Raccolta della giurisprudenza

SENTENZA DEL TRIBUNALE (Seconda Sezione)

30 aprile 2013 *

«Dumping — Importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina — Valore normale — Rappresentatività delle vendite sul mercato interno — Margine di profitto — Normali operazioni commerciali»

Nella causa T-304/11,

Alumina d.o.o., con sede in Zvornik (Bosnia-Erzegovina), rappresentata da J.-F. Bellis e B. Servais, avvocati,

ricorrente,

contro

Consiglio dell'Unione europea, rappresentato da J.-P. Hix, in qualità di agente, assistito da G. Berrisch e A. Polcyn, avvocati,

convenuto,

sostenuto da:

Commissione europea, rappresentata da É. Gippini Fournier e H. van Vliet, in qualità di agenti,

interveniente,

avente ad oggetto la domanda di annullamento del regolamento di esecuzione (UE) n. 464/2011 del Consiglio, dell'11 maggio 2011, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina (GU L 125, pag. 1), nella parte in cui riguarda la ricorrente,

IL TRIBUNALE (Seconda Sezione),

composto da N.J. Forwood (relatore), presidente, F. Dehousse e J. Schwarcz, giudici,

cancelliere: C. Kristensen, amministratore

vista la fase scritta del procedimento e in seguito all'udienza del 15 gennaio 2013,

ha pronunciato la seguente

* Lingua processuale: il francese.

Sentenza

1 A seguito di una denuncia presentata il 4 gennaio 2010, la Commissione europea ha pubblicato, il 17 febbraio 2010, un avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina (GU C 40, pag. 5).

2 La ricorrente, Alumina d.o.o., membro del gruppo Birac, ha fornito la sua risposta al formulario antidumping il 9 aprile 2010. La Commissione ha effettuato una visita di verifica presso la sede della ricorrente dal 29 giugno al 1º luglio 2010.

3 In forza del regolamento (UE) n. 1036/2010 della Commissione, del 15 novembre 2010, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina (GU L 298, pag. 27; in prosieguo: il «regolamento provvisorio»), la Commissione ha introdotto un dazio antidumping provvisorio pari al 28,1% sulle importazioni di polvere di zeolite A, denominata anche polvere di zeolite NaA o ancora zeolite 4A, originaira della Bosnia-Erzegovina. Secondo il considerando 11 del regolamento provvisorio, il periodo d'inchiesta ha riguardato il periodo compreso tra il 1º gennaio e il 31 dicembre 2009.

4 Emerge dai considerando 3 e 10 del regolamento provvisorio che il gruppo Birac, del quale fa parte la ricorrente, è il solo produttore in Bosnia-Erzegovina che esporta il prodotto interessato.

5 Nell'ambito del calcolo del valore normale, la Commissione ha fatto uso del metodo descritto nell'articolo 2, paragrafo 3, del 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 (GU L 343, pag. 51, rettifica in GU 2010, L 7, pag. 22; in prosieguo: il «regolamento di base»), dal momento che le vendite della ricorrente sul mercato interno non erano rappresentative ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del medesimo regolamento. Per il calcolo del valore normale, la Commissione ha utilizzato la media ponderata dei profitti realizzati sulle vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno dal gruppo al quale appartiene la ricorrente (considerando da 21 a 26 del regolamento provvisorio).

6 Con lettera datata 16 novembre 2010 la Commissione ha trasmesso alla ricorrente, a norma dell'articolo 20 del regolamento di base, una copia del regolamento provvisorio, una comunicazione riguardante il calcolo specifico del margine di dumping, una comunicazione riguardante il calcolo specifico del margine di pregiudizio e, infine, una risposta agli argomenti sollevati dalla ricorrente in merito all'apertura dell'inchiesta.

7 Con lettera del 1º dicembre 2010, la ricorrente ha presentato le proprie osservazioni, facendo valere una violazione dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base, motivo attinente all'uso, per il calcolo del valore normale, del margine di profitto realizzato dalle vendite al suo unico cliente sul mercato interno, caratterizzate da un ampio rischio di mancato pagamento o di pagamento tardivo e, di conseguenza, che non costituivano operazioni commerciali normali.

8 Con lettera del 16 marzo 2011 la Commissione ha trasmesso alla ricorrente, conformemente all'articolo 20 del regolamento di base, un documento informativo finale nonché una risposta di rigetto delle affermazioni riguardanti le vendite sul mercato nazionale di cui al punto precedente. Con lettera del 18 marzo 2011, la ricorrente ha, segnatamente, reiterato la sua posizione illustrata al punto precedente.

9 Un dazio definitivo pari al 28,1% applicabile al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione europea, dazio non corrisposto, è stato applicato ai prodotti menzionati al punto 3 supra, in forza del regolamento di esecuzione (UE) n. 464/2011 del Consiglio, dell'11 maggio 2011, che istituisce un dazio antidumping

definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina (GU L 125, pag. 1; in prosieguo: il «regolamento impugnato»).

10 In merito al calcolo del valore normale, il Consiglio dell'Unione europea espone, nei considerando 19 e 20 del regolamento impugnato, che le vendite nazionali prese in considerazione sono state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali e che le istituzioni potevano basarsi sui dati che ne conseguivano nonostante tali vendite non fossero rappresentative ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Poiché tutte le vendite di cui trattasi erano remunerative, il valore normale calcolato sarebbe stato identico a quello che si sarebbe ottenuto applicando l'articolo 2, paragrafo 1, primo comma, del regolamento di base.

11 Con la decisione 2011/279/UE della Commissione, del 13 maggio 2011, che accetta un impegno offerto nell'ambito del procedimento antidumping relativo alle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina (GU L 125, pag. 26), tale istituzione ha accettato la proposta di impegno sotto forma di prezzo minimo offerta dalla ricorrente.

Procedimento e conclusioni delle parti

12 Con atto depositato presso la cancelleria del Tribunale il 16 giugno 2011, la ricorrente ha proposto il presente ricorso.

13 Con atto depositato nella cancelleria del Tribunale il 29 luglio 2011, la Commissione ha chiesto di intervenire nel presente procedimento a sostegno del Consiglio. Con ordinanza del 12 settembre 2011, il presidente della Seconda Sezione del Tribunale ha ammesso tale intervento.

14 La ricorrente chiede che il Tribunale voglia:

— annullare il regolamento impugnato nella parte in cui la riguarda;

— condannare il Consiglio alle spese.

15 Il Consiglio chiede che il Tribunale voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare la ricorrente alle spese.

16 La Commissione chiede che il Tribunale voglia respingere il ricorso.

In diritto

17 A sostegno della sua istanza, la ricorrente solleva due motivi attinenti, il primo, alla violazione dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base e, il secondo, alla violazione della prima frase dell'articolo 2, paragrafo 6, del medesimo regolamento.

18 Nell'ambito del primo motivo, la ricorrente fa valere che, secondo l'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, quando le vendite sul mercato interno riguardano quantitativi insufficienti, il valore normale dev'essere calcolato conformemente al paragrafo 6 della medesima disposizione. Tale esercizio, che rifletterebbe la prassi costante delle istituzioni quando le vendite sul mercato interno non superano la soglia di rappresentatività, non potrebbe per definizione essere identico al calcolo di un valore normale in base a vendite sul mercato interno non rappresentative ai sensi dell'articolo 2,

paragrafo 2, del regolamento di base. Per contro, le circostanze del caso di specie richiederebbero l'applicazione di un margine di profitto appropriato in forza dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base. Orbene, la media ponderata dei profitti del gruppo della ricorrente, che ammonta al tasso del 58,89%, espresso in relazione al costo di produzione, e del 37,06%, espresso in relazione al fatturato, e utilizzato per il calcolo del valore normale, sarebbe manifestamente inappropriato, il che sarebbe peraltro dimostrato da un confronto con il margine del 5,9% preso in considerazione per calcolare l'eliminazione del pregiudizio all'industria dell'Unione.

19 Nell'ambito del secondo motivo la ricorrente illustra, in una prima parte, che, secondo la giurisprudenza della Corte, non si può considerare che talune vendite non rappresentative ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base siano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Infatti, le nozioni di vendite rappresentative, da un lato, e di vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, dall'altro, sarebbero intrinsecamente collegate. Poiché le vendite sul mercato interno prese in considerazione dalle istituzioni rappresentano solo l'1,9% delle esportazioni destinate all'Unione durante il periodo d'inchiesta, si dovrebbe constatare che le istituzioni hanno basato il calcolo del valore normale su transazioni non rappresentative e, di conseguenza, non effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, in violazione dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.

20 La ricorrente aggiunge, nell'ambito di una seconda parte, che, comunque, la Commissione aveva ricevuto durante il procedimento amministrativo elementi a dimostrazione del fatto che i prezzi di vendita alla società D, unico cliente sul mercato interno della ricorrente preso in considerazione, erano aumentati del 25% a titolo di premio per il rischio di pagamento tardivo o di mancato pagamento, di modo che tali prezzi non rifletterebbero normali operazioni commerciali. A tale proposito, il fatto che la Commissione abbia scelto di non verificare tali elementi nel corso della visita in loco non sarebbe pertinente. Inoltre, secondo le informazioni che la ricorrente ha trasmesso alla Commissione, i debiti della società D nei confronti della ricorrente sarebbero stati saldati durante un periodo prolungato mediante compensazione o cessione di crediti, di modo che le vendite alla citata società rientrano in pratiche di scambio e in accordi di compensazione che creano una particolare situazione di mercato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

21 Come emerge dai punti 27, 29 e 50 del ricorso, gli argomenti sviluppati dalla ricorrente nell'ambito di ogni motivo vertono sull'inapplicabilità della prima frase dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base nel caso di specie. La ricorrente basa le sue conclusioni, sostanzialmente, su due motivi: in primo luogo, in ragione del fatto che il calcolo di un valore basato sul margine di profitto realizzato nell'ambito delle vendite alla società D, unico cliente della ricorrente sul mercato nazionale preso in considerazione, terrebbe conto unicamente delle operazioni non rappresentative, il che contrasterebbe con l'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base (primo motivo); in secondo luogo, in ragione del fatto che le vendite alla società D non sarebbero effettuate nel corso di normali operazioni commerciali in quanto, da un lato, esse non sarebbero rappresentative e, dall'altro, i loro prezzi sarebbero aumentati di un margine supplementare connesso alla situazione economica del citato cliente (secondo motivo).

22 Alle domande poste in udienza la ricorrente ha risposto che, anche se le sue vendite sul mercato interno oltrepassavano la soglia di rappresentatività stabilita dall'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, essa contesterebbe ancora la valutazione secondo la quale dette vendite sono state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali in quanto le istituzioni hanno incluso il margine supplementare collegato alla situazione economica della società D.

23 Occorre pertanto rilevare che l'esame del secondo motivo, collegato, nell'ottica della nozione di operazioni commerciali normali, al carattere rappresentativo delle vendite sul mercato nazionale nonché all'inclusione del premio del 25% nel calcolo del margine di profitto, risponde al nucleo centrale dell'argomentazione della ricorrente, di modo che occorre esaminarlo per primo.

24 A tale proposito, per quanto riguarda la prima parte di tale motivo, occorre rilevare che, in linea di principio, la questione della rappresentatività delle vendite sul mercato interno ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, il quale stabilisce un criterio quantitativo, è diversa dalla questione se queste ultime siano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base, il quale stabilisce un criterio qualitativo collegato al carattere delle vendite di per sé considerate (v., in tal senso, sentenza della Corte del 13 febbraio 1992, Goldstar/Consiglio, C-105/90, Racc. pag. I-677, punto 13). Tuttavia, il volume complessivo delle vendite sul mercato interno costituisce un fattore atto ad incidere sulla formazione dei prezzi, di modo che i due criteri possono interagire qualora, ad esempio, il mercato interno sia tanto limitato che i prezzi di vendita non sono determinati dal gioco dell'offerta e della domanda (v., in tal senso, sentenza Goldstar/Consiglio, cit., punti da 15 a 18).

25 Tuttavia, tale possibilità di interazione non implica che, qualora la soglia di rappresentatività del 5 % non sia raggiunta, le vendite sul mercato interno non vadano considerate effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Infatti, non può essere escluso in generale che, nonostante il volume ridotto delle vendite sul mercato interno, queste ultime siano effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, se riflettono però un comportamento normale degli operatori interessati. Pertanto, occorre pronunciarsi, anzitutto, sull'inclusione del premio del 25% nel calcolo del margine di profitto e, dunque, esaminare la seconda parte del secondo motivo, esposta al punto 20 supra.

26 A tale proposito occorre rilevare che, secondo la definizione della nozione di dumping di cui all'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento di base, il prezzo all'esportazione dev'essere paragonato al prezzo del prodotto simile, applicato nel paese esportatore nell'ambito di normali operazioni commerciali, il che è ripreso nell'articolo 2, paragrafo 1, primo comma, e paragrafo 6, del medesimo regolamento e riflette il suo quinto considerando, secondo il quale il valore normale in tutti i casi dovrebbe essere basato sulle vendite rappresentative effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

27 Peraltro, qualora non si possa stabilire il valore normale in forza dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base, il suo calcolo ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base mira a stabilire un valore normale che sia il più vicino possibile al prezzo di vendita di un prodotto, quale sarebbe se il prodotto in questione fosse venduto nel paese d'origine o di esportazione nel corso di normali operazioni commerciali (sentenza della Corte del 10 marzo 1992, Minolta Camera/Consiglio, causa C-178/87, Racc. pag. I-1577, punto 17).

28 Ne consegue che il calcolo del valore normale persegue lo scopo di consentire alle istituzioni di valutare se una pratica di dumping abbia avuto luogo durante il periodo di inchiesta, mediante norme che hanno una portata oggettiva senza pregiudizio del risultato di tale esercizio. La nozione di normali operazioni commerciali intende evitare che, per il calcolo del valore normale, siano prese in considerazione le situazioni in cui le vendite sul mercato interno non sono effettuate in condizioni commerciali normali, in particolare allorché il prodotto è venduto ad un prezzo inferiore al costo di produzione o quando la relativa operazione avviene tra parti associate, o vincolate fra loro da un accordo di compensazione (sentenza Goldstar/Consiglio, punto 24 supra, punto 13). Come emerge dall'articolo 2, paragrafo 1, terzo comma, e dall'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base e come sottolineato dal Consiglio al punto 57 del controricorso, tali circostanze costituiscono esempi di vendite che possono essere considerate non effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

29 Pertanto, la nozione di vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali ha una portata oggettiva e può essere sollevata non solo dalle istituzioni per neutralizzare talune pratiche che possano dissimulare il dumping o la sua estensione (accordi di compensazione che presentano prezzi di vendita artificiosamente bassi, vendite sul mercato interno a prezzi inferiori ai costi di produzione per lunghi periodi), bensì anche dagli operatori interessati in presenza di circostanze che incidono sul carattere normale delle operazioni di cui trattasi (v., a titolo di esempio, sentenza della Corte del 9 gennaio 2003, Petrotub e Republica, causa C-76/00 P, Racc. pag. I-79, punti da 65 a 68 e da 84 a 86).

30 Quindi, le istituzioni sono tenute ad escludere dal calcolo del valore normale le vendite non effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, indipendentemente dal fatto che il prezzo di vendita sia superiore o inferiore al prezzo che sarebbe praticato nel corso di operazioni siffatte, dalla ragione per la quale la transazione non ha luogo nel corso di normali operazioni commerciali e dall'incidenza di tale esclusione sulla conclusione relativa all'esistenza di un dumping o alla portata di quest'ultimo. Infatti, come constatato dall'organo di appello dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) a proposito dell'articolo 2.1 dell'Accordo relativo all'applicazione dell'articolo VI dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio del 1994 (GATT) (GU L 336, pag. 103), contenuto nell'allegato 1 A dell'Accordo che istituisce l'OMC (GU 1994, L 336, pag. 3), prendere in considerazione le vendite effettuate nell'ambito di operazioni diverse da normali operazioni commerciali, a prezzi bassi o elevati, falserebbe ciò che viene definito valore «normale» (relazione dell'organo di appello dell'OMC del 24 luglio 2011, nella controversia «Stati Uniti – Misure antidumping su alcuni prodotti in acciaio laminati a caldo originari del Giappone», punti 144 e 145).

31 Nel caso di specie, la ricorrente ha illustrato, nella sua risposta al formulario antidumping del 9 aprile 2010, che i suoi rapporti finanziari con la società D, suo unico cliente sul mercato interno, si erano degradati a causa dei ritardi di pagamento, che avevano giustificato l'applicazione di un premio per il rischio che aveva aumentato i prezzi di vendita di zeolite A. Un'informazione complementare è stata fornita a tale proposito nelle osservazioni della ricorrente presentate con lettera del 1º dicembre 2010 (v. punto 7 supra), alle quali era allegato, in particolare, un contratto, recante la data 29 maggio 2009, tra la ricorrente e la società D, che fissava il premio di cui trattasi al 25%.

32 In risposta a tali argomenti la Commissione ha indicato, nella sua lettera del 16 marzo 2011 (v. punto 8 supra), che, pur se la società D era l'unico cliente della ricorrente sul mercato interno, non era stato possibile verificare se i prezzi di vendita a tale società comprendessero effettivamente un premio per il rischio pari al 25%. Quindi, la Commissione ha considerato che le affermazioni della ricorrente dovessero essere respinte, senza che fosse necessario esaminare se le circostanze di cui trattasi giustificassero la considerazione che le relative vendite non erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Nondimeno, secondo il considerando 20 del regolamento impugnato, «dall'inchiesta è risultato che i dati e le prove forniti dalla Birac costituivano una base affidabile per la fissazione del valore normale», di modo che l'argomento della ricorrente secondo il quale le vendite sul mercato interno non dovrebbero essere considerate effettuate nel corso di normali operazioni commerciali doveva essere respinto.

33 A tale proposito, in primo luogo, occorre rilevare che, contrariamente a quanto indicato dalla Commissione nella sua lettera del 16 marzo 2011, l'assenza di vendite sul mercato nazionale destinate a clienti diversi dalla società D non rende impossibile la relativa verifica. Infatti, anzitutto, l'informazione sull'applicazione di un premio per il rischio era già stata fornita nella risposta della ricorrente al formulario antidumping, vale a dire prima della visita di verifica. Inoltre, il contratto trasmesso dalla ricorrente alla Commissione (v. punto 31 supra) fa chiaramente riferimento, nel suo articolo 6, al premio di cui trattasi, laddove il calcolo di un margine di profitto pari al 58,89% sul costo di produzione o al 37,06% sul volume d'affari costituiscono peraltro seri indizi dell'effettiva applicazione di tale premio. Peraltro, emerge dagli allegati 3.2 e 3.3 della lettera della ricorrente del 1º dicembre 2010 che la società D saldava i suoi debiti con ritardo almeno dal 2008 e tale tendenza era proseguita nel 2009, come dimostrato dalla tabella che compare nell'allegato 2 della medesima lettera. Infine, nella lettera del 16 marzo 2011, la Commissione ha accettato, e anche utilizzato, l'argomento attinente all'effettiva fatturazione del premio del 25% per rispondere ad un altro argomento della ricorrente sul carattere normale delle vendite di cui trattasi, attinente stavolta agli accordi di compensazione conclusi con la società D.

34 In secondo luogo, l'affermazione della Commissione secondo la quale la ricorrente non aveva rimesso in discussione il carattere normale delle operazioni commerciali di cui trattasi non prende in considerazione il fatto che la ricorrente ha esposto, nella sua risposta al formulario antidumping, che i prezzi fatturati alla società D erano aumentati di un premio per il rischio e ha sviluppato ulteriormente tale argomento nelle pagine da 7 a 9 della sua lettera del 1º dicembre 2010.

35 In terzo luogo, il Consiglio ha indicato, al punto 30 della controreplica, che la Commissione non aveva proceduto ad una verifica di tali elementi, in quanto essa aveva respinto le affermazioni della ricorrente dal momento che tali circostanze non rendevano «anormali» le operazioni commerciali di cui trattasi. Anche se si deve interpretare in tal senso il considerando 20 del regolamento impugnato (v. punto 32 supra), occorre tuttavia osservare quanto segue.

36 Un premio per il rischio come quello controverso costituisce in realtà una compensazione del rischio che il fornitore assume vendendo prodotti ad un cliente particolare e accordandogli un termine per il pagamento. Tale premio non rappresenta quindi una parte del valore del prodotto venduto né è legato alle caratteristiche di quest'ultimo, ma la sua esistenza e il suo importo sono determinati dall'identità del cliente e dalla valutazione che opera il suo fornitore sulla capacità finanziaria di tale cliente. Pertanto, se si prende in considerazione un siffatto premio nell'ambito del calcolo del valore normale, si produce l'effetto di inserire nel calcolo un fattore che non è destinato a stabilire il prezzo al quale il prodotto sarebbe venduto nel paese d'origine (v. punto 27 supra), ma che riguarda esclusivamente la capacità finanziaria di un particolare acquirente sul mercato interno.

37 Pertanto, l'affermazione del Consiglio, al punto 58 del controricorso, secondo la quale un rischio legato alla solidità finanziaria del cliente può essere gestito ricorrendo al pagamento di danni e interessi, a lettere di credito o ad anticipi, ma non ad un premio per il rischio che aumenti il prezzo di vendita, non chiarisce perché la scelta di applicare un siffatto premio non sarebbe consentita al venditore né, di conseguenza, perché l'esistenza di un siffatto rischio non giustificherebbe l'aumento del prezzo di vendita mediante un premio destinato a compensare sia il citato rischio sia gli eventuali costi a carico del fornitore nel caso in cui sarebbe infine obbligato a citare in giudizio il suo cliente.

38 Nelle circostanze del caso di specie, l'introduzione di un premio per il rischio come quello controverso nel calcolo del margine di profitto stabilito ai fini del calcolo del valore normale tiene conto di un elemento che non riflette una parte del valore del prodotto venduto, il quale quindi aumenta artificiosamente il risultato del calcolo del valore normale, sicché tale risultato non riflette più in modo quanto più fedele possibile, fatta salva l'applicazione successiva di un adeguamento appropriato a titolo dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, il prezzo di vendita di un prodotto quale sarebbe se il prodotto di cui trattasi fosse stato venduto nel paese di origine nel corso di normali operazioni commerciali (v. punti da 27 a 30 supra).

39 Occorre aggiungere che gli argomenti presentati dal Consiglio e dalla Commissione in udienza, attinenti al fatto che i motivi per i quali un produttore ricorre a pratiche di dumping non sono pertinenti al fine di stabilire dazi antidumping, non possono essere accolti nel caso di specie. A tale proposito, se è vero che i motivi per i quali un esportatore può essere stato indotto a praticare dumping sono indifferenti per i relativi calcoli, è pur vero che l'accertamento di un dumping, prima tappa nell'esame della questione se occorra imporre un dazio antidumping, si fonda su un confronto meramente oggettivo tra il valore normale e il prezzo di esportazione (sentenza del Tribunale del 24 ottobre 2006, Ritek e Prodisc Technology/Consiglio, T-274/02, Racc. pag. II-4305, punto 59). Nel caso di specie, il vizio connesso alla presa in considerazione del premio per il rischio, invocato dalla ricorrente, incide sulla validità del calcolo del valore normale stabilito ai fini della valutazione dell'esistenza di un dumping e si colloca quindi a monte della conclusione sull'esistenza di una siffatta pratica, di modo che è tale da inficiare la validità di questa stessa conclusione.

40 Allo stesso modo, il Consiglio non può basarsi sulla giurisprudenza relativa alle vendite sul mercato interno effettuate a prezzi asseritamente aumentati per la tutela di cui godeva il produttore del bene interessato in forza di un brevetto (sentenza della Corte del 3 maggio 2001, Ajinomoto e NutraSweet/Consiglio e Commissione, C-76/98 P e C-77/98 P, Racc. pag. I-3223, e sentenza del Tribunale del 18 dicembre 1997, Ajinomoto e NutraSweet/Consiglio, T-159/94 e T-160/94, Racc. pag. II-2461). A tale proposito occorre rammentare che, come hanno osservato il Tribunale e la Corte, le ricorrenti nelle citate cause non hanno fatto valere che l'esistenza di detto brevetto non traduceva la situazione reale sul mercato nel paese terzo di cui si trattava né che le vendite prese in considerazione non erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali (sentenza Ajinomoto e NutraSweet/Consiglio e Commissione, cit., punto 41, e sentenza Ajinomoto e NutraSweet/Consiglio, cit., punti da 127 a 129). Pertanto, occorre aggiungere che il regolamento (CEE) n. 2423/88 del Consiglio, dell'11 luglio 1988, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 209, pag. 1), nell'ambito del quale è stata sviluppata la giurisprudenza citata, si basava in merito a tale punto su una filosofia diversa da quella del regolamento di base in quanto non prevedeva alcuna possibilità di adeguare il valore normale quando gli acquirenti pagano sistematicamente prezzi diversi nel mercato interno a casa di taluni fattori che sono propri a tale mercato e che incidono sulla comparabilità dei prezzi, possibilità prevista, invece, dall'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base.

41 Alla luce di tutte le considerazioni suesposte, e senza che sia necessario pronunciarsi sulla legittimità del ricorso nei confronti della prima frase dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base alla luce delle censure formulate nell'ambito del primo motivo, occorre accogliere il ricorso e annullare il regolamento impugnato nella parte in cui riguarda la ricorrente.

Sulle spese

42 Ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. Il Consiglio, essendo rimasto soccombente, dev'essere condannato alle spese, conformemente alla domanda formulata in tal senso dalla ricorrente. Ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 4, primo comma, del medesimo regolamento, la Commissione sopporterà le proprie spese.

Per questi motivi,

IL TRIBUNALE (Seconda Sezione)

dichiara e statuisce:

1) Il regolamento di esecuzione (UE) n. 464/2011 del Consiglio, dell'11 maggio 2011, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di polvere di zeolite A originaria della Bosnia-Erzegovina, è annullato nella parte in cui riguarda la Alumina d.o.o.

2) Il Consiglio dell'Unione europea sopporterà, oltre alle proprie spese, quelle sostenute dalla Alumina d.o.o.

3) La Commissione europea sopporterà le proprie spese.

Forwood Dehousse Schwarcz

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 30 aprile 2013.

Firme