvocato generale Mengozzi nella causa Consiglio/Alumina (C-393/13 P, EU:C:2014:2105, paragrafo 43 richiamato esplicitamente dalla Corte al punto 28 della relativa sentenza del 1º ottobre 2014, Consiglio/Alumina (C-393/13 P, EU:C:2014:2245).

[34] V., sempre per analogia, ibidem.

59. Del resto, Yieh United non fonda su alcun elemento giuridico preciso la sua affermazione di carattere generale secondo cui «vi dovrebbe essere un elemento soggettivo nell'ambito dell'antidumping». Al contrario, come fa valere la Commissione e come risulta dalla giurisprudenza, la finalità dell'istituzione di un dazio antidumping, alla quale la determinazione del valore normale è inerente, non è sanzionatoria, ma è diretta a ristabilire condizioni eque di mercato nell'Unione [35]. Ne consegue che, in tale ambito del diritto, non vi è, in principio, necessità di determinare un elemento soggettivo.

60. Inoltre, come in sostanza rilevato dal Tribunale ai punti 133 e 134 della sentenza impugnata, subordinare l'esclusione delle vendite di prodotti di cui si può presumere la successiva esportazione dalla determinazione del valore normale del prodotto di cui trattasi esclusivamente alla prova dell'intenzione o della conoscenza effettiva del venditore, al momento della vendita, in merito alla destinazione finale del prodotto in questione, andrebbe contro l'obiettivo proprio delle inchieste antidumping. Al riguardo, da un lato, ho già avuto modo di rilevare che, diversamente che in altri settori di diritto dell'Unione, come, ad esempio, in materia di violazione del diritto della concorrenza, nelle inchieste antidumping le istituzioni dell'Unione dispongono di poteri piuttosto limitati e sono pertanto tributarie della collaborazione volontaria delle parti interessate a fornire loro le informazioni necessarie alle determinazioni dell'inchiesta [36]. Dall'altro, convengo con il Tribunale che richiedere una tale prova dalle istituzioni, la quale in tale contesto procedurale può risultare impossibile, equivarrebbe in definitiva a consentire di tener conto, ai fini della determinazione del valore normale conformemente all'articolo 2 del regolamento di base, dei prezzi di prodotti esportati che possono falsare e compromettere la corretta determinazione di detto valore normale [37].

61. Infine, a mero titolo incidentale, rilevo che l'interpretazione della disposizione di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base secondo cui, per determinare se un prodotto simile, oggetto di vendite, è «destinato al consumo sul mercato interno» la volontà o la conoscenza effettiva del produttore-venditore riguardo alla destinazione all'esportazione può essere rilevante, ma non è decisiva, qualora venga provata l'esistenza di elementi di connessione oggettiva tra la vendita e la successiva esportazione che possa giustificare l'esclusione della destinazione al consumo sul mercato interno dei prodotti oggetto della vendita è, in sostanza, coerente con l'interpretazione adottata nella pratica amministrativa e giurisdizionale negli Stati Uniti della disposizione interna di diritto antidumping riguardante la determinazione del valore normale [38].

62. È alla luce di tutte le considerazioni che precedono che occorre analizzare la sentenza impugnata.

[35] V., al riguardo, in tal senso, sentenza del 3 ottobre 2000, Industrie des poudres sphériques/Consiglio (C-458/98 P, EU:C:2000:531, punto 91) e conclusioni dell'avvocato generale Van Gerven nella causa Nölle (C-16/90, non pubblicate, EU:C:1991:233, paragrafo 11).

[36] V. le mie conclusioni nella causa Commissione/Kolachi Raj Industrial (C-709/17 P, EU:C:2019:303, paragrafo 46 ove altri riferimenti).

[37] V. punto 134 della sentenza impugnata.

[38] Ossia il 19 U.S. Code § 1677b e, in particolare, la sua lettera (a) paragrafo (1). Risulta, infatti, dalla giurisprudenza relativa a tale disposizione che viene applicato un criterio ai termini del quale l'autorità incaricata dell'inchiesta antidumping deve provare che il produttore «*knew or should have known that the merchandise was not for home consumption based upon the particular facts and circumstances surrounding the sales*» (ossia sapeva o *avrebbe dovuto sapere* che i beni non erano destinati al consumo interno sulla base dei particolari fatti e circostanze riguardanti le vendite; v. United States Court of International Trade del 3 febbraio 1997, *INA Walzlager Schaeffler KG v. United States* [957 F. Supp. 251 (Ct. Int'l Trade 1997) pag. 264] e del 3 luglio 2001, *Tung Mung Development Co. Ltd. et Yieh United Steel Corp. v. United States* [219 F. Supp. 2d 1333 (Ct. Int'l Trade 2002) pag. 46]). Tale giurisprudenza è stata sostanzialmente confermata nella sentenza del 17 giugno 2020, *Coalition of American Flange Producers v. United States* [448 F. Supp. 3d 1340 (Ct. Int'l Trade 2020) pag. 1354 e segg.]. Risulta pertanto da tale giurisprudenza che una prova della conoscenza effettiva da parte del produttore esportatore della destinazione all'esportazione dei prodotti oggetto delle vendite non è necessaria ove tale conoscenza possa essere presunta sulla base di elementi oggettivi (*constructive knowledge*) che portano a concludere che il produttore «avrebbe dovuto sapere» che i prodotti sarebbero stati esportati.

