CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE WALTER VAN GERVEN

presentate il 29 aprile 1993 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

1. Oggetto della presente causa è un ricorso d'annullamento proposto dalla Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, società di diritto giapponese con sede in Osaka (in prosieguo: la «MEI» o la «ricorrente»), contro il 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 (in prosieguo: il «regolamento impugnato») [1], nella parte in cui detto regolamento, rivolto a diverse imprese, la riguarda [2].

Antefatti e contesto normativo

2. La MEI deduce essenzialmente un solo mezzo: il Consiglio avrebbe violato l'art. 2, nn. 3 e 7, 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 (in prosieguo: il «regolamento antidumping») [3], determinando il valore normale dei lettori di dischi compact fabbricati dalla ricorrente in base al prezzo fatturato sul mercato interno ad acquirenti indipendenti da società di distribuzione con essa consociate. Il Consiglio avrebbe, ad ogni caso, motivato la sua decisione in modo insufficiente, violando pertanto l'art. 190 del Trattato CEE.

3. La MEI fabbrica e vende beni di consumo elettronici ed elettrici, beni per attrezzature industriali e elementi elettronici. Essa è formata da oltre trenta settori, ciascuno dei quali è responsabile della produzione e della vendita di una gamma determinata di prodotti. I lettori di dischi compact sono fabbricati e venduti dalla Hi-Fi Audiodivision (in prosieguo: la «HAD»).

I lettori di dischi compact fabbricati da tale settore sono venduti in Giappone, sotto il marchio «Technics», a 79 società (regionali) di distribuzione, che, a loro volta, li rivendono a dettaglianti. Fatta eccezione per due di esse, tali società di distribuzione sono consociate con la MEI. Questa situazione è il risultato di un processo storico: negli anni successivi alla seconda guerra mondiale, la MEI ha accordato un aiuto finanziario ai suoi distributori onde consentir loro di adattarsi alla notevole espansione del mercato dei beni di consumo elettronici. In tal modo,

* Lingua originale: l'olandese.

1 — GU L 13, pag. 21. Questo regolamento è stato preceduto dal regolamento (CEE) della Commissione 12 luglio 1989, n. 2140, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Repubblica di Corea del sud (GU 1989 L 205, pag. 5).

2 — La MEI è una delle nove società del gruppo Matsushita che erano interessate dal procedimento antidumping relativo a lettori di dischi compact. Le altre otto sono la MET (v. paragrafo 5 delle presenti conclusioni) e sette importanti importatori consociati all'interno della Comunità.

3 — GU 1988, L 209, pag. 1.

essa detiene una partecipazione finanziaria nel loro capitale che varia dal 20 al 100%. La massima parte delle vendite è effettuata tramite 77 consociate di vendita, mentre una piccola parte, quasi irrilevante, delle vendite è opera di due società di distribuzione indipendenti. Le spese di vendita e le spese generali delle consociate di vendita, pur essendo, di per sé, tutt'altro che insignificanti, rappresentano una frazione del prezzo di vendita dei lettori di dischi compact venduti da tali imprese sensibilmente inferiore alla percentuale delle spese di vendita e amministrative della MEI.

4. La HAD, anch'essa responsabile della vendita dei lettori di dischi compact, ha, segnatamente, alle sue dipendenze venditori che curano a tempo pieno la promozione delle vendite di tali beni, che visitano i distributori consociati e indipendenti, nonché i dettaglianti, prestano assistenza tecnica, organizzano fiere commerciali e concorsi di vendita, e ricevono gli ordinativi dei distributori (ad eccezione di quelli provenienti dai dettaglianti o da altri rivenditori). Inoltre, la HAD cura, in collaborazione con il reparto pubblicità della MEI, la pubblicità anche a livello locale e attraverso tutti i mezzi di comunicazione.

