SENTENZA DELLA CORTE (Sesta Sezione)
13 febbraio 1992 *

Nella causa C-105/90,

Goldstar Co. Ltd, Seul (Corea del Sud), rappresentata dal signor Maurice Byrne, solicitor, assistito dal signor S. O. Spinks, dello studio Coudert Frères a Bruxelles, con domicilio eletto a Lussemburgo presso lo studio degli avv.ti Arendt & Medernach, 4, avenue Marie-Thérèse,

ricorrente,

contro

Consiglio delle Comunità europee, rappresentato dai signori Hans-Jürgen Lambers, direttore nel servizio giuridico, ed Erich H. Stein, consigliere giuridico, in qualità di agenti, assistiti dall'avv. Hans-Jürgen Rabe, dello studio Schön et Pflüger, Amburgo e Bruxelles, con domicilio eletto a Lussemburgo presso il signor Jörg Käser, direttore della direzione affari giuridici della Banca europea per gli investimenti, 100, Boulevard Konrad Adenauer, Kirchberg,

convenuto,

sostenuto da

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dal signor Eric White, membro del servizio giuridico, in qualità di agente, con domicilio eletto a Lussemburgo presso il signor Roberto Hayder, rappresentante del servizio giuridico, Centro Wagner, Kirchberg,

interveniente,

* Lingua processuale: l'inglese

e da

Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies, società di diritto olandese, con sede a Eindhoven (Paesi Bassi), rappresentata dagli avv.ti Dietrich Ehle e Volker Schiller, del foro di Colonia, con domicilio eletto a Lussemburgo presso lo studio degli avv.ti Loesch e Wolter, 81, rue Zithe,

interveniente,

avente ad oggetto l'annullamento del regolamento (CEE) del Consiglio 16 gennaio 1990, n. 112, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Repubblica di Corea e riscuote definitivamente il dazio provvisorio (GU L 13, pag. 21),

LA CORTE (Sesta Sezione),

composta dai signori F. A. Schockweiler, presidente di sezione, P. J. G. Kapteyn e G. F. Mancini, giudici,

avvocato generale: W. Van Gerven
cancelliere: J. A. Pompe, vicecancelliere

vista la relazione d'udienza,

sentite le osservazioni orali delle parti all'udienza del 25 settembre 1991,

sentite la conclusioni dell'avvocato generale, presentate all'udienza del 14 novembre 1991,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

1 Con atto introduttivo depositato nella cancelleria della Corte il 17 aprile 1990, la società Goldstar Co. Ltd, con sede a Seul, ha proposto un ricorso a norma dell'art. 173, secondo comma, del Trattato CEE, avente ad oggetto l'annullamento, per la parte che la riguarda, del regolamento (CEE) del Consiglio 16 gennaio 1990, n. 112, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Repubblica di Corea e riscuote definitivamente il dazio provvisorio (GU L 13, pag. 21).

2 La Goldstar è una società del gruppo sud-coreano Lucky Goldstar, e fabbrica apparecchiature elettriche ed elettroniche destinate sia al mercato coreano sia al mercato estero. Nel giugno 1987, una associazione di fabbricanti europei di lettori di dischi compact, il Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (in prosieguo: il « Compact ») ha depositato presso la Commissione una denunzia contro detta società, accusandola di vendere questi prodotti nella Comunità a prezzi di dumping.

3 Il procedimento antidumping avviato dalla Commissione a norma del regolamento (CEE) del Consiglio 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, in prosieguo: il « regolamento di base »), si è concluso con l'adozione a carico della Goldstar di un dazio provvisorio pari al 32,5% del prezzo netto franco frontiera comunitario, merce non sdoganata. Su proposta della Commissione, il Consiglio ha successivamente fissato al 26,1% il dazio antidumping definitivo, mediante il regolamento n. 112/90, contro il quale la Goldstar ha proposto il presente ricorso.

4 L'inchiesta sulle pratiche di dumping si riferisce al periodo compreso fra il 1° giugno 1986 e il 31 maggio 1987 (in prosieguo: il « periodo di riferimento »), durante il quale la Goldstar ha venduto in Corea e nella Comunità cinque modelli di lettori di dischi compact (in prosieguo: i « LDC »). Si tratta, in primo luogo, dei modelli GCD 613 e GCD 616, distribuiti in Corea con il marchio della Goldstar e che quest'ultima ha venduto nella Comunità sia col primo marchio, sia col proprio marchio, sia ad alcuni « Original Equipment Manufacturers » (in prosieguo: gli « OEM »), e, in secondo luogo, dei modelli GCD 603, GCD 605 e GCD 606, la cui fabbricazione è cessata nel 1985. Tutti i modelli venduti nella Comunità durante il periodo di riferimento vi erano stati esportati anteriormente al 1° giugno 1986.

5 La Commissione ed il Consiglio hanno determinato il valore normale di questi cinque modelli facendo ricorso a tre metodi di calcolo. Secondo il primo metodo, il valore normale è stato determinato in base al prezzo medio ponderato praticato sul mercato interno per tutte le vendite ad acquirenti indipendenti. Questo metodo è stato impiegato per i modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616, le cui vendite sul mercato coreano rappresentavano più del 5% delle corrispondenti vendite all'esportazione verso la Comunità.

6 Il secondo metodo è stato impiegato per il modello GCD 613, le cui vendite sul mercato interno erano inferiori al 5% delle corrispondenti vendite all'esportazione verso la Comunità. Seguendo questo metodo, il valore normale è stato costruito nel modo descritto all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base. Gli importi utilizzati per il calcolo del valore costruito sono stati le medie ponderate delle spese sostenute e degli utili realizzati dalla Goldstar sulle vendite in Corea dei modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616.

7 Il terzo metodo è stato impiegato per i modelli GCD 613 e GCD 616 venduti nella Comunità ad acquirenti OEM. Il valore normale di tali modelli è stato costruito, data l'assenza di corrispondenti vendite sul mercato coreano e, per farlo, si sono utilizzati gli stessi importi, utili esclusi, che hanno concorso al calcolo del valore normale costruito in base al secondo metodo. I profitti realizzati sulle vendite ad acquirenti OEM sono stati valutati in misura pari al 30% di quelli ottenuti sulle vendite effettuate con il marchio Goldstar.

8 Per una più ampia illustrazione degli antefatti della controversia, dello svolgimento del procedimento nonché dei mezzi ed 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.

9 A sostegno del suo ricorso, la Goldstar solleva tre mezzi riguardanti rispettivamente i tre metodi di calcolo utilizzati dal Consiglio per la determinazione del valore normale.

Sul mezzo riguardante le vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali o di operazioni commerciali tali da consentire un valido confronto

10 La Goldstar asserisce che il Consiglio ha violato l'art. 2, n. 3, lett. b, del regolamento di base, per aver ritenuto che i modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 fossero stati venduti in Corea nel corso di normali operazioni commerciali e che tali vendite consentissero un valido confronto. Secondo la ricorrente, il valore normale di questi modelli non avrebbe dovuto essere determinato in base ai prezzi praticati su detto mercato, ma in base al valore costruito. A conforto di questo mezzo, essa adduce in sostanza due argomenti.

11 In primo luogo, la ricorrente sostiene che le nozioni di « normale operazione commerciale » e di « valido confronto » implicano che il volume di vendite sia sufficientemente ampio in termini assoluti su un mercato interno rappresentativo. Il Consiglio non avrebbe rispettato tali esigenze sotto un duplice aspetto. Da un lato, applicando la regola detta del 5%, con la quale si tiene conto del volume delle vendite sul mercato interno espresso in una percentuale delle esportazioni verso la Comunità, si sarebbe limitato a calcolare il volume di dette vendite in termini relativi. Dall'altro, non avrebbe tenuto conto delle caratteristiche e delle dimensioni del mercato coreano di LDC, che, nel periodo di riferimento, era limitato a soli 5 000 esemplari venduti.

12 Occorre constatare, al riguardo, che, secondo la lettera e il sistema dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base, va prima preso in considerazione, per stabilire il

valore normale, il prezzo realmente pagato o da pagare nel corso di operazioni commerciali normali (v. sentenza 5 ottobre 1988, cause riunite 277/85 e 300/85, Canon/Consiglio, Racc. pag. 5731, punto 11 della motivazione). Emerge, infatti, dall'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base che è possibile discostarsi da questo principio solo se nessuna vendita di un prodotto simile è stata effettuata nel corso di operazioni commerciali normali o se vendite del genere non consentono un valido confronto.

13 Occorre inoltre osservare che la nozione di normali operazioni commerciali fa riferimento al carattere delle vendite in sé stesse considerate. Tale nozione 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.

14 È doveroso constatare che la Goldstar non ha mai affermato che le sue vendite di LDC sul mercato interno durante il periodo di riferimento abbiano avuto luogo nel corso di operazioni commerciali anormali.

15 Stando così le cose, occorre esaminare se le vendite effettuate sul mercato interno fossero tali da consentire un valido confronto, o più esattamente se esse fossero sufficientemente rappresentative per servire da base al calcolo del valore normale. Le operazioni commerciali compiute sul mercato interno devono infatti riflettere un comportamento normale degli acquirenti ed essere il risultato del meccanismo normale di formazione dei prezzi.

16 Secondo la prassi del Consiglio e della Commissione, questa esigenza è da ritenersi soddisfatta se il volume delle vendite effettuate sul mercato interno dal produttore considerato supera il 5% delle vendite all'esportazione verso la Comunità. Nella fattispecie in esame, il Consiglio ha ritenuto che le vendite effettuate sul mercato interno superassero realmente il 5% delle esportazioni verso la Comunità e che non vi fosse quindi motivo per derogare a tale prassi.

17 Tale prassi assicura agli operatori economici interessati un determinato grado di certezza del diritto per quanto riguarda la valutazione, ad opera delle istituzioni comunitarie, del carattere rappresentativo delle vendite effettuate sul mercato interno. A causa della garanzia così fornita, il criterio del 5% merita di essere accolto *e* non ammette deroghe che in presenza di situazioni eccezionali.

18 Una situazione del genere potrebbe verificarsi allorché il volume complessivo del mercato interno non è abbastanza ampio perché il prezzo di vendita sia determinato dal gioco della domanda e dell'offerta. La Goldstar afferma al riguardo che il volume del mercato di LDC, limitato durante il periodo di riferimento alla vendita di 5 000 esemplari, non era sufficientemente ampio.

19 Per valutare la fondatezza di quest'affermazione, va tenuto presente che il mercato degli apparecchi domestici elettrici ed elettronici si sviluppa di solito attraverso più fasi, nel corso delle quali il volume delle vendite aumenta in modo graduale, mentre il livello dei prezzi tende parallelamente al ribasso. In ciascuna fase, il gioco della domanda e dell'offerta determina un diverso livello dei prezzi. È così che, durante le prime fasi di sviluppo, un volume di vendite relativamente modesto è, per lo più, accompagnato da un livello di prezzi relativamente elevato.

20 Orbene, durante il periodo di riferimento, il mercato coreano presentava un volume di vendite relativamente ristretto ed un livello di prezzi relativamente stabile.

21 Tenendo conto di questa caratteristica, il Consiglio aveva buone ragioni per ritenere che un volume complessivo di vendite pari a 5 000 LDC fosse tale da consentire la normale formazione del prezzo sul mercato coreano e che non vi fosse quindi motivo per derogare al criterio del 5%. D'altronde, i 5 000 esemplari venduti rappresentano una percentuale elevata delle esportazioni di LDC verso la Comunità durante il periodo di riferimento, in quanto sono pari al 14% di tali esportazioni.

22 Un'altra circostanza eccezionale, tale da giustificare una deroga al principio suddetto, potrebbe, secondo la Goldstar, essere il volume molto debole, in valori assoluti, delle vendite sul mercato coreano. Si può ribattere a questo argomento che l'importanza del volume, in valori assoluti, delle vendite può variare da un settore economico all'altro, per cui è impossibile fissare in via generale e assoluta una soglia minima, sotto la quale le vendite effettuate sul mercato interno non sarebbero più in grado di consentire un valido confronto. L'importanza del volume di vendite in valori assoluti può quindi essere valutata solo in funzione delle particolarità di ogni singola fattispecie.

23 Ammettere deroghe al criterio del 5% per motivi attinenti alle particolarità di ogni singola fattispecie equivarrebbe a rendere precaria quella certezza del diritto che detto criterio intende precisamente tutelare quando le istituzioni valutano il carattere rappresentativo delle vendite effettuate da un esportatore sul proprio mercato interno. Un volume debole, in termini assoluti, di vendite non può quindi costituire di per sé una situazione eccezionale che giustifichi una deroga a tale criterio.

24 Inoltre, va rilevato che la quota detenuta dalla Goldstar sul mercato coreano degli LDC durante il periodo di riferimento non era certo insignificante: essa superava il 5% del volume complessivo delle vendite effettuate su questo mercato.

25 Il Consiglio ha quindi avuto fondati motivi per ritenere che il numero di LDC venduti dalla Goldstar sul mercato coreano e le dimensioni stesse di tale mercato non consentissero di derogare alla sua prassi normale del 5%.

26 La Goldstar allega, in secondo luogo, di aver cessato la produzione dei modelli GCD 603, GCD 605 e GCD 606 nel 1985, cioè prima del periodo di riferimento. Il prezzo al quale questi modelli obsoleti sono stati venduti sul mercato interno durante il periodo di riferimento non consentirebbe pertanto un valido confronto.

27 Basti ricordare, al riguardo, che l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base si riferisce unicamente alle vendite. La data di fabbricazione dei modelli venduti è, in linea di massima, senza influenza sul calcolo del valore normale.

28 In proposito la Goldstar non ha dimostrato minimamente che la data di fabbricazione abbia inciso sul prezzo al quale i modelli obsoleti sono stati venduti sul mercato coreano.

29 Alla luce di quanto precede, il primo mezzo risulta infondato e va quindi respinto.

Sul mezzo relativo al calcolo del margine di profitto per la determinazione del valore costruito

30 La Goldstar sostiene che il Consiglio ha violato l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base in quanto ha determinato il valore costruito del modello GCD 613 in base ai margini di profitto ottenuti dalle vendite sul mercato coreano dei modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616, benché siffatti margini non corrispondessero a quelli normalmente realizzati su detto mercato. Essa precisa che il Consiglio avrebbe dovuto basarsi sui margini di profitto di altri produttori coreani, interpretando la disposizione in parola alla luce dell'art. 2, n. 4, dell'Accordo relativo all'applicazione dell'articolo VI del GATT (GU 1980, L 71, pag. 90, in prosieguo: il « codice antidumping »).

31 Occorre ricordare al riguardo che, a norma dell'art. 2, n. 4, del codice antidumping del 1979,

« se nel corso delle normali operazioni commerciali sul mercato interno del paese esportatore non viene effettuata alcuna vendita di un prodotto similare o se, data la situazione specifica del mercato, tali vendite non permettono un valido confronto, il margine del dumping sarà determinato in rapporto con il prezzo con-

frontabile del prodotto similare qualora quest'ultimo sia esportato in un paese terzo (tale prezzo può essere il prezzo all'esportazione più elevato ma deve essere un prezzo rappresentativo), oppure con il costo di produzione nel paese di origine maggiorato di un importo ragionevole per le spese amministrative, di vendita e altre e per gli utili. Come regola generale, la maggiorazione relativa all'utile non supererà l'utile normalmente realizzato per le vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese di origine ».

32 Questa norma, redatta in termini generali, non precisa se l'utile normalmente ottenuto dalla vendita di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese di origine sia quello realizzato dal singolo esportatore interessato o se sia il profitto medio realizzato da tutti i produttori sul mercato interno.

33 Va inoltre ricordato che, secondo la sentenza 7 maggio 1991, C-69/89, Nakajima All Precision Co. Ltd/Consiglio (Racc. pag. I-2069, punto 37 della motivazione), l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base è conforme all'art. 2, n. 4, del codice antidumping del 1979 nella misura in cui, senza travisare lo spirito di quest'ultima norma, si limita a concretare, per le diverse situazioni che possono in pratica verificarsi, i metodi equi di calcolo del valore normale costruito.

34 L'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), così recita:

« (...) il valore costruito, calcolato addizionando il costo di produzione e un equo margine di profitto. 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, più un importo equo per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali. L'importo per le spese di vendita, generali e amministrative e per il profitto viene calcolato in base alle spese sostenute e ai profitti realizzati dal produttore o esportatore sulle vendite

redditizie del prodotto simile sul mercato interno. Qualora tali dati non siano disponibili, oppure siano inattendibili o tali da non poter essere utilizzati, si fa riferimento alle spese sostenute e al profitto realizzato da altri produttori o esportatori nel paese di origine o di esportazione sulle vendite redditizie del prodotto simile. Qualora non sia possibile applicare nessuno dei due metodi indicati, le spese sostenute e il profitto realizzato vengono calcolati in base alle vendite effettuate dall'esportatore o da altri produttori o esportatori operanti nello stesso settore nel paese d'origine o di esportazione, o eventualmente su altra base equa ».

35 La citata sentenza 7 maggio 1991, causa C-69/89, dichiara che i tre metodi di calcolo del valore normale costruito, descritti all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base, vanno presi in considerazione nell'ordine di presentazione.

36 Ne consegue che il margine di profitto deve essere calcolato considerando per prima cosa il profitto realizzato dal produttore sulle vendite redditizie del prodotto simile effettuate sul mercato interno. Solo se i relativi dati non sono disponibili oppure sono inattendibili o inutilizzabili, il margine di profitto viene calcolato in base al profitto realizzato da altri produttori sulle vendite (...) del prodotto simile.

37 Favorendo in tal modo il ricorso ai dati relativi al singolo produttore interessato, l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base intende garantire che il valore normale costruito sia il più possibile aderente alla situazione in cui tale produttore sarebbe venuto a trovarsi qualora avesse effettivamente venduto un numero sufficiente di esemplari del prodotto in questione sul mercato interno. Tale norma garantisce pertanto che ciascuna impresa venga esaminata tenendo conto delle sue caratteristiche particolari.

38 Va precisato in proposito che la politica dei prezzi attuata dal produttore interessato sul mercato interno fa parte di queste caratteristiche, e che non è possibile ignorare i profitti conseguiti con questa politica per il solo motivo che il margine di profitto sarebbe particolarmente elevato rispetto a quello realizzato da altri produttori su detto mercato.

39 Ne consegue pertanto che il Consiglio non poteva esimersi dal calcolare il margine di profitto del valore normale costruito del modello GCD 613 in base ai profitti realizzati dalla Goldstar sulle vendite degli altri modelli sul mercato coreano.

40 Il secondo mezzo va quindi respinto.

Sul mezzo relativo al calcolo del margine di profitto per la determinazione del valore normale costruito dei modelli venduti nella Comunità ad acquirenti OEM

41 La Goldstar rimprovera al Consiglio di aver infranto l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base determinando il valore costruito dei modelli GCD 613 e GCD 616 venduti ad acquirenti OEM nella Comunità in base ad un margine di profitto pari al 30% di quello relativo alle vendite effettuate in Corea con il marchio Goldstar. A sostegno di questa censura, essa precisa che il Consiglio non ha tenuto conto del fatto che non sussiste alcun legame fra le vendite ad acquirenti OEM e quelle effettuate con il marchio del produttore. Peraltro, tale modo di calcolo sarebbe, non solo arbitrario, ma anche contrario alla prassi seguita dalle istituzioni comunitarie in altre fattispecie, nelle quali esse hanno applicato una percentuale forfettaria del 5% a tutte le società interessate. Infine, il Consiglio avrebbe violato il principio della parità di trattamento applicando percentuali di profitto diverse per i produttori coreani interessati, nonostante il fatto che tali produttori fossero tutti nella medesima situazione, dal momento che non avevano effettuato nessuna vendita ad acquirenti OEM sul mercato coreano.

42 Prima di esaminare la fondatezza di queste censure, va sottolineato che, durante il periodo di riferimento, nessun produttore coreano aveva venduto i suoi prodotti ad acquirenti OEM sul mercato coreano e che, per conseguenza, le istituzioni comunitarie non disponevano di nessun dato riguardante vendite di tale genere su questo stesso mercato. Le istituzioni comunitarie hanno quindi costruito il valore normale in base a dati desunti dalle vendite dei prodotti di marca. Sennonché, per tener conto delle differenze fra i prezzi di queste ultime vendite e quelle ad acqui-

renti OEM, esse hanno applicato per la Goldstar una percentuale di profitto pari al 30% dell'utile realizzato sulle vendite di prodotti di marca.

43 Stando così le cose, occorre esaminare, alla luce dei rilievi sopra menzionati, se tale percentuale del 30% sia equa ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), ultima frase del regolamento di base.

44 A tal fine, è necessario accertare anzitutto se il Consiglio, nel calcolare il margine di profitto per le vendite ad acquirenti OEM in base ai profitti realizzati sulle vendite dei prodotti di marca, abbia debitamente tenuto conto delle differenze esistenti fra le vendite ad acquirenti OEM e quelle dei prodotti di marca.

45 Sul legame esistente tra questi due tipi di vendite, è da tener presente che la differenza fondamentale riguarda lo stadio di commercializzazione. I due tipi di vendita interessano infatti una clientela diversa, che, per ciascun tipo, si situa ad uno stadio di commercializzazione diverso. A parte questa differenza, il prodotto venduto al consumatore finale da uno degli OEM è però simile a quello venduto con il marchio del produttore. I costi di produzione sono quindi comparabili per i due tipi di vendita.

46 Di conseguenza, le vendite ad acquirenti OEM e le vendite tradizionali riflettono due diverse possibilità di smercio dei prodotti di un medesimo fabbricante. La scelta fra l'una o l'altra possibilità è basata su criteri di redditività identici, propri dell'impresa considerata.

47 Esiste quindi necessariamente un legame fra le vendite ad acquirenti OEM e le vendite fatte con il marchio del produttore, per cui è comprensibile che il Consiglio abbia calcolato il margine di profitto delle vendite ad acquirenti OEM con riferimento al margine di profitto realizzato sulla vendita dei prodotti di marca.

48 Occorre esaminare in secondo luogo se il Consiglio abbia commesso un errore di valutazione stabilendo un margine di profitto individuale per le vendite della Goldstar ad acquirenti OEM, mentre in precedenti casi esso aveva utilizzato un margine medio di profitto, identico per tutti i produttori interessati.

49 Va ricordato, in proposito, che il valore normale costruito serve a determinare il prezzo di vendita di un prodotto, così come tale prezzo sarebbe se il prodotto fosse venduto sul mercato interno, e che l'impiego dei dati riguardanti il singolo produttore considerato risponde meglio a questo obiettivo, specie se tali dati differiscono notevolmente da quelli relativi agli altri produttori.

50 Per quanto riguarda il calcolo del margine di profitto sulle vendite fatte ad acquirenti OEM, è pertanto ovvio che l'applicazione di un margine uniforme per tutti i produttori considerati è in contrasto con la finalità sopra evocata, qualora i margini di profitto realizzati sulle vendite di prodotti di marca, presi in considerazione per il calcolo del margine medio uniforme, differiscano notevolmente per ogni singolo produttore. Il produttore che ha realizzato un debole margine di profitto si vedrebbe infatti imputare un margine medio superiore, mentre il produttore che ha realmente ottenuto un margine di profitto elevato verrebbe a fruire di un margine medio inferiore.

51 Nella presente fattispecie, la Goldstar ha realizzato, per la vendita di prodotti di marca sul mercato coreano, un margine reale di profitto particolarmente elevato, mentre, nei procedimenti ai quali essa si riferisce e che l'avvocato generale ha richiamato nelle sue conclusioni (punto 26), le imprese considerate avevano realizzato margini reali di profitto molto simili fra loro.

52 Non è dunque censurabile, in tali circostanze, che il Consiglio abbia applicato nel caso della Goldstar un margine di profitto individuale per i modelli GCD 613 e GCD 616, da essa venduti nella Comunità ad acquirenti OEM.

53 Occorre infine esaminare se il Consiglio abbia fissato in modo arbitrario questo margine individuale, calcolandolo in misura pari al 30% di quello realizzato dalla Goldstar sulle vendite di prodotti di marca, qualora si tenga conto del fatto che in precedenti procedimenti antidumping esso aveva fatto uso di un margine forfettario del 5%.

54 Va in primo luogo osservato che il margine forfettario del 5%, applicato dal Consiglio in uno dei procedimenti soprammenzionati, corrispondeva approssimativamente ad un terzo del margine medio di profitto realizzato dai produttori interessati nelle loro vendite interne, mentre negli altri due procedimenti il margine forfettario del 5% rappresentava oltre un terzo di questo margine medio.

55 Va in secondo luogo rilevato che, durante il procedimento amministrativo, la stessa Goldstar ha suggerito alle istituzioni comunitarie una percentuale del 30%, pur restando inteso che questa percentuale doveva essere calcolata in base alla media degli utili realizzati da tutti i produttori.

56 È quindi infondata la censura mossa al Consiglio di aver fissato in modo arbitrario il margine di profitto in questione.

57 Risulta quindi, da quanto precede, che il Consiglio non ha commesso una violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b, punto ii), del regolamento di base determinando il valore costruito dei modelli GCD 613 e GCD 616 venduti ad acquirenti OEM nella Comunità in base ad un margine di profitto pari al 30% di quello applicabile alle vendite di prodotti di marca.

58 Il terzo mezzo va pertanto respinto e, con esso, il ricorso medesimo.

Sulle spese

59 A norma dell'art. 69, n. 2, del regolamento di procedura, la parte soccombente è condannata alle spese, se ne è stata fatta domanda. La ricorrente è rimasta soccombente e va quindi condannata alle spese, ivi comprese quelle del convenuto. La Commissione e il Compact, intervenuti a sostegno del convenuto, sopporteranno le proprie spese, a norma dell'art. 69, n. 4, del regolamento di procedura.

Per questi motivi,

LA CORTE (Sesta Sezione)

dichiara e statuisce:

1) Il ricorso è respinto.

2) La ricorrente è condannata alle spese, escluse quelle delle parti intervenienti.

Schockweiler Kapteyn Mancini

Così deciso e pronunciato a Lussemburgo il 13 febbraio 1992.

Il cancelliere
J.-G. Giraud

Il presidente della Sesta Sezione
F. A. Schockweiler