d) Sulla sentenza impugnata

63. Nella sentenza impugnata, nel quadro dell'analisi del secondo motivo di ricorso sollevato da Yieh United, il Tribunale ha, dapprima, ai punti da 127 a 135, proceduto all'interpretazione della disposizione di cui all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base e dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» in essa contenuti. Successivamente, ai punti da 136 a 144 della sentenza impugnata, il Tribunale ha esaminato il caso di specie e ha concluso che la Commissione non era incorsa in alcun errore manifesto di valutazione escludendo, nel regolamento controverso, le vendite effettuate da Yieh United al suo maggiore cliente a Taiwan.

64. A tale riguardo osservo, in primo luogo, che nel suo terzo motivo di impugnazione, Yieh United contesta esclusivamente i punti da 129 a 135 della sentenza impugnata in cui, come rilevato al punto precedente, il Tribunale ha interpretato i termini «destinato al consumo sul mercato interno» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base. Tuttavia alla lettura di tali punti risulta che, in sostanza, il Tribunale si è limitato a verificare e a rigettare l'interpretazione di tale disposizione proposta da Yieh United secondo cui, per poter escludere determinate vendite dal calcolo del valore normale la Commissione sarebbe tenuta a provare la volontà o la conoscenza specifica del venditore riguardo alla destinazione all'esportazione del prodotto oggetto delle vendite. Nella sua argomentazione nel quadro del terzo motivo di impugnazione Yieh United si limita a far valere che, non accogliendo tale interpretazione, il Tribunale avrebbe commesso un errore di diritto.

65. Risulta, tuttavia, dall'analisi effettuata ai precedenti paragrafi da 47 a 60 che, a mio avviso, l'interpretazione proposta da Yieh United della disposizione in causa deve essere respinta e che, benché l'intenzione e la conoscenza effettiva del produttore-venditore riguardo alla destinazione finale dei beni non siano elementi irrilevanti, la loro prova non è un elemento necessariamente decisivo per determinare se il prodotto oggetto di vendite nel paese dell'esportatore sia o meno «destinato al consumo sul mercato interno» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base.

66. Ne consegue che, rigettando ai punti da 129 a 135 della sentenza impugnata la suddetta interpretazione della disposizione in causa proposta da Yieh United, il Tribunale non ha commesso alcun errore di diritto. A mio avviso, questa considerazione è sufficiente per respingere il terzo motivo di impugnazione, in quanto, come rilevato, in tale motivo Yieh United si limita a rimettere in discussione tale parte della sentenza riproponendo tale interpretazione della norma in questione.

67. A titolo complementare, osservo, in secondo luogo, che, come risulta dall'analisi effettuata ai precedenti paragrafi da 47 a 60, l'interpretazione del Tribunale nei punti da 129 a 135 della sentenza impugnata dei termini «destinato al consumo sul mercato interno» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base deve essere integrata e chiarita nel senso che la volontà o la conoscenza effettiva del produttore-venditore riguardo alla destinazione all'esportazione può essere rilevante, ma non è decisiva, qualora venga provata l'esistenza di elementi di connessione oggettiva tra le vendite in causa e la destinazione diversa dal consumo sul mercato interno dei prodotti oggetto della vendita che può escludere la presa in considerazione di tali vendite dal calcolo del valore normale.

68. In terzo luogo e sempre a titolo complementare, rilevo che risulta dai punti da 138 a 143 della sentenza impugnata – punti non contestati da Yieh United – che nel caso di specie la Commissione aveva proceduto ad escludere dal calcolo del valore normale le vendite controverse

di Yieh United al suo maggiore cliente a Taiwan sulla base della circostanza, provata, che, da un lato, ad una parte rilevante delle vendite in questione [39] era stato applicato uno sconto all'esportazione e, dall'altro, che tale cliente era attivo principalmente nell'esportazione dei prodotti oggetto delle vendite [40].

69. In tali condizioni, alla luce dell'interpretazione della disposizione in causa effettuata ai precedenti paragrafi da 47 a 60, il Tribunale ha, a mio avviso, correttamente concluso che la Commissione non fosse incorsa in alcun errore manifesto di valutazione escludendo le vendite a tale cliente dal calcolo del valore normale.

VI. Conclusione

70. Sulla base dell'insieme delle considerazioni che precedono suggerisco alla Corte di respingere, in quanto infondato, il terzo motivo di impugnazione proposto da Yieh United.

[39] Risulta dal punto 141 della sentenza impugnata che, a titolo esemplificativo, tali vendite corrispondevano al 40% delle vendite a tale cliente nel mese di dicembre del 2013.

[40] Risulta, infatti, dal punto 142 della sentenza impugnata che era provato che tale cliente aveva venduto unicamente una quantità trascurabile del prodotto in questione sul mercato interno.