Inoltre, la MEI dispone di 16 uffici di vendita regionali, distribuiti sul territorio giapponese, incaricati di attuare la sua politica di mercato. Essi riscuotono, nella rispettiva zona di attività, le somme dovute alla HAD dai distributori consociati e indipendenti per le vendite ad essi effettuate. Il risultato di tale organizzazione è che, né attraverso la HAD né tramite gli uffici regionali di vendita, la MEI vende direttamente i suoi prodotti ai dettaglianti, né tampoco agli utenti finali.

5. Le vendite nella Comunità non sono effettuate tramite la HAD, ma attraverso la Matsushita Electric Trading Co. (MET), la quale vende lettori di dischi compact ad importatori consociati e indipendenti, che, a loro volta, rivendono i prodotti a grossisti e/o a dettaglianti nella loro zona di vendita all'interno della Comunità. La maggior parte delle funzioni di vendita sopra descritte (paragrafo 4), che la HAD assolve in Giappone, sono, nella Comunità, svolte dagli importatori (non dalla MET).

6. Nel calcolare il dazio antidumping provvisorio sui lettori di dischi compact esportati dalla MEI nella Comunità, la Commissione ha determinato il valore normale prendendo in considerazione i prezzi ai quali le consociate di vendita vendono ai loro acquirenti giapponesi, partendo dalla convinzione che tali società formassero con la MEI un'entità economica unica [4]. Nonostante l'opposizione della MEI, il Consiglio ha determinato il dazio antidumping definitivo in base allo stesso metodo di calcolo e per gli stessi motivi [5]. La presente controversia verte sulla questione se, nella fattispecie, le istituzioni avessero il diritto di considerare la MEI e le sue consociate di vendita come un'unica entità economica e di determinare quindi il valore normale in base ai prezzi di vendita praticati da queste consociate, *oppure se* esse avrebbero dovuto, come sostiene la MEI, tenere conto dei prezzi di vendita applicati tra la MEI stessa e i distributori consociati, o, se

4 — Regolamento (CEE) n. 2140/89, già menzionato (dazio antidumping provvisorio), 'considerando' 36-45.

5 — Regolamento impugnato, 'considerando' 30-31. Le istituzioni comunitarie hanno invece perfezionato il calcolo del valore normale tenendo conto soltanto delle vendite effettuate dalle consociate di vendita ad una categoria determinata di acquirenti, vale a dire quella dei grossisti. Le istituzioni denominano il risultato di questo metodo perfezionato di calcolo «valore normale opzionale» (v. regolamento impugnato, 'considerando' 24-28).

del caso, procedere alla determinazione di un valore normale costruito [6].

7. Secondo l'art. 2 del regolamento antidumping [7], l'accertamento del dumping e il computo del margine di dumping vengono effettuati in tre fasi: da una parte, viene determinato il valore normale, dall'altra viene calcolato il prezzo all'esportazione e, infine, si confronta il valore normale con il prezzo all'esportazione (art. 2, punti B, C e D).

8. L'art. 2, punto B, contiene le regole fondamentali per la determinazione del *valore normale*. Ai sensi del n. 3, si intende:

«Ai fini del presente regolamento, per valore normale (...):

a) il prezzo comparabile realmente pagato o pagabile nel corso di normali operazioni commerciali per un prodotto simile, destinato al consumo nel paese d'esportazione o di origine (...);

b) 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, o quando vendite di tal genere non consentono un valido confronto:

i) il prezzo comparabile di un prodotto simile, se quest'ultimo è esportato verso un paese terzo (...) o,

ii) il valore costruito, calcolato addizionando il costo di produzione e un equo margine di profitto (...)».

