ziarie o d'altro genere che possono esistere tra il venditore e il compratore oltre a quelle poste in essere dalla vendita stessa. Per stabilire se un'influenza del genere esista, si deve accertare se il compratore disponga di autonomia commerciale rispetto al venditore e se il prezzo fra essi convenuto non sia notevolmente inferiore ai prezzi ai quali merci identiche o similari sono liberamente vendute, nello stesso momento, a un compratore qualsiasi che agisca allo stesso stadio commerciale nel territorio doganale della Comunità.

4° **È conforme al regolamento n. 803/68 il calcolare il valore in dogana partendo dal prezzo di rivendita delle merci rivendute tali e quali, previa detrazione di tutte le spese sostenute dall'acquirente-rivenditore per operazioni nell'ambito del territorio doganale della Comunità ed eventualmente di un adeguato margine di profitto.**

O'Keeffe Bosco Koopmans

Così deciso e pronunziato a Lussemburgo, il 13 marzo 1980.

Per il cancelliere

J. A. Pompe

Cancelliere aggiunto

Il presidente della Prima Sezione

A. O'Keeffe

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE JEAN-PIERRE WARNER DEL 7 FEBBRAIO 1980 [1]

Signor Presidente,
signori Giudici,

il presente procedimento verte su una domanda di pronunzia pregiudiziale proposta dal Tribunal de première instance di Bruxelles.

L'attrice nella causa principale è la SA Caterpillar Overseas, che in prosieguo chiamerò «Caterpillar Overseas». Si

1 — Traduzione dall'inglese.

tratta di una società svizzera, con sede sociale in Ginevra, che ha quella che potrei definire, senza pregiudicare alcuna questione, una sede secondaria, in Grimbergen nel Belgio, sede che chiamerò semplicemente «Grimbergen». La Caterpillar Overseas è una società interamente controllata dalla Caterpillar Tractor Co., notissimo produttore americano di macchine per movimento terra, che chiamerò in prosieguo «Caterpillar Tractor».

Il convenuto è definito nel provvedimento di rinvio come «lo Stato belga, nella persona del Ministro delle finanze . . ., responsabile dell'amministrazione delle dogane e delle imposte di fabbricazione». Chiamerò in prosieguo questa parte semplicemente «il convenuto».

La controversia fra le parti verte sul metodo di calcolo del valore in dogana dei ricambi Caterpillar forniti dalla Caterpillar Tractor alla Grimbergen. L'azione proposta dalla Caterpillar Overseas mira a far condannare il convenuto a rimborsare la differenza fra le somme pagate a titolo di dazi doganali (e contestate) da detta società, e quanto questa ritiene dovuto; secondo la Caterpillar Overseas, infatti, la dogana belga ha attribuito un valore eccessivo ai pezzi di ricambio di cui trattasi. Il valore della controversia è ingente: esso era stimato, all'inizio della causa, in 16 milioni circa di franchi belgi, ma, a causa del susseguirsi delle importazioni, aumenta di giorno in giorno. Ci è stato riferito che, al momento dell'udienza dinanzi a questa Corte, esso era di 100 milioni di franchi belgi.

Dalle argomentazioni delle parti dinanzi al giudice a quo risulta che esse erano concordi quasi dall'inizio sull'opportunità di chiedere in via pregiudiziale a questa Corte l'interpretazione della normativa comunitaria in materia di valore in dogana delle merci. Le parti, dopo avere discusso alquanto, si sono accordate sulla formulazione delle questioni pregiudiziali, le quali sono state sottoposte dal giudice a quo alla Corte nel testo così convenuto.

Delle sei questioni, tre sono definite «generali» e tre «più specifiche». Esse sono precedute da un «preambolo», nel quale sono esposti i fatti che hanno dato origine alla domanda pregiudiziale.

Non ho alcun dubbio sul fatto che la Corte è tenuta a risolvere dette questioni sulla base di tali fatti. Tuttavia, nel «preambolo», sono stati eliminati tutti i nomi propri. Quelli della Caterpillar Tractor, della Caterpillar Overseas e della Grimbergen sono stati sostituiti con sigle, quelli dei paesi interessati con locuzioni di carattere descrittivo: gli Stati Uniti diventano così «uno Stato terzo d'oltremare» la Svizzera «uno Stato (europeo) non membro della Comunità economica europea» e il Belgio «uno Stato membro della Comunità economica europea». Le sigle non sono usate nelle questioni «generali», bensì in quelle «più specifiche». Questo fatto dà l'impressione che le questioni «più specifiche» siano questioni di puro diritto comunitario, anziché questioni la cui soluzione richiede l'applicazione di questo diritto ai fatti della causa.

Non è questo il primo caso in cui è stato adottato tale modo di procedere. Ciò si è già verificato nelle cause 51/75, 86/75 e 96/75 (EMI, Racc. 1976, pagg. 811, 871 e 913), nelle quali la Corte si è rifiutata di usare le sigle nella sentenza. Credo

che non dovreste usarle neppure in questa causa. Condivido ovviamente la tesi della Caterpillar Overseas, secondo cui la Corte dovrebbe adoperarsi per dare alle questioni una soluzione quanto più possibile utile per il giudice a quo, e riconosco tutta l'importanza dei precedenti richiamati dalla stessa per dimostrare che, in talune cause in materia di valore in dogana, la Corte, quando è stato necessario, si è addentrata in questioni di dettaglio. Tengo conto, però, anche dell'ammonimento della Commissione, secondo cui la Corte non deve, in un procedimento pregiudiziale, lasciarsi prendere dalla tentazione di applicare il diritto alla fattispecie in esame.

Per le ragioni sopra esposte, pur prendendo in considerazione i fatti del «preambolo», sostituirò i nomi propri alle sigle ed alle circonlocuzioni usate per indicare le parti ed i paesi interessati.

La Caterpillar Tractor produce e vende macchine e pezzi di ricambio sotto il marchio «Caterpillar» Essa rivende altresì pezzi di ricambio per le macchine di sua produzione, acquistati presso fornitori indipendenti. La Grimbergen si occupa della distribuzione di pezzi di ricambio.

I ricambi vengono ordinati dalla Grimbergen, di propria iniziativa, presso la Caterpillar Tractor o presso altre società da questa controllate o ad essa affiliate. Le società venditrici li forniscono direttamente alla Grimbergen, che li prende in consegna al loro arrivo in Belgio. Essi vengono immagazzinati e manipolati dalla Grimbergen ed infine rivenduti a distributori legati alla Caterpillar Overseas da accordi di distribuzione, o direttamente ai clienti. Il prezzo dipende dalla posizione del cliente nel circuito commerciale. La merce è venduta sia nella Comunità, sia in paesi terzi europei, del Medio Oriente ed africani. Se le vendite riguardano zone extracomunitarie, i ricambi rimangono in franchigia doganale nella Comunità e non riguardano la presente controversia. Per il resto, le operazioni di importazione sono controllate dalla dogana belga e la Grimbergen ha un magazzino doganale in Belgio. Nello svolgimento della sua attività, la Grimbergen si occupa, in particolare, nella sua sede, dei compiti seguenti:

— previsione del fabbisogno di tutti i suoi clienti, ivi compresi i distributori;

— sorveglianza della tempestività degli ordini e del livello delle scorte;

— invio rapido ai clienti, la maggior parte dei quali compra i ricambi per rivenderli.

I distributori e gli altri clienti ordinano i ricambi alla Grimbergen, che riceve gli ordini e li evade, inviando la merce e le fatture ai clienti. Questi effettuano i pagamenti direttamente alla Caterpillar Overseas, che si occupa degli incassi dei crediti presso i clienti ed accredita alla Grimbergen le somme incassate.

La Grimbergen occupa locali della superficie di 5,4 Ha ed ha oltre 640 dipendenti, 240 circa dei quali hanno mansioni impiegatizie. Essa gode di grande autonomia nella sua attività pur se costituisce una succursale della Caterpillar Overseas

che stipula gli accordi di distribuzione con i rivenditori dei prodotti venduti con il marchio «Caterpillar».

La Grimbergen è iscritta nel «Registre du commerce» (Registro del commercio) belga ed è una «succursale» ai sensi della legge sulle società di detto paese. Essa ha tutte le caratteristiche dell'organizzazione stabile secondo l'accezione del termine nella legislazione fiscale belga e nei trattati stipulati per evitare la doppia imposizione, del tipo OCSE, nonchè ai sensi dei trattati di commercio, di amicizia e di navigazione stipulati dal Belgio. Essa è del resto considerata come una sede permanente dalle autorità di detto paese, che percepiscono le imposte dirette sul reddito tratto dalla sua attività come succursale della Caterpillar Overseas. Per questo motivo, essa tiene una contabilità separata, come se avesse personalità giuridica propria.

Secondo la Caterpillar Overseas, il prezzo al quale essa acquista i ricambi si ottiene aggiungendo al costo di produzione della Caterpillar Tractor circa il 50 % dell'utile consolidato ricavato, dalla Caterpillar Tractor e dalla Grimbergen, dalla vendita di ricambi ad acquirenti indipendenti. In questo calcolo, le spese di produzione della Caterpillar Tractor comprendono non solo il costo di produzione dei ricambi o il prezzo d'acquisto qualora i ricambi vengano acquistati come prodotti finiti, ma anche il totale delle spese di manipolazione e di amministrazione e le spese generali. Il convenuto dichiara di non essere in grado di controllare i dati contabili su cui si fonda questo assunto, ma le questioni sottoposte a questa Corte partono dal presupposto che esso sia esatto, e il giudice di rinvio si riserva di disporre una perizia per accertarlo, se sarà necessario. Secondo la Caterpillar Overseas, il prezzo corrisponde almeno ai prezzi normalmente praticati per ricambi dello stesso tipo nell'ambito di organizzazioni di vendita al livello di centri di distribuzione analoghi, non facenti parte dello stesso gruppo cui appartengono i fornitori-venditori.

La Caterpillar Overseas sostiene che il valore in dogana corrisponde al prezzo, aumentato delle spese di consegna alla Grimbergen, mentre l'Amministrazione doganale belga, secondo quanto affermato nell'ultima frase del «preambolo», ritiene che questo importo vada ancora aumentato del 20 %, oppure che il valore in dogana sia costituito dal prezzo pagato dai distributori alla Grimbergen, al netto delle spese di consegna, di magazzinaggio e di conservazione nel territorio doganale della Comunità. Nel corso dell'udienza, il convenuto ha affermato, rispondendo ad un quesito postogli da uno di voi, che questa frase non esprime fedelmente il suo punto di vista: esso non aveva asserito l'esistenza dei menzionati metodi alternativi per l'accertamento del valore in dogana delle merci, ma aveva applicato il «metodo per detrazione», prendendo come base di calcolo i prezzi di rivendita praticati dalla Grimbergen; con questo calcolo, aveva ottenuto un valore in dogana superiore di circa 21,5 % ai prezzi pagati dalla Caterpillar Overseas alla Caterpillar Tractor. Questo valore era poi stato arrotondato a 20 %.

La prima questione generale sottoposta alla Corte ha il seguente tenore:

«Se l'art. 9 del regolamento n. 803/68, quando stabilisce che "il prezzo pagato o da pagare potrà essere ammesso come valore in dogana" (a determinate condi-

zioni) dia del valore in dogana una definizione indipendente, o diversa, da quella datane dall'art. 1, ove viene definito "prezzo normale"; oppure deroghi a quest'ultimo articolo».

La Caterpillar Overseas, il convenuto e la Commissione, che hanno presentato osservazioni a questa Corte, sono stati unanimi nel sostenere che detta questione va risolta in senso negativo. Concordo con questa tesi. Ho già avuto modo di trattare dei rapporti fra l'art. 1 e l'art. 9 del regolamento n. 803/68 nelle conclusioni presentate nella causa 91/74 (*HZA Hamburg-Ericus* c/ *Hamburger Import-Kompanie*, Racc. 1975, pag. 652), nella causa 1/77 (*Bosch* c/ *HZA Hildesheim*, Racc. 1977, pag. 1483) e, più compiutamente e più recentemente, nella causa 38/77 (*Enka* c/ *Inspecteur der Invoerrechten en Accijnzen*, Racc. pag. 2217). Non ripeterò quanto ho già sostenuto in quella sede. Il mio parere, in sintesi, è che, ai sensi dell'art. 1, il valore in dogana delle merci corrisponde in tutti i casi al «prezzo normale», definito dal combinato disposto dello stesso articolo e degli artt. 2-8. L'art. 9 permette che, in pratica, quando le merci importate sono oggetto di una vendita *bona fide*, il prezzo pagato o da pagare in questo negozio sia considerato, a certe condizioni e con certe rettifiche, come valida indicazione del prezzo normale, e venga quindi usato come base della valutazione. Come affermato nelle Note esplicative redatte dal Consiglio di cooperazione doganale ("CCD") a norma della Convenzione di Bruxelles sul valore in dogana delle merci, «il prezzo pagato o da pagare in forza di un contratto per il quale ricorrano tutti i presupposti contemplati dalla definizione non è altro che la concreta espressione della nozione che costituisce oggetto di quest'ultima».

Così stando le cose, non occorre risolvere la seconda e la terza questione «generale», che sono state sollevate unicamente per l'ipotesi in cui la prima venisse risolta in senso affermativo.

Vengo ora alle questioni «più specifiche». Nel citarle, sostituirò, come ho già fatto per il «preambolo», i nomi propri alle sigle.

Così modificata, la prima delle questioni «più specifiche» ha il seguente tenore:

«Se il prezzo fatturato dalla Caterpillar Tractor (prezzo fob porto d'imbarco), senza altra modifica che l'aggiunta delle spese di consegna alla Grimbergen, possa considerarsi come il prezzo da assumersi come valore in dogana ai sensi dell'art. 9 del regolamento n. 803/68, tenuto conto della condizione posta dal regolamento n. 603/72, e in particolare, se si possa ritenere:

(a) che detto prezzo corrisponda, nel momento in cui è stato convenuto, al prezzo praticato in una vendita effettuata in condizioni di piena concorrenza tra un compratore ed un venditore indipendenti l'uno dall'altro;

(b) che le vendite siano effettuate ad un compratore stabilito nel territorio doganale della Comunità.»

A proposito della formulazione di detta questione, va osservato, incidentalmente, che, se il prezzo fob fatturato dalla Caterpillar Tractor dev'essere assunto come base della valutazione, ad esso vanno aggiunti non già i costi di consegna relativi all'intero trasporto, bensì unicamente quelli incontrati fino alla consegna nel porto o nell'altro luogo di introduzione delle merci nel territorio doganale della

Comunità (cfr. artt. 1, n. 2, e 6 del regolamento n. 803/68).

Quanto ai punti (a) e (b) di detta questione, ritengo corretto esaminare, come ha fatto la Commissione, anzitutto il quesito sub b). Questo è stato trattato dinanzi a questa Corte in modo assai complesso, ma, a mio parere, è in realtà molto semplice.

Nel preambolo del regolamento n. 603/72 si legge fra l'altro:

«... le disposizioni [dell'art. 1 del regolamento n. 803/68] permettono di concludere che il concetto del prezzo normale indica una vendita conclusa in vista dell'importazione di merci nel territorio doganale della Comunità e del loro inserimento nell'economia di detto territorio;

... la verifica degli elementi di fatto necessari per l'applicazione pratica di detti principi può soltanto aver luogo nel caso in cui il prezzo pagato o da pagare, dichiarato come base per la determinazione del valore in dogana, sia stato proposto ad un compratore stabilito nel territorio doganale della Comunità; ... deve ritenersi tale il compratore che ivi ha la residenza o la sede commerciale.»

L'art. 1 dello stesso regolamento recita:

«Per l'applicazione delle disposizioni del regolamento (CEE) n. 803/68 del Consiglio ... e ferme restando le altre condizioni previste dallo stesso regolamento, il prezzo pagato o da pagare potrà essere ammesso come valore in dogana in quanto convenuto in una vendita con un compratore stabilito nel territorio doganale della Comunità.»

Il prezzo pagato o da pagare nell'ambito di un dato negozio può essere pertanto assunto come base di valutazione solamente alle seguenti condizioni:

(i) il negozio dev'essere una compravendita;

(ii) il compratore dev'essere stabilito nel territorio doganale della Comunità (e deve ritenersi tale se «ha la residenza o la sede commerciale» nella Comunità).

Ovviamente, concordo con la Commissione sul fatto che tale sede commerciale dev'essere un reale centro di attività commerciale, e non ciò che la Commissione ha chiamato «un établissement fictif». La Commissione ha sostenuto, traendo spunto dal riferimento, contenuto nel preambolo, alla verifica degli «elementi di fatto necessari per l'applicazione pratica di detti principi», che la sede commerciale di cui sopra dev'essere il luogo in cui sono tenuti libri e scritture contabili sufficienti a consentire alle autorità doganali di controllare le informazioni loro fornite a proposito del prezzo pagato o da pagare. Che questa fosse l'intenzione degli autori del regolamento appare assai probabile, ma non ritengo che dalla scarna formulazione di questo si possa desumere un ulteriore requisito, quanto alla tenuta di libri e scritture contabili, sufficientemente preciso per avere efficacia giuridica. Ritengo comunque che si possa desumere dal testo del regolamento che, allorquando la sede commerciale di cui trattasi è una sede secondaria, le vendite debbono venir effettuate, perchè siano soddisfatte le condizioni stabilite dal regolamento, per conto della sede stessa.

Il convenuto ha sostenuto che, nel caso di specie, non sussistono i requisiti prescritti dal regolamento, poichè la Caterpillar Overseas, compratore, è una società svizzera, avente, tra l'altro, la sede sociale e l'«administration financière» (direzione finanziaria) fuori del territorio comunitario, ed è controllata dalla Ca-

terpillar Tractor, anch'essa avente sede fuori della Comunità; non è sufficiente, a suo avviso, che la Caterpillar Overseas abbia una sede, vale a dire la Grimbergen, nella Comunità.

Il convenuto non ha tuttavia negato che la Grimbergen costituisca una sede (nel senso di sede commerciale effettiva) all'interno della Comunità, appartenente alla Caterpillar Overseas, né ha sostenuto che una società può avere, ai fini del regolamento n. 603/72, una sola sede commerciale.

Riassumendo, non sono controversi fra le parti due punti di fondamentale importanza; i negozi stipulati fra la Caterpillar Tractor e la Caterpillar Overseas sono compravendite, e Caterpillar Overseas ha una sede commerciale effettiva, e pertanto è stabilita, nella Comunità.

Stando così le cose, non ritengo di dovermi soffermare su alcuna delle questioni accessorie che sono state sollevate nel corso del procedimento, come quella del se la Grimbergen, pur essendo una semplice sede commerciale del gruppo Caterpillar, possa essere considerata «compratore» ai fini del regolamento n. 603/72.

Vengo ora al quesito sub (a).

Si è avuta l'impressione, ad un certo momento, che il convenuto sostenesse che le compravendite fra società consociate non possono in alcun caso costituire la base della valutazione ai sensi dell'art. 9 del regolamento n. 803/68. Tuttavia, nel corso dell'udienza, il patrono del convenuto, rispondendo ad una mia domanda, ha chiarito, seppure con qualche esitazione, che non è questa la sua tesi. Ne deriva che anche su questo punto vi è accordo fra le parti, sicché non si rende necessario che io mi dilunghi in proposito; la difesa del convenuto ha infatti a mio parere perfettamente ragione su questo punto. Il CCD ha espressamente ammesso, nelle Note esplicative della Convenzione di Bruxelles (cfr. il capitolo VIII di tali Note), e soprattutto nello «Studio n. 5» (allegato I delle osservazioni della Commissione), che le vendite fra società consociate possono venire assunte come base della valutazione. Ciò è stato ammesso espressamente anche dal Bundesfinanzgericht nella sentenza 13 luglio 1960 (VII 99/59 U) alla quale si è richiamata la Caterpillar Overseas. Infine, come è stato sottolineato dalla Commissione, ciò risulta implicitamente dallo stesso testo degli artt. 2, n. 1, lett. b) e 9, n. 1, lett. b), del regolamento n. 803/68.

La Caterpillar Overseas ha sostenuto che il prezzo pagato o da pagare deve in ogni caso essere assunto come base per il calcolo del valore delle merci in dogana, salvo nel caso in cui vi si oppongano motivi specifici. Questa tesi mi stupisce. Prendiamo i fatti della presente causa. Sappiamo, o perlomeno ci si chiede di supporre, che gli utili del gruppo vengono ripartiti in parti eguali fra la Caterpillar Tractor e la Caterpillar Overseas. Tuttavia, nulla sappiamo e nulla ci è stato suggerito, quanto al se, qualora le vendite della Caterpillar Tractor alla Caterpillar Overseas avvenissero in condizioni di normale concorrenza, una delle due sarebbe in grado di ottenere una maggior quota di utile. Fintantoché tale

questione — che è ovviamente una questione di fatto — non sia stata risolta in senso negativo, non si potrà affermare che sia soddisfatta la condizione di cui all'art. 9, n. 1, lett. b), del regolamento n. 803/68, che, cioè, il prezzo pagato o da pagare dalla Caterpillar Overseas alla Caterpillar Tractor «corrisponda, nel momento in cui è stato convenuto, ai prezzi praticati in una vendita effettuata in condizioni di libera concorrenza fra un compratore ed un venditore indipendenti l'uno dall'altro». Tale questione di fatto può venire risolta solamente dal competente giudice belga, e per questo motivo non abuserò del vostro tempo con l'esaminare l'ingente materiale probatorio prodotto a questo proposito dalla Caterpillar Overseas.

A quanto mi risulta, né la Convenzione di Bruxelles, né quanto pubblicato dal CCD in base alla stessa, contengono alcun elemento atto a suffragare la tesi della Caterpillar Overseas. Al contrario, al capitolo VIII delle Note esplicative (pagg. 64-65), il CCD enumera, fra l'altro, tra i negozi che, per loro natura, non danno luogo ad un prezzo che possa essere assunto come base della valutazione, le «importazioni da parte di una ditta associata in affari con il fornitore ... come affiliata», affermando, a proposito delle compravendite effettuate fra queste società consociate, che «occorre valutare in base alla situazione di fatto se il prezzo stipulato in detta compravendita possa essere ciononostante assunto come base della valutazione». A mio parere, la tesi della Caterpillar Overseas è del pari incompatibile tanto con la lettera quanto col sistema del regolamento n. 803/68. Contrariamente agli artt. 1-8, le cui disposizioni hanno carattere imperativo, l'art. 9 è una norma dispositiva. D'altronde, l'art. 9 non è la sola norma che contempli un metodo «pratico» per la determinazione del prezzo normale; l'art. 13, che permette di stabilire «valori medi forfettari» per certe merci, fornisce un metodo alternativo.

Propongo pertanto di risolvere la prima questione «più specifica» come segue:

(i) Ai fini del regolamento (CEE) della Commissione n. 603/72, la vendita effettuata da una società alla sua affiliata va considerata come «una vendita effettuata ad un compratore stabilito nel territorio doganale della Comunità» qualora la società affiliata abbia una sede permanente, nel senso di una sede commerciale effettiva, in detto territorio, e la vendita sia effettuata per conto di questa sede.

(ii) La questione se il prezzo pagato o da pagare «corrisponda, nel momento in cui è stato convenuto, ai prezzi praticati in una vendita effettuata in condizioni di libera concorrenza fra un compratore ed un venditore indipendenti l'uno dall'altro» è una questione di fatto, e come tale va risolta, qualora venga sollevata dinanzi al giudice di uno Stato membro, da questo giudice.

(iii) Qualora tale questione sia risolta in senso affermativo e sia data esecuzione al contratto di compravendita entro i termini stabiliti dall'art. 10 del regolamento n. 803/68, il prezzo suddetto — rettificato, se necessario, per tener conto degli elementi che, nella vendita considerata, differiscono dagli elementi costitutivi del prezzo normale — può essere ammesso come valore in dogana.

(iv) Qualora il prezzo sia pattuito fob porto d'imbarco, esso va rettificato in modo da comprendere ogni costo, onere o spesa, fino alla consegna della merce nel porto o nell'altro luogo di introduzione nel territorio doganale della Comunità.

La seconda questione «più specifica» è così redatta:

«Qualora la soluzione della prima questione sia negativa, se il valore in dogana possa stabilirsi, nella fattispecie, in base ai prezzi praticati ai distributori od altri clienti determinati, fermo restando che detti prezzi possono variare a seconda del livello commerciale degli acquirenti.»

Atteso che, a mio parere, la prima questione «più specifica» non va risolta né in senso positivo né in senso negativo, ritengo che la Corte debba esaminare questa seconda questione.

Essa si fonda sull'ipotesi che il metodo «per detrazione» per la determinazione del prezzo normativo possa venire adottato solamente qualora il prezzo pagato o da pagare non possa essere assunto come base per la valutazione. Dopo qualche incertezza, sono pervenuto alla conclusione che questa premessa è esatta, con l'unica riserva che, come ha precisato la Commissione, qualora la compravendita di cui trattasi abbia luogo fra società consociate, il metodo «per detrazione» può venire impiegato anche per accertare l'attendibilità del prezzo pagato o da pagare. Il regolamento n. 803/68 non contiene alcuna menzione del metodo per detrazione, né tantomeno ne contiene la Convenzione di Bruxelles, dalla quale si può desumere che tale metodo va adottato come estrema risorsa. Il CCD sembra essere dello stesso avviso. Il suo punto di vista sull'uso del metodo per detrazione nel caso di importazioni effettuate fra imprese collegate è riassunto nei punti 7-9 del suo «Studio n. 5», da cui risulta che il metodo per detrazione si rivela appropriato solamente:

(a) quando la funzione dell'importatore sia più simile a quella di un agente che a quella di un compratore-rivenditore, o nei casi in cui, per quanto l'importatore operi come compratore-rivenditore, la sua funzione non potrebbe essere svolta in modo efficace da un commerciante indipedente (cosicché, secondo la terminologia del CCD, non si può «attribuirgli un livello)»;

(b) quando, nonostante che l'importatore operi come compratore-rivenditore e la sua funzione possa svolgersi efficacemente in condizioni normali di mercato, non si possa affermare né che il prezzo pagato o da pagare da parte sua non sia influenzato dalla speciale relazione intercorrente

fra compratore e venditore, né che «detta influenza sia facilmente accertabile e quantificabile e la situazione permanga costante».

Sebbene il convenuto abbia lasciato intendere che, a suo avviso, la questione del se alla Caterpillar Overseas possa venire «attribuito un livello» è irrilevante: nessuno, nel corso nel procedimento, ha avanzato l'ipotesi che la funzione della Caterpillar Overseas sia paragonabile a quella di un agente, né che la sua attività non sarebbe possibile dal punto di vista commerciale in una situazione di libero mercato.

Pertanto, ritengo che la seconda questione «più specifica» vada risolta nel senso che, se il prezzo pagato o da pagare non può essere assunto come base per la valutazione, il valore in dogana può venire determinato in base ai prezzi praticati ai propri clienti dalla società affiliata importatrice. Del fatto che tali prezzi possono variare a seconda della posizione dei clienti nel circuito commerciale mi occuperò esaminando la terza questione «più specifica»

Detta questione ha il seguente tenore:

«In caso di soluzione positiva della seconda questione; se si debba tener conto, onde poterli eventualmente dedurre dai prezzi fissati in funzione della soluzione data alla seconda questione:

(a) delle spese di magazzinaggio e di conservazione delle merci;

(b) delle spese inerenti alle attività della Grimbergen;

(c) di un importo corrispondente all'utile commerciale che si può attribuire alle attività della Grimbergen.»

In altre parole, si chiede quali detrazioni occorra effettuare, qualora si impieghi il metodo per detrazione, dai prezzi praticati dalla Grimbergen ai propri clienti, onde risalire al prezzo normale.

Il punto (a) della questione proposta dal giudice nazionale non ha dato luogo a controversie. Tanto il convenuto quanto la Commissione ammettono che i costi di magazzinaggio e di conservazione delle merci presso la Grimbergen sono detraibili, il che è conforme a quanto affermato da questa Corte nella sentenza *Enka* e non richiede un'ulteriore trattazione.

Quanto al punto (b), tanto il convenuto quanto la Commissione hanno mutato i rispettivi punti di vista nel corso del procedimento dinanzi a questa Corte. Nelle osservazioni scritte, il convenuto aveva sostenuto che nulla è detraibile oltre ai costi enumerati sub (a), ma, nel corso dell'udienza, esso ha riconosciuto che sono detraibili anche le «manipolazioni usuali» enumerate nella direttiva del Consiglio n. 71/235/CEE. Nelle osservazioni scritte, la Commissione aveva sostenuto che i soli costi detraibili, oltre a quelli di cui sub (a), erano quelli afferenti alle «manipolazioni» enumerate nella citata direttiva. In udienza, essa ha

però ammesso che, qualora altre spese sostenute dalla Grimbergen successivamente all'importazione si riflettessero sui prezzi da essa praticati nella rivendita, la logica del metodo per detrazione vorrebbe che anch'esse venissero detratte. Questa seconda presa di posizione della Commissione è, a mio avviso, corretta. Non dubito che i costi afferenti alle «manipolazioni» enumerate nella direttiva siano detraibili. Il solo scopo della direttiva è, però, come risulta chiaro dal preambolo, quello di specificare le manipolazioni usuali che possono essere effettuate nei depositi doganali e nelle «zone franche». Nella fattispecie, il problema è più ampio. Si tratta di accertare quali costi dovrebbe affrontare dopo l'importazione (vale a dire dopo un'importazione effettuata alle condizioni indicate agli artt. 1-8 del regolamento n. 803/68), e quindi includere nei prezzi praticati alla clientela, un commerciante indipendente che svolgesse la stessa attività commerciale della Grimbergen.

Veniamo infine al punto (c): «un importo corrispondente all'utile commerciale che si può attribuire alle attività della Grimbergen». Il convenuto nega la detraibilità, anche parziale, di questo importo. Le osservazioni della Commissione su questo punto sono sbrigative e confuse; tuttavia mi è parso di comprendere che essa è disposta ad ammettere, in determinate circostanze, la detraibilità dello stesso importo. È invece chiaro il punto di vista del CCD, espresso al punto 9 dello «Studio n. 5»: «in tale caso» (vale a dire nel caso in cui il prezzo pagato o da pagare da parte del compratore-venditore non possa venire assunto come base di valutazione) «i prezzi di rivendita dovranno venire rettificati mediante detrazione dell'adeguato utile commerciale o del suo equivalente, onde portarli al livello adatto per la valutazione «(cfr. anche i punti 21 e 22 dello Studio). A mio avviso, ciò è esatto, in quanto la logica del metodo per detrazione, applicato in un'ipotesi del genere, vuole che il prezzo normale venga determinato detraendo dai prezzi di rivendita tutte quelle voci che, sommate, darebbero, nel caso di un commerciante indipendente che effettuasse l'importazione in forza di un contratto conforme agli artt. 1-8, la differenza fra il prezzo di rivendita ed il prezzo pagato dal commerciante al fornitore estero. Occorre aggiungere un'unica precisazione: l'utile adeguato varierà a seconda della posizione, nel circuito commerciale, dei clienti ai quali le merci sono rivendute.

Alla luce di quanto esposto, propongo di risolvere la terza questione «più specifica» nel senso che, nell'applicazione del metodo per detrazione, si deve tener conto di ciascuna delle tre voci in essa indicate e che, nel calcolo dell' utile detraibile ai sensi del punto (c), occorre tener conto della posizione, nel circuito commerciale, di ciascun cliente.