SENTENZA DELLA CORTE (Quinta Sezione)
10 marzo 1992 *

Nella causa C-178/87,

Minolta Camera Co. Ltd, Osaka, Giappone, con gli avv.ti Christopher McGonigal e Simon Holmes, solicitors dello studio Clifford Chance, Londra, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio dell'avv. Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe,

ricorrente,

contro

Consiglio delle Comunità europee, rappresentato dai sigg. Hans-Jürgen Lambers, direttore del servizio giuridico, ed Erik Stein, consigliere giuridico, in qualità di agenti, assistiti dagli avv.ti Hans-Jürgen Rabe e Michael Schütte, del foro di Amburgo e, rispettivamente, di quello di Bruxelles, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il sig. Jörg Käser, direttore della direzione affari giuridici della Banca europea per gli investimenti, 100, boulevard Konrad Adenauer,

convenuto,

sostenuto dalla

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dai sigg. John Temple Lang, consigliere giuridico, ed Eric White, membro del servizio giuridico, in qualità di agenti, con domicilio eletto in Lussemburgo presso il sig. Roberto Hayder, rappresentante del servizio giuridico, Centre Wagner, Kirchberg,

interveniente,

e dal

* Lingua processuale: l'inglese.

Committee of European Copier Manufacturers (CECOM), Colonia, con gli avv.ti Dietrich Ehle e Volker Schiller, del foro di Colonia, con domicilio eletto in Lussemburgo presso lo studio degli avv.ti Arendt e Harles, 4, avenue Marie-Thérèse,

interveniente,

causa avente ad oggetto l'annullamento del 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 (GU L 54, pag. 12), nella parte in cui riguarda la ricorrente,

LA CORTE (Quinta Sezione),

composta dai signori R. Joliet, presidente di sezione, Sir Gordon Slynn, F. Grévisse, J. C. Moitinho de Almeida e M. Zuleeg, giudici,

avvocato generale: J. Mischo
cancelliere: sig. ra D. Louterman-Hubeau, amministratore principale

vista la relazione d'udienza,

sentite le parti nell'udienza del 3 ottobre 1990,

sentite le conclusioni dell'avvocato generale presentate all'udienza del 13 dicembre 1990,

ha pronunziato la seguente

Sentenza

1 Con atto depositato nella cancelleria della Corte il 9 giugno 1987, la società Minolta Camera Co. Ltd (in prosieguo: la « Minolta »), con sede in Osaka, ha chiesto, in forza dell'art. 173, secondo comma, del Trattato CEE, l'annullamento del 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 (GU L 54, pag. 12; in prosieguo: il « regolamento impugnato »), nella parte in cui esso si applica alla ricorrente.

2 La Minolta è un'impresa che produce apparecchi di fotocopia a carta comune (in prosieguo: le « fotocopiatrici »). Nella Comunità, essa vende le proprie fotocopiatrici esclusivamente al suo distributore per la Germania, Minolta Camera Handelsgesellschaft mbH (in prosieguo: la « Minolta Germania »), che vende sia a clienti indipendenti, sia ai distributori esclusivi negli altri Stati membri. In Giappone, la Minolta vende le fotocopiatrici tramite la sua affiliata Minolta Business Equipment Trading Co. Ltd (in prosieguo: la « MJS »), che ha varie succursali in Giappone e vende sia a concessionari, sia ad utilizzatori finali.

3 Nel luglio 1985, contro la Minolta, e contro altri produttori giapponesi, veniva presentato alla Commissione un reclamo del comitato dei produttori europei di apparecchi di fotocopia, che accusava la ricorrente di vendere i suoi prodotti nella Comunità a prezzi di dumping.

4 Il procedimento antidumping avviato dalla Commissione in base al 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), portava all'adozione del regolamento (CEE) della Commissione 21 agosto 1986, n. 2640, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di apparecchi di fotocopia originari del Giappone (GU L 239, pag. 5). L'aliquota del dazio antidumping provvisorio era fissata al 15,8% del prezzo netto franco frontiera comunitaria, per le importazioni di fotocopiatrici prodotte ed esportate dalla Minolta. Col regolamento impugnato, adottato su proposta della Commissione, il Consiglio fissava poi il dazio antidumping definitivo al 20%.

5 Per una più ampia illustrazione degli antefatti, dello svolgimento del procedimento, nonché dei mezzi e argomenti delle parti, si fa rinvio alla relazione d'udienza. Questi elementi del fascicolo sono richiamati solo nella misura necessaria alla comprensione del ragionamento della Corte.

6 A sostegno del ricorso la Minolta deduce cinque mezzi, rispettivamente basati sull'errata determinazione del valore normale costruito, sull'errato confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione, sull'errato ricorso al metodo « transazione per transazione » al fine di determinare il prezzo all'esportazione, sulla violazione del principio del contraddittorio e sulla violazione dell'obbligo di motivazione.

Sul mezzo relativo all'errata determinazione del valore normale costruito

7 La Minolta sostiene che il Consiglio ha violato l'art. 2, nn. 3, lett. b), ii), e 9, del regolamento n. 2176/84, in quanto ha incluso nel valore normale costruito le spese di vendita, le spese amministrative ed altre spese generali delle sue affiliate di vendita, un margine di profitto del 14,6% e taluni sconti per ritiro dell'usato concessi dalle affiliate giapponesi ai loro clienti.

8 Per quanto riguarda l'inclusione delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali delle sue affiliate di vendita, la Minolta fa valere ch'essa ha portato a far sì che il valore normale costruito venisse determinato in uno stadio successivo a quello dell'uscita dalla fabbrica, e cioè nello stadio della vendita al dettaglio, mentre il prezzo all'esportazione è stato stabilito nello stadio dell'uscita dalla fabbrica. In proposito, essa sottolinea che il prezzo all'esportazione è stato costruito in conformità all'art. 2, n. 8, del regolamento n. 2176/84, in base ai prezzi di vendita delle sue affiliate dirette e indirette nella Comunità, prezzi dai quali il Consiglio ha detratto tutte le spese sostenute da queste affiliate in rapporto con le vendite in questione.

9 Si deve anzitutto constatare che, secondo gli atti contenuti nel fascicolo, la Minolta controlla economicamente le sue affiliate di vendita in Giappone e affida loro compiti normalmente spettanti ad un settore vendite inserito nell'organizzazione del produttore.

10 Com'è già stato rilevato dalla Corte, in particolare nella sentenza 5 ottobre 1988, Brother/Consiglio, punto 16 della motivazione (causa 250/85, Racc. pag. 5683), la suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo formato da società giuridicamente distinte non può sminuire per nulla il fatto che si tratta di un'entità economica unica la quale organizza in questo modo un complesso di attività svolte, in altri casi, da un'entità che è unica anche sotto il profilo giuridico.

11 Stando così le cose, l'inclusione delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali delle affiliate di vendita nel valore normale costruito consente di evitare che spese necessariamente incluse nel prezzo di vendita di un prodotto, quando l'atto di alienazione è effettuato da un settore vendite inserito nell'organizzazione del produttore, ne siano escluse quando tale prodotto è distribuito da un'impresa giuridicamente distinta, seppure economicamente controllata dal produttore (sentenza 5 ottobre 1988, Tokyo Electric/Consiglio, punto 29 della motivazione, cause 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855).

12 Occorre poi ricordare che, secondo la giurisprudenza della Corte (v., fra l'altro, sentenze 7 maggio 1987, Toyo/Consiglio, punto 13 della motivazione, causa 240/84, Racc. pag. 1809; Nachi Fujikoshi/Consiglio, punto 14, causa 255/84, Racc. pag. 1861; Nippon Seiko/Consiglio, punto 14, causa 258/84, Racc. pag. 1923; Minebea/Consiglio, punto 8, causa 260/84, Racc. pag. 1975), la determinazione del valore normale e quella del prezzo all'esportazione sono soggette a norme distinte e che, perciò, le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali non vanno necessariamente trattate nello stesso modo nell'uno e nell'altro caso.

13 Si deve aggiungere che le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali delle affiliate di vendita, le quali, com'è stato sopra indicato, hanno svolto le funzioni di un settore vendite della Minolta, possono in realtà essere confrontate soltanto con quelle dell'ufficio esportazione di quest'ultima, le cui analoghe spese non sono state detratte dal prezzo all'esportazione, e non con quelle delle sue consociate europee. Eventuali differenze nell'importo di queste spese potrebbero essere prese in considerazione nell'ambito degli adeguamenti contemplati dall'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84.

14 Ne consegue che l'argomento relativo all'inclusione delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali nel valore normale non può essere accolto.

15 Per quanto riguarda l'inclusione, nel valore normale, di un margine di profitto del 14,6%, la Minolta sostiene che questo margine è troppo elevato, in quanto il Consiglio non avrebbe preso in considerazione né il profitto medio ottenuto nelle vendite, sul mercato giapponese, di tutti i modelli pertinenti, né il fatturato realizzato nelle vendite non redditizie di certi modelli su questo stesso mercato, e non avrebbe calcolato detto margine nello stadio dell'uscita dalla fabbrica.

16 In proposito, si deve ricordare che il valore normale è stato costruito a norma dell'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84 perché tutti i modelli di fotocopiatrici della Minolta esportati nella Comunità venivano venduti in Giappone a prezzi inferiori, in media, al costo di produzione. Come indicato nel punto 10 del preambolo del regolamento impugnato, per determinare il margine di profitto, il Consiglio si è basato sul profitto medio ottenuto dagli altri esportatori di fotocopiatrici sui loro modelli che, durante il periodo di riferimento, venivano venduti in Giappone ad un prezzo superiore, in media, al costo di produzione. Com'è stato precisato dal Consiglio nel corso del procedimento, per il calcolo di questo profitto, esso ha preso in considerazione il profitto ottenuto sulle vendite di un determinato modello anche qualora talune vendite siano state effettuate in perdita.

17 In proposito si deve sottolineare che, qualora, per stabilire il profitto medio, il Consiglio dovesse prendere in considerazione le vendite di un dato modello anche quando, globalmente, non si ottenga alcun profitto, lo scopo della costruzione del valore normale non verrebbe raggiunto. Questa costruzione mira, infatti, 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. Ciò non si verifica quando, in particolare per ragioni di strategia commerciale, sulle vendite di un determinato modello non si ottiene alcun profitto.

18 Per raggiungere il suddetto scopo, le istituzioni possono prendere in considerazione sia il margine di profitto realizzato dallo stesso produttore sulle vendite di altri modelli, sia quello realizzato da un'altra impresa (v. sentenze 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, punti 21 e 22 della motivazione, cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731, e Sharp Corporation/Consiglio, punto 8 della motivazione, causa 301/85, Racc. pag. 5813). Si deve perciò ammettere ch'esse possano ricorrere anche ad un profitto medio, secondo il metodo esposto al precedente punto 16.

19 Va d'altronde rilevato che, nel suo regolamento (CEE) 11 luglio 1988, n. 2423, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 209, pag. 1), che ha abrogato il regolamento n. 2176/84, il Consiglio si è chiaramente orientato in tal senso. L'art. 2, n. 3, lett. b), ii), di questo regolamento prevede infatti espressamente che i profitti da includere nel valore normale costruito sono calcolati con riferimento ai profitti realizzati sulle vendite redditizie di prodotti simili, effettuate dallo stesso produttore o da altri produttori.

20 Non può essere accolto neppure l'argomento della Minolta secondo cui il Consiglio avrebbe dovuto, comunque, prendere in considerazione il fatturato realizzato su tutte le vendite, comprese quelle non redditizie. Procedendo in tal modo, il Consiglio avrebbe infatti determinato un valore normale non corrispondente al prezzo ottenuto nel corso di normali operazioni commerciali.

21 Quanto all'argomento della Minolta secondo cui, tenuto conto delle variazioni di redditività di uno stesso modello nel tempo, il Consiglio avrebbe dovuto prendere in considerazione il profitto realizzato nell'intera durata di vita delle fotocopiatrici, si deve rilevare che l'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84 permette di escludere le vendite in perdita, a condizione ch'esse si estendano su un arco di tempo abbastanza lungo. Ora, tale condizione è stata rispettata nel caso di specie, poiché siffatte vendite si sono registrate durante l'intero periodo dell'inchiesta, svoltasi dal gennaio al luglio 1985 compreso.

22 Infine, per quanto riguarda l'inclusione del profitto realizzato dalle affiliate di vendita in Giappone, basta ricordare che le istituzioni non sono tenute a scegliere come « equo margine di profitto » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento n. 2176/84 il margine di profitto del produttore anziché quello del suo distributore affiliato nel mercato interno, e possono lecitamente tener conto dei margini di profitto combinati delle due imprese, dato che queste costituiscono un'entità economica unica (sentenza 5 ottobre 1988, Silver Seiko/Consiglio, punto 17 della motivazione, cause 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927).

23 Si deve quindi ritenere che, nella fattispecie, il Consiglio ha determinato il margine di profitto in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento n. 2176/84.

24 Per quanto riguarda l'inclusione, nel valore normale, di taluni sconti per ritiro dell'usato concessi dalle affiliate giapponesi alla loro clientela, la Minolta fa valere che gli sconti in questione sono sconti ordinari, privi di qualsiasi rapporto con operazioni di ritiro dell'usato. Questi sconti sarebbero automaticamente concessi, in base ad una tariffa uniforme, agli aderenti alla « Minolta Society », un club che offre diversi vantaggi ai propri membri e che è aperto ai concessionari della MJS. La Minolta aggiunge che, in quanto detti sconti sono direttamente collegati alle vendite in questione, ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84, il Consiglio non avrebbe dovuto includerli nel valore normale.

25 In proposito si deve constatare che, secondo il punto 13 del preambolo del regolamento impugnato, lo sconto per ritiro dell'usato, concesso all'acquirente di una macchina nuova in caso di cessione in permuta di una macchina vecchia, corrisponde al vantaggio che il produttore trae dall'eliminazione delle macchine usate dal mercato e dalla mancanza di un mercato di seconda mano, per le fotocopiatrici, in Giappone. Secondo il Consiglio, infatti, « la domanda di nuove macchine è mantenuta al massimo livello possibile a prezzi nettamente superiori a quelli che si potrebbero realizzare qualora esistesse un mercato di seconda mano » e « l'aumento della domanda non solo stimola i prezzi, ma anche stimola un aumento della produzione che, almeno in teoria, dovrebbe contribuire ad incrementare le economie di scala, nonché i margini di profitto ».

26 Stando così le cose, gli sconti di cui trattasi, corrispondenti al valore che il produttore attribuisce all'eliminazione delle macchine usate dal mercato, devono esser presi in considerazione al fine di determinare il valore normale in conformità all'art. 2, n. 3, del regolamento n. 2176/84.

27 Questa constatazione non può essere inficiata dalla circostanza, fatta valere dalla Minolta, che gli sconti sono concessi in base ad una tariffa uniforme e non variano da un'operazione all'altra.

28 Ne consegue che il Consiglio ha costruito correttamente il valore normale, includendovi un importo corrispondente ai pagamenti per ritiro dell'usato.

29 Dal complesso delle precedenti considerazioni risulta che il mezzo basato sull'errata determinazione del valore normale dev'essere totalmente disatteso.

Sul mezzo relativo all'errato confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione

30 La Minolta sostiene che il Consiglio ha violato l'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84, per non aver effettuato alcun adeguamento onde tener conto delle retribuzioni corrisposte ai venditori, di talune spese di trasporto e di certe altre spese sostenute dall'affiliata di produzione della Minolta in Giappone (in prosieguo: la « MO ») e dalla MJS, mentre queste spese sono in diretto rapporto con le vendite in questione, ai sensi della suddetta norma.

31 Per quanto riguarda, in primo luogo, l'adeguamento preteso in ragione delle retribuzioni corrisposte ai venditori, va rilevato che il Consiglio ha effettuato l'adeguamento richiesto, escludendone, tuttavia, le retribuzioni dei direttori delle vendite. In proposito si deve osservare che, nel corso dell'inchiesta, è stato dimostrato che le funzioni di questi direttori consistevano essenzialmente nell'assolvere compiti generici di gestione e di direzione, non già nel vendere direttamente fotocopiatrici alla clientela. Giustamente, perciò, il Consiglio ha considerato che le retribuzioni corrisposte ai direttori delle vendite non erano in diretto rapporto con le vendite in questione, ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84.

32 Per quanto riguarda, in secondo luogo, le spese di trasporto, si deve ritenere che il Consiglio ha agito correttamente, concedendo un adeguamento per due terzi delle spese connesse all'uso dei veicoli da parte dei venditori e considerando che l'altro terzo, relativo a spese ordinarie per spostamenti dei venditori, non era in diretto rapporto con le vendite. Lo stesso vale per l'adeguamento concesso relativamente alle spese di viaggio dei venditori.

33 Per quanto riguarda, in terzo luogo, certe spese sostenute, da un lato, dalla MO (spese di magazzinaggio, trasporto, assicurazione e credito) e, dall'altro, dalla MJS (spese inerenti al trasporto, ai veicoli e al credito), basta osservare che, com'è stato fatto valere dal Consiglio, queste spese non avevano alcun rapporto diretto con le vendite.

34 Quanto, infine, agli adeguamenti richiesti per il fatto che il valore normale e il prezzo all'esportazione sarebbero stati determinati in differenti stadi commerciali, occorre constatare che i suddetti elementi sono stati entrambi stabiliti in base al prezzo al quale il prodotto è stato venduto per la prima volta ad un acquirente indipendente.

35 Si deve poi sottolineare che la Minolta non ha provato che le vendite in base alle quali sono stati determinati il valore normale ed il prezzo all'esportazione riguardassero categorie diverse di acquirenti, e si collocassero perciò in stadi commerciali differenti, così da giustificare gli adeguamenti richiesti. Le istituzioni non erano quindi tenute a concedere tali adeguamenti.

36 Tenuto conto di tale constatazione, non è necessario prendere in esame l'allegata violazione dell'art. VI del GATT e degli artt. 1 e 2 del codice antidumping, consistente, secondo la Minolta, nel fatto che il Consiglio avrebbe confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione in stadi commerciali differenti.

37 Dalle precedenti considerazioni risulta che il mezzo basato sull'errato confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione dev'essere disatteso.

Sul mezzo relativo all'errato ricorso al metodo « transazione per transazione » al fine di determinare il prezzo all'esportazione

38 La Minolta sostiene che l'applicazione del metodo « transazione per transazione » ai fini del calcolo del prezzo all'esportazione non ha consentito di stabilire un valido confronto tra questo prezzo ed il valore normale, in conformità all'art. 2, nn. 2, 9 e 13, lett. b), del regolamento n. 2176/84. A suo avviso, dato che i valori normali sono stati determinati per i singoli modelli di fotocopiatrici, i prezzi all'esportazione avrebbero dovuto essere stabiliti, per consentire un siffatto confronto, in base al metodo dei prezzi medi ponderati.

39 In proposito, la Minolta sostiene che dalla summenzionata sentenza 7 maggio 1987 (Nippon Seiko/Consiglio, punto 25 della motivazione), risulta che l'esportatore deve aver commesso un atto illecito, colposo o doloso, inteso a mascherare il dumping, perché sia giustificata l'applicazione del metodo « transazione per transazione ». Ora, nella fattispecie, non era stato commesso alcun atto del genere e, perciò, non occorreva applicare detto metodo, discostandosi, così, da quello della media ponderata dei prezzi all'esportazione.

40 Si deve rilevare anzitutto che l'art. 2, n. 9, del regolamento n. 2176/84 non impone che il valore normale e il prezzo all'esportazione siano calcolati secondo metodi identici. Il n. 13 dello stesso articolo si limita ad indicare le diverse possibilità di calcolo del margine di dumping, senza stabilire alcun obbligo di analogia o di identità dei metodi scelti per il calcolo del valore normale e del prezzo all'esportazione (v., fra l'altro, la suddetta sentenza 7 maggio 1987, causa 258/84, punti 15 e 18 della motivazione).

41 Va poi sottolineato che la libertà di scelta quanto ai metodi di cui all'art. 2, n. 13, lett. b), del regolamento n. 2176/84 mira precisamente a far adottare il metodo più appropriato all'oggetto del procedimento per l'istituzione di un dazio antidumping e che questa scelta presuppone la valutazione di situazioni economiche complesse (v. suddetta sentenza 7 maggio 1987, causa 258/84, punti 21 e 24 della motivazione). Ora, né dal fascicolo di causa, né dalla trattazione svoltasi dinanzi alla Corte, è emerso che il Consiglio abbia commesso un errore manifesto scegliendo il metodo « transazione per transazione ».

42 L'argomento della Minolta, consistente nel sostenere che l'applicazione del metodo « transazione per transazione » è giustificata soltanto qualora l'esportatore si sia reso responsabile di manovre intese a dissimulare il dumping, non può essere accolto. In effetti, se è vero che questo metodo è atto a far fronte a siffatte manovre, la sua adozione non è tuttavia limitata ai soli casi in cui comportamenti del genere siano stati accertati dalle istituzioni.

43 Da quanto precede risulta che il mezzo basato sull'errato ricorso al metodo « transazione per transazione » per determinare il prezzo all'esportazione dev'essere disatteso.

Sul mezzo relativo alla violazione del principio del contraddittorio

44 La Minolta fa valere infine che, se ha considerato che la varietà dei prezzi da essa praticati costituiva una manovra intesa a dissimulare il dumping e si è basato su tale valutazione per applicare il metodo « transazione per transazione », il Consiglio ha violato il principio « audi alteram partem », nel senso che non le ha mai dato modo di far conoscere il suo punto di vista in proposito.

45 È sufficiente constatare che, in quanto abbia applicato questo metodo anche in mancanza di eventuali manovre intese a dissimulare il dumping, il Consiglio non era affatto tenuto a sentire la Minolta in merito agli elementi di prova di cui esso abbia potuto disporre al riguardo.

46 Da quanto precede risulta che il mezzo basato sulla violazione del principio del contraddittorio dev'essere disatteso.

Sul mezzo relativo alla violazione dell'obbligo di motivazione

47 La Minolta fa valere che il Consiglio ha violato l'art. 190 del Trattato CEE, in quanto non ha sufficientemente motivato il ricorso al metodo « transazione per transazione » per stabilire il margine di dumping, in conformità all'art. 2, n. 13, lett. b), del regolamento n. 2176/84.

48 In proposito si deve considerare che il modo di calcolo del margine di dumping è stato indicato nei punti 6 e 29 del preambolo del regolamento provvisorio e confermato nei punti 5 e 26 del preambolo del regolamento impugnato, e che, inoltre, il metodo « transazione per transazione » viene applicato abitualmente dalle istituzioni, il che non poteva essere ignorato dagli interessati.

49 Ne consegue che il mezzo basato sulla violazione dell'obbligo di motivazione dev'essere disatteso e, pertanto, il ricorso va respinto in ogni sua parte.

Sulle spese

50 A norma dell'art. 69, n. 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese. La ricorrente è rimasta soccombente; le spese, comprese quelle dell'interveniente CECOM che ne ha fatto domanda, vanno quindi poste a suo carico. La Commissione sopporterà le proprie spese, a norma dell'art. 69, n. 4, del regolamento di procedura.

Per questi motivi,

LA CORTE (Quinta Sezione)

dichiara e statuisce:

1) Il ricorso è respinto.

2) La ricorrente è condannata alle spese, comprese quelle sostenute dall'interveniente CECOM.

Joliet Slynn

Grévisse Moitinho de Almeida Zuleeg

Così deciso e pronunziato a Lussemburgo il 10 marzo 1992.

Il cancelliere
J.-G. Giraud

Il presidente della Quinta Sezione
R. Joliet