9. I nn. 4, 5, 6 e 7 dello stesso art. 2, relativi ai casi in cui prezzi effettivamente pagati o pagabili possono essere considerati non conformi alla suddetta condizione, permettono di definire indirettamente il significato dei termini «nel corso di normali operazioni commerciali». Il n. 4 riguarda il caso di vendite che hanno luogo nel paese di origine ad un prezzo inferiore al costo di produzione. Il n. 5 si riferisce ai paesi in cui non esiste un'economia di mercato. Il n. 6 contempla il caso di prodotti che non sono esportati verso la Comunità direttamente, ma da un paese intermedio. Il n. 7 dispone, in modo generale, che:

«Per la determinazione del valore normale, le operazioni tra parti, apparentemente non indipendenti, o che hanno apparentemente concluso tra loro un accordo di compensazione, possono essere considerate come operazioni commerciali non normali, a meno che le autorità delle Comunità non ritengano che i prezzi e i costi in questione siano comparabili a quelli delle operazioni tra parti non aventi tra loro simili rapporti».

10. L'art. 2, punto C, enuncia le regole fondamentali per la determinazione del *prezzo all'esportazione*. Secondo il n. 8, lett. a), il prezzo all'esportazione è il prezzo realmente

6 — La MEI non sostiene che le istituzioni avrebbero dovuto determinare il valore normale tenendo conto dei prezzi relativi alle vendite fatte alle due società di distribuzione indipendenti (peraltro identici a quelli fatturati alle consociate di vendita). Essa accetta, nel presente caso, la pratica delle istituzioni consistente nel tralasciare, perché non rappresentativi, i prezzi praticati per le vendite effettuate nel paese esportatore di volume inferiore al 5% delle vendite destinate all'esportazione.

7 — V., supra, nota 3.

pagato o pagabile dall'importatore all'esportatore. Quando non esiste un prezzo affidabile di questo tipo, perché, ad esempio, l'importatore e l'esportatore sono legati fra loro da un rapporto associativo, viene preso in considerazione il prezzo al quale il prodotto importato è rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente, tenendo conto di tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita [n. 8, lett. b)].

11. Per quanto riguarda poi il *confronto* tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione, cui si deve procedere per accertare l'esistenza eventuale di un dumping e valutarne il margine, l'art. 2, punto D, n. 9, lett. a), prescrive che l'uno e l'altro vengano confrontati per quanto possibile contemporaneamente. Inoltre, onde rendere possibile un equo confronto in ciascun caso, occorre tenere conto di talune differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi. Tra le differenze che impongono taluni adeguamenti dei prezzi confrontati, la disposizione in esame menziona le differenze delle spese di vendita, dovute al fatto che le vendite sono effettuate in diverse fasi commerciali.

La sentenza pronunciata nella causa C-175/87

12. La presente controversia si ricollega a quella su cui la Corte si è pronunciata il 10 marzo 1992 nella causa C-175/87, promossa anch'essa dalla MEI [8] e avente ad oggetto l'applicazione di un dazio antidumping su talune fotocopiatrici. In quella causa, la MEI (nella fattispecie il settore OED, specializzato in materia) vendeva tali apparecchi in Giappone esclusivamente a sue consociate di vendita. Tenendo conto di tale elemento, la Commissione e il Consiglio avevano determinato il valore normale degli apparecchi in base al prezzo applicato da dette consociate ad acquirenti indipendenti.

13. Nella causa summenzionata, la MEI ha criticato questo metodo di calcolo per due motivi [9]. In primo luogo, il regolamento antidumping non permetterebbe di considerare come valore normale, sul presupposto dell'esistenza di un'unica entità economica fra il produttore e i suoi acquirenti, il prezzo a loro volta fatturato da questi acquirenti ai loro acquirenti. I nn. 3 e 7 dell'art. 2, imporrebbero alle istituzioni comunitarie di calcolare un valore normale costruito, in conformità al n. 3, lett. b), ii), qualora ritengano, a norma del n. 7, che il prezzo di vendita praticato dal produttore non sia utilizzabile, trattandosi di un prezzo applicato fra imprese consociate. In secondo luogo, le istituzioni avrebbero erroneamente ammesso l'esistenza di un'unica entità economica tra la MEI e i suoi distributori consociati, non tenendo conto del fatto che la MEI, e più esattamente la OED, svolgevano, esse stesse, anche alcune funzioni di vendita.

14. La Corte ha disatteso l'uno e l'altro argomento. Tenuto conto dell'importanza della sentenza per la presente causa, riproduco in extenso i punti 11-15 della motivazione:

«Per quanto riguarda la determinazione del valore normale in base ai prezzi praticati dalle consociate di vendita, si deve constatare che, secondo gli atti contenuti nel fascicolo, la Matsushita controlla economicamente queste imprese di distribuzione dei suoi prodotti in Giappone e affida loro compiti

8 — Sentenza 10 marzo 1992, causa C-175/87, Matsushita Electric/Consiglio, «dazi antidumping sulle fotocopiatrici a carta comune originarie del Giappone» (Racc. pag. I-1409).

9 — Loc. cit., punto 10 della motivazione.

normalmente spettanti ad un settore vendite inserito nell'organizzazione del produttore.

Com'è già stato rilevato dalla Corte, in particolare nella sentenza 5 ottobre 1988, (causa 250/85, Brother/Consiglio, Racc. pag. 5683, punto 16 della motivazione), 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.

Gli argomenti della Matsushita miranti a dimostrare che questa e le sue consociate di vendita non devono essere considerate un'unica entità economica non possono essere accolti.

Sulla valutazione che ha portato le istituzioni a constatare, nella fattispecie, l'esistenza di un'unica entità economica non può, infatti, influire la circostanza che un certo numero di funzioni di vendita siano state eventualmente svolte dallo stesso produttore. Le istituzioni possono constatare che il produttore forma, con una o più imprese di distribuzione da esso controllate, un'unica entità economica anche qualora esso eserciti direttamente talune funzioni di vendita. Inoltre, dal fascicolo di causa risulta che queste funzioni, esercitate nella fattispecie principalmente dal settore della MEI denominato OED, sono soltanto funzioni complementari rispetto a quelle svolte dalle consociate di vendita, visto che nessuna vendita a clienti indipendenti è stata effettuata dalla stessa MEI.

Da quanto precede risulta che tutte le spese sostenute dalle suddette consociate, come pure quelle sostenute dalla MEI, spese che concorrono nella vendita delle fotocopiatrici sul mercato interno e che sarebbero manifestamente comprese nel prezzo di vendita, qualora la vendita venisse effettuata da uno specifico settore inserito nell'organizzazione del produttore, devono essere incluse nel valore normale» [10].

Questione ancora controversa: quale sia l'ampiezza della nozione di «entità economica unica»

15. Nella replica presentata nel presente caso, la MEI ha espressamente ribadito che non intende contestare i principi espressi nella sentenza relativa alla causa C-175/87. Essa riconosce quindi che effettivamente il regolamento antidumping consente alle istituzioni di considerare, in taluni casi, esistente un'unica entità economica tra il produttore e i suoi acquirenti e di considerare come valore normale, in conformità all'art. 2, n. 3, lett. a), il prezzo fatturato da tale entità ai primi acquirenti indipendenti.

La MEI osserva tuttavia che, nel presente caso, non sussistono le condizioni necessarie affinché le istituzioni potessero seguire il metodo di calcolo sopra descritto, o, quanto meno, che l'uso di detto metodo non è stato sufficientemente motivato.

16. Secondo la MEI, le istituzioni avrebbero fatto appello ad un'interpretazione troppo letterale, o superficiale, della sentenza pronunciata nella causa C-175/87. Esse

10 — Loc. cit., punti 11-15 della motivazione.

avrebbero adottato la prassi di considerare esistente un'unica entità economica qualora venga accertato che il produttore vende prevalentemente a distributori consociati (nella fattispecie la MEI non contesta il fatto che le 77 imprese di vendita possano essere considerate sue consociate) [11]. Senonché, una prassi del genere non sarebbe conforme alla sentenza della Corte, in cui si sottolinea appunto come la realtà economica debba prevalere sul formalismo giuridico, mentre l'interpretazione caldeggiata dalle istituzioni peccherebbe appunto di formalismo. Inoltre tale prassi condurrebbe a conseguenