CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE JEAN MISCHO
presentate il 13 dicembre 1990 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

1. Nella causa C-172/87 si presentano problemi meno numerosi e meno complessi di quelli sollevati dagli altri sette ricorsi per annullamento proposti dai produttori giapponesi di apparecchi di fotocopia a carta comune (in prosieguo: le « fotocopiatrici ») contro il regolamento (CEE) del Consiglio 23 febbraio 1987, n. 535, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone [1] (in prosieguo: il « regolamento definitivo » o il « regolamento impugnato »). In primo luogo, la ricorrente, Mita, ha basato la propria domanda soltanto su due mezzi, vertenti l'uno sulla determinazione del valore normale, l'altro su quella del prezzo all'esportazione. In secondo luogo, la Corte ha già avuto occasione di pronunciarsi riguardo a mezzi analoghi, se non identici, nelle sue due sentenze 4 marzo 1990, Nashua/Commissione e Consiglio (cause riunite C-133/87 e C-150/87, Racc. pag. I-719) e Gestetner/Consiglio e Commissione (causa C-156/87, Racc. pag. I-781).

2. La Mita, inoltre, era intervenuta a sostegno delle conclusioni della Gestetner nella causa C-156/87, e nella parte delle sue osservazioni relativa al merito si era limitata a rinviare alle memorie ch'essa aveva già depositato o avrebbe depositato nella presente causa. La Gestetner, a sua volta, è intervenuta nell'attuale procedimento a sostegno delle conclusioni della Mita e, nella sua memoria, si è ampiamente riferita alle osservazioni da lei già presentate nella causa C-156/87, ch'essa considera parte integrante di tale memoria ed alle quali aggiunge solo qualche altra considerazione.

3. Il reciproco interesse delle due imprese all'intervento deriva dal fatto che una di loro, la Gestetner, acquista dalla Mita, in Giappone, fotocopiatrici ch'essa rivende poi nella Comunità e in numerosi paesi terzi. La Gestetner rientra perciò nella categoria degli Original Equipment Manufacturers (in prosieguo: le « OEM ») [2], le cui fotocopiatrici, in quanto prodotte da un esportatore giapponese, sono soggette al dazio antidumping fissato per tutte le macchine da questi prodotte. Nel caso della Mita, detto dazio, pari al 12,6%, equivale al margine di dumping constatato per quest'impresa. Tale margine, come avete posto in rilievo nel punto 21 della motivazione della suddetta sentenza Gestetner/Consiglio e Commissione, è nella fattispecie un margine ponderato, che tiene conto non soltanto delle vendite di fotocopiatrici messe in commercio con il marchio proprio della Mita, ma anche di tutti i canali di vendita della Mita stessa ed in particolare delle sue vendite a clienti OEM, fra cui la Gestetner. È per l'appunto sulle particolari caratteristiche delle vendite alle OEM che vertono il primo mezzo dedotto nella presente causa dalla Mita ed una parte del suo secondo mezzo.

* Lingua originale: il francese.

1 — GU L 54, pag. 12.

2 — Le istituzioni, nei loro atti, chiamano le imprese come la Gestetner « Original Equipment Manufacturers » ed io seguirò questa prassi, pur osservando che si tratta in realtà d'imprese che acquistano macchine presso i fabbricanti originali per rivenderle sotto il proprio marchio.

1. *Sul mezzo tratto dall'errata costruzione del valore normale delle fotocopiatrici vendute alle OEM*

4. Con questo primo mezzo, la ricorrente fa valere in sostanza che le istituzioni, per determinare il valore normale ai fini del confronto con le vendite all'esportazione della Mita alle imprese OEM, hanno preso in considerazione solo parzialmente la fondamentale differenza fra le vendite all'esportazione della Mita alle OEM e le vendite della Mita sul mercato interno. A suo avviso, le istituzioni hanno correttamente tenuto conto del minore profitto che i produttori realizzano nelle vendite alle OEM, ma a torto hanno omesso di tener conto anche dei minori costi ch'essi sostengono in queste vendite.

5. Ora, com'è stato confermato dalla Corte nella suddetta sentenza Nashua/Commissione e Consiglio, al punto 33 della motivazione,

« dagli atti risulta che le istituzioni hanno preso in considerazione la differenza tra i costi e i profitti conseguiti nell'ambito delle vendite alle OEM e quelli corrispondenti alle altre vendite ».

La Corte ha spiegato che:

« Infatti, proprio a questo scopo e tenuto conto dell'impossibilità, da parte loro, di valutare con precisione tale differenza, nel contesto della costruzione del valore normale delle OEM, esse hanno fissato il margine di profitto, non alla sua perecentuale media valutata nel 14,6%, bensì al 5%, ed hanno applicato detto margine alle vendite realizzate con il marchio dei fabbricanti ».

Si deve perciò ritenere che l'adeguamento così apportato al margine di profitto copra le differenze non soltanto di utili, ma anche di costi.

6. Resta da stabilire se il livello dell'adequamento effettuato dalle istituzioni fosse sufficiente per tenere integralmente conto di queste differenze. In proposito, si deve anzitutto osservare che, nella sentenza 5 ottobre 1988, Tokyo Electric/Consiglio, punto 33 della motivazione (cause 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855), la Corte ha ribadito che « l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii) (del regolamento di base [3]), secondo il quale dev'essere incluso nel valore normale costruito un " importo equo " per le spese VAG (ossia per " le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali "), attribuisce alle istituzioni comunitarie un potere discrezionale nella valutazione di detto importo ».

Ciò vale anche per la valutazione dell'importo dell'« equo margine di profitto » cui si riferisce la stessa norma. Per vedere riconosciuta la fondatezza del proprio mezzo, la Mita dovrebbe quindi provare che l'esercizio di detto potere da parte del Consiglio sia viziato da errore manifesto o da sviamento di potere o che il Consiglio abbia manifestamente superato i limiti del suo potere discrezionale.

3 — Regolamento (CEE) del Consiglio 23 luglio 1984, n. 2176, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 201, pag. 1).

7. Ora, si deve constatare che, benché nel corso dell'inchiesta la Mita avesse effettivamente prodotto (v. allegato III dell'atto introduttivo) un complesso di dati dai quali, a suo avviso, risultava che

« i costi relativi alla vendita di prodotti a livello OEM sono nettamente inferiori ai costi relativi alla vendita di prodotti recanti il marchio Mita sul mercato interno » (v. punto 40 del ricorso),

queste cifre, come il Consiglio non ha mancato di rilevare, oltre al fatto che

« erano fondate sull'arbitraria ripartizione (fatta dalla Mita) degli elementi di costo fra le vendite OEM e le vendite sotto il proprio marchio » (v. punto 10 del controricorso),

riguardavano soltanto le vendite sul mercato comunitario e non quelle effettuate sul mercato giapponese. È vero che la Mita non poteva fornire alcun dato relativo a vendite OEM di fotocopiatrici sul mercato giapponese, in quanto su questo mercato non si erano avute vendite di questo tipo. Ma è altrettanto vero che il valore normale per le vendite OEM è stato costruito proprio per questo motivo e che, in generale, l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento n. 2176/84 si applica precisamente

« quando, nel corso di normali operazioni commerciali, sul mercato interno del paese di origine o d'esportazione non si ha nessuna vendita di un prodotto simile ».

Questa constatazione non può tuttavia obbligare le istituzioni a basarsi, quando costruiscono il valore normale in forza dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), su dati relativi ad un mercato diverso dal « mercato interno del paese di origine o d'esportazione ». Dal testo stesso della norma in questione risulta, infatti, che

« il costo di produzione è calcolato tenendo conto di tutti i costi, nel corso di normali operazioni commerciali, tanto fissi quanto variabili, *nel paese d'origine*, dei materiali e della produzione (...) ».

D'altra parte, nelle sentenze 5 ottobre 1988 relative alle macchine da scrivere elettroniche, e in particolare nella sentenza Brother/Consiglio, punto 18 della motivazione (causa 250/85, Racc. pag. 5683), la Corte ha ricordato che,

« secondo il sistema del regolamento n. 2176/84, la costruzione del valore normale mira a stabilire il prezzo di vendita di un prodotto come se questo fosse venduto nel paese d'origine o di esportazione »

ed ha concluso che,

« di conseguenza, le spese da prendere in considerazione sono quelle relative alle vendite nel mercato interno ».

Essa ha aggiunto, al punto 19:

« Va inoltre sottolineato che se è stato possibile stabilire un prezzo reale per i modelli venduti in quantità sufficienti nel mercato interno, mentre si è dovuto costruire il valore normale per i modelli unicamente oggetto di esportazione, il fatto di non considerare, per questi ultimi, le stesse spese comprese nel prezzo reale dei modelli venduti all'interno comporterebbe, senza alcuna ragione, un diverso trattamento dei fabbricanti esportatori di MSE a seconda che essi vendano anche nel proprio paese od esclusivamente all'estero. »

Benché la situazione allora considerata non sia identica a quella del presente caso, in cui nessuna vendita OEM di fotocopiatrici ha avuto luogo sul mercato interno (v. in particolare i punti 8 e 11 del preambolo del regolamento impugnato), tale considerazione della Corte serve, tuttavia, a sottolineare che, per la costruzione del valore normale di un determinato modello, si deve tener conto delle spese relative al mercato interno, anche se detto modello non è venduto su questo mercato, bensì all'esportazione.

8. Nella presente causa non può essere rilevante neppure il riferimento fatto dalla Mita ad una recente sentenza della Court of International Trade degli Stati Uniti, secondo la quale sarebbe iniquo che un'autorità pretenda che vengano prodotte informazioni di cui le è nota l'inesistenza. In primo luogo, infatti, secondo la vostra giurisprudenza,

« l'atteggiamento di una delle sue controparti commerciali, anche se importante, non basta ad obbligare la Comunità a procedere nella stessa maniera (...) (e) non può (...) guidare l'interpretazione della normativa comunitaria » [4].

In secondo luogo, le istituzioni non hanno preteso dalla Mita ch'essa fornisse informazioni che non esistevano, ma hanno semplicemente rifiutato di tener conto di informazioni da loro ritenute non pertinenti.

9. A mio avviso, nessun argomento in senso contrario può desumersi neppure dalla circostanza che nell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), in fine, si parla di « informazioni disponibili », in quanto questa parte finale della norma riguarda soltanto l'elemento da aggiungere ai costi a titolo di profitto. Quanto al profitto ci si può d'altronde chiedere se la mancanza di qualsiasi vendita OEM sul mercato giapponese non sia per l'appunto un indizio del fatto che i produttori non sono interessati a realizzare su questo mercato vendite alle OEM ed a sacrificare così una parte dei profitti ch'essi possono conseguire vendendo sotto il proprio marchio. Sul mercato della Comunità, invece, essi possono avere interesse a rinunciare ad una parte dei loro utili per accedere alla preesistente rete di vendita delle OEM. Non è quindi escluso che, se per ipotesi si fossero avute vendite OEM sul mercato interno giapponese, queste vendite sarebbero state effettuate con un profitto molto vicino a quello realizzato dalla Mita nelle vendite sotto il proprio marchio.

10. Tenuto conto delle precedenti considerazioni, non si può quindi concludere che la ricorrente abbia provato che il Consiglio, aggiungendo un margine del 5% ai costi di produzione (comprese le spese VAG) della Mita, abbia incluso nel valore normale co-

4 — V. sentenze 14 marzo 1990, Nashua/Commissione e Consiglio, sopra richiamata, punto 30 della motivazione, e 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731), punto 15 della motivazione.

struito per le (ipotetiche) vendite alle OEM un importo per spese VAG e profitti che non sarebbe « equo » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base.

11. Ciò posto, ritengo che non sia necessario verificare se sia esatta l'affermazione fatta dal Consiglio al punto 9 della controreplica, e basata su un riferimento al mercato delle stampanti a matrice, secondo cui,

« in Giappone, il margine di profitto reale nelle vendite alle OEM tende, in genere, ad essere ben maggiore del 5% ».

D'altra parte, non mi sembra che la Mita abbia alcun motivo di lagnarsene, in quanto, anche se tale affermazione risultasse esatta e se, perciò, l'adeguamento effettuato dalle istituzioni comunitarie coprisse le sole differenze di costi, la posizione della ricorrente non ne risulterebbe indebolita. In effetti, le differenze di costi fatte valere dalla Mita, nei punti 47 e 49 della versione riservata della replica, sono, da sole, di gran lunga superiori all'adeguamento effettuato, di guisa che, ammesso che se ne fosse dovuto tener conto, sarebbero sempre state ampiamente sufficienti per dimostrare l'insufficienza dell'adeguamento in questione.

12. Da quanto precede risulta inoltre che la censura relativa al carattere discriminatorio del metodo usato dal Consiglio per costruire il valore normale delle fotocopiatrici vendute alle OEM non è giustificata. Tale censura, infatti, in quanto si basa sulla considerazione che l'adeguamento effettivamente concesso non è lo stesso per tutti gli esportatori, ma equivale alla differenza tra il margine di profitto reale conseguito dall'esportatore considerato nelle vendite effettuate all'interno sotto il proprio marchio ed il margine di profitto, forfettario e uniforme, del 5% usato per la costruzione riguardo a tutte le vendite effettuate all'interno nei confronti di acquirenti OEM, trascura, anzitutto, il fatto che l'adeguamento dovrebbe coprire anche le differenze di costi e che è senz'altro possibile, se non probabile, che gli esportatori che conseguono profitti elevati abbiano minori costi e, inoltre, il fatto che le istituzioni, nell'esercizio del potere discrezionale di cui dispongono al fine di valutare, in mancanza di dati reali, le spese e i profitti da includere nel valore normale, potevano logicamente prendere in considerazione a questo titolo un unico livello di profitto. Aggiungerò che, tanto dalla giurisprudenza della Corte [5] quanto dall'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base, nella sua versione attuale, cioè quella del regolamento (CEE) 11 luglio 1988, n. 2423 [6], che ha sostituito il regolamento n. 2176/84, risulta che il calcolo delle spese e dei profitti per un dato produttore o esportatore può essere effettuato anche riferendosi alle spese sostenute e ai profitti realizzati da altri produttori o esportatori sul mercato interno del paese d'origine o d'esportazione. Ora, anche in questa ipotesi possono presentarsi situazioni come quella criticata dalla Mita, nel senso che gli esportatori che hanno normalmente spese e profitti molto elevati si avvantaggiano maggiormente, rispetto a quelli che hanno spese e profitti meno elevati, del fatto che, per costruire il valore normale, ci si riferisca a spese e profitti di altri esporta-

5 — V., ad esempio, sentenza 5 ottobre 1988, Silver Seiko/Consiglio (cause 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927), punto 18 della motivazione, da cui risulta che le istituzioni non hanno abusato del loro potere discrezionale servendosi, per costruire il valore normale nel caso di un esportatore che non vendeva sul mercato interno, del margine di profitto accertato per un altro esportatore. Nella fattispecie, si trattava del margine più esiguo rilevato fra quelli delle imprese che vendevano in quantità sufficienti sul mercato interno.

6 — GU L 209, pag. 1.

tori. Ciò nonostante, la Corte e il legislatore comunitario hanno ritenuto equa la base di un siffatto metodo di calcolo.

13. Infine, per completezza, ricordo che l'interveniente Gestetner, nelle sue osservazioni scritte (punto 30 e seguenti), sostiene che, anche ammesso che il valore normale per le vendite OEM sia stato determinato in modo corretto, si sarebbe dovuto apportare un adeguamento ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento di base, per garantire un « valido confronto » fra detto valore ed il prezzo all'esportazione. Ora, lo stesso argomento è già stato disatteso nella suddetta sentenza 14 maggio 1990, Gestetner/Consiglio e Commissione, ai punti 36-40 della motivazione.

2. *Sul mezzo tratto dall'errata determinazione del prezzo all'esportazione delle fotocopiatrici vendute ad importatori indipendenti*

14. Questo secondo mezzo della ricorrente si suddivide in due parti, a seconda che si tratti delle vendite all'esportazione effettuate dalla Mita ad OEM oppure ad altri importatori indipendenti. In entrambi i casi, al centro della controversia è la funzione svolta dalla Mita Europa, affiliata al 100% della Mita, con sede in Amsterdam. Nella suddetta sentenza 14 marzo 1990, Gestetner/Consiglio e Commissione, la Corte ha rilevato che

« le fotocopiatrici prodotte dalla Mita sono vendute tramite la Mita Europa, la quale tratta gli ordinativi dei clienti interessati, invia loro le fatture e riceve i relativi pagamenti »

e che

« il prezzo pagato dagli acquirenti alla Mita Europa non coincide con il prezzo fatturato dalla Mita Giappone alla Mita Europa » (punto 27 della motivazione).

15. Per quanto riguarda le vendite ad importatori OEM, la Mita sostiene in sostanza che giustamente il Consiglio ha determinato il prezzo all'esportazione in conformità all'art. 2, n. 8, lett. a), del regolamento di base, ma che a torto esso ne ha detratto un'ipotetica « commissione » del 5% per tenere conto dell'attività della Mita Europa, dato che la norma in questione non offrirebbe alcuna base giuridica per effettuare una siffatta detrazione. Ora, nella sentenza Gestetner/Consiglio e Commissione, sopra richiamata, la Corte ha già rilevato che il Consiglio non aveva determinato il prezzo all'esportazione per le vendite alla Gestetner in base all'art. 2, n. 8, lett. a), ma che, in ragione dell'intervento della Mita Europa nelle vendite alla Gestetner, esso aveva

« deciso di costruire il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo fatturato dalla Mita Europa alla Gestetner, procedendo agli adeguamenti contemplati dal regolamento n. 2176/84, cioè defalcando da questo prezzo un margine ragionevole per le spese generali e i profitti, stimato nella misura del 5% » (punto 28 della motivazione).

In realtà, il Consiglio ha proceduto nello stesso modo per tutte le vendite all'esportazione ad imprese OEM.

16. Per quanto concerne le vendite ad importatori indipendenti diversi dalle OEM, la Mita riconosce che il Consiglio ha applicato l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di

base, ma fa valere che i prezzi pagati da detti importatori alla Mita Europa sono i normali prezzi di mercato e avrebbero dovuto essere considerati prezzi all'esportazione ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. a), senza subire, quindi, una detrazione dell'11%, corrispondente alle spese (6%) e ai profitti (5%) inerenti all'attività della Mita Europa. Gli argomenti svolti dalla Mita a sostegno della sua tesi circa la necessità di applicare l'art. 2, n. 8, lett. a), sono gli stessi su cui era fondato il suo punto di vista quanto all'applicazione dell'art. 2, n. 8, lett. a), nel caso delle vendite all'esportazione alle OEM e, pertanto, all'illegittimità delle detrazioni effettuate.

17. Per quanto riguarda le vendite all'esportazione alle OEM, la Corte ha ritenuto, nella summenzionata sentenza Gestetner/Consiglio e Commissione, che giustamente il Consiglio aveva applicato l'art. 2, n. 8, lett. b) del regolamento di base e che, quindi, occorreva

« costruire il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo pagato dal primo acquirente indipendente, adeguando questo prezzo in relazione alle spese e ai profitti inerenti all'attività della Mita Europa » (punto 34 della motivazione).

La Corte aveva già disatteso la maggior parte degli altri argomenti dedotti nella fattispecie dalla Mita. In particolare, essa aveva constatato che dall'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base risulta che

« il prezzo all'esportazione dev'essere costruito quando, *per qualunque motivo,* il prezzo realmente pagato o da pagare per il prodotto venduto all'esportazione verso la Comunità non può servire come riferimento » (punto 30 della motivazione)

e che così era nel caso di specie, in cui

« né il prezzo pagato dalla Mita Europa alla Mita Giappone né il prezzo pagato dalla Gestetner alla Mita Europa potevano servire come riferimento, considerata l'associazione esistente tra il fabbricante esportatore (Mita Giappone) e la sua società controllata (Mita Europa) e, rispettivamente, l'attività svolta da quest'ultima per le vendite » (punto 31 della motivazione).

Essa aveva aggiunto che ciò valeva nonostante il fatto che

« da un lato, l'attività svolta dalla Mita Europa è *precedente* all'importazione e, dall'altro, se si ammette che la Mita Europa rivende le fotocopiatrici alla Gestetner, questa rivendita avviene *prima* dell'esportazione » (punto 32 della motivazione),

anche se, nella parte finale, l'art, 2, n. 8, lett. b), menziona soltanto gli adeguamenti necessari per tener conto di tutte le spese intervenute *tra* l'importazione e la rivendita. La Corte rilevava, infatti, che

« gli adeguamenti menzionati sono quelli inerenti alla costruzione del prezzo all'esportazione nei casi più frequenti di associazione o di accordi di compensazione tra l'esportatore e l'importatore o un terzo »

e che

« l'art. 2, n. 8, lett. b), non esclude, pertanto, gli adeguamenti richiesti quando, per altri motivi, il prezzo all'esportazione debba essere costruito » (punto 33 della motivazione).

18. Il ragionamento della Corte non si applica, naturalmente, soltanto alle vendite della Mita alla Gestetner, ma anche alle altre vendite a livello OEM in cui la Mita Europa è intervenuta nello stesso modo. Né vi è motivo di non applicarlo anche alle vendite della Mita ad altri importatori indipendenti nelle quali sia intervenuta la Mita Europa. In tutte queste ipotesi, infatti, la Mita Europa,

« benché non importi formalmente il prodotto, assume tuttavia le funzioni tipiche di una consociata d'importazione » (v. punto 15, terzo capoverso, del preambolo del regolamento impugnato)

e sostiene quindi spese che riducono l'importo effettivamente percepito dall'esportatore e che, perciò, devono essere detratte dal prezzo pagato dal primo acquirente indipendente, quando tale prezzo serve di base per la costruzione del prezzo all'esportazione. Direi anzi che detto ragionamento si applica a fortiori in questi casi, poiché, se è vero che la Gestetner prende in consegna i prodotti della Mita già in Giappone e dispone in modo autonomo per la loro esportazione dal Giappone, lo stesso non avviene né per gli altri clienti OEM cui i prodotti sono forniti fob Giappone, né soprattutto per gli altri importatori indipendenti, per i quali i prodotti passano materialmente attraverso il deposito doganale della Mita Europa nei Paesi Bassi.

19. Non mi resta, quindi, che prendere brevemente posizione in merito ad alcuni argomenti che non sono stati dedotti nella causa Gestetner. In primo luogo, basandosi sul fatto che la Mita Europa, pur non essendo formalmente l'importatore dei prodotti Mita, assume tuttavia le funzioni di un siffatto importatore, le istituzioni, contrariamente a quanto afferma la ricorrente, hanno fatto prevalere la realtà economica su un'impostazione puramente formale.

20. Quanto all'argomento relativo al fatto che, applicando in tal modo l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base nel caso delle vendite all'esportazione agli importatori indipendenti, OEM o meno, le istituzioni avrebbero effettuato una duplice detrazione di utili, esso è privo di qualsiasi fondamento concreto. È stato infatti apportato un solo adeguamento a titolo di profitti, relativo al prezzo pagato *dagli* importatori indipendenti alla Mita Europa e non al prezzo pagato *agli* importatori indipendenti dai loro clienti. Se nel prezzo all'esportazione non è incluso il profitto realizzato dagli importatori indipendenti nelle vendite ai loro clienti sul mercato comunitario, ciò deriva semplicemente dal fatto che detto prezzo corrisponde al prezzo pagato o da pagare per il prodotto venduto all'esportazione verso la Comunità e non al prezzo pagato o da pagare sul mercato della Comunità.

21. Infine, non mi sembra pertinente il riferimento fatto dalla Mita alla decisione della Commissione 28 luglio 1987, n. 2247/87/CECA, che istituisce un dazio antidumping provvisorio su alcuni tipi di lamiere, di ferro o di acciaio, originarie del Messico[7]. In tale decisione, la Commissione ammette, è vero, che

7 — GU L 207, pag. 21. Con decisione 19 novembre 1987, n. 3499/87/CECA, che istituisce un dazio antidumping definitivo (GU L 330, pag. 42), la Commissione ha confermato, in mancanza di nuovi elementi di prova, le proprie conclusioni provvisorie relative, in particolare, al dumping e al pregiudizio.

« una società consociata di un produttore avente sede *nello stesso paese*, quando svolga funzioni identiche a quelle di un ufficio di vendite all'esportazione pienamente integrato, possa essere considerata come parte della stessa entità economica » (v. punto 10 del preambolo).

Tuttavia, nel presente caso, la consociata in questione, Mita Europa, non ha funzioni identiche a quelle di un ufficio vendite all'esportazione, bensì quelle tipiche di una consociata d'importazione. D'altra parte, non è esatto affermare che la Commissione, nella suddetta decisione, abbia riconosciuto che, in una siffatta ipotesi, il prezzo all'esportazione debba essere determinato in base all'art. 2, n. 8, lett. a), del regolamento di base, anche qualora la consociata abbia sede in un paese terzo, né, a fortiori, desumerne che così dovrebbe essere, quindi, anche nel caso in cui la consociata abbia sede nella Comunità. Dalle successive considerazioni della Commissione risulta chiaramente che questa si è effettivamente chiesta se così dovesse essere, non solo quando la consociata abbia sede « nello stesso paese » del produttore, ma anche quando sia stabilita in un paese terzo, cioè diverso da quello in cui ha sede il produttore, ma che in proposito non ha preso posizione. Nella terza frase del punto 10 del preambolo, essa osserva infatti che

« la questione di determinare se in tali circostanze la consociata debba o non debba essere considerata come un ufficio di vendite all'esportazione pienamente integrato è comunque irrilevante ai fini della determinazione dell'aliquota del dazio da applicare ».

È questo il motivo che ha indotto la Commissione ad assumere, come prezzo all'esportazione, i prezzi realmente pagati o da pagare all'affiliata di cui trattasi. Mi sembra significativo notare che, quando riporta, al punto 39 della replica, la suddetta parte del preambolo, la Mita ha omesso di citare questo passo.

22. Infine, poiché la Mita non ha contestato il livello dell'adeguamento effettuato per tener conto della funzione svolta dalla Mita Europa nelle sue vendite agli importatori indipendenti, e dato che né dagli atti contenuti nel fascicolo né dai dibattiti svoltisi dinanzi alla Corte è risultato che l'adeguamento sia stato eccessivamente elevato, da tutto quanto precede si desume che neppure il secondo mezzo può essere accolto.

Conclusione

23. Il ricorso della Mita deve perciò essere respinto, e la Mita va condannata alle spese, comprese quelle delle parti intervenute a sostegno delle conclusioni del Consiglio. La Gestetner dovrà sopportare le proprie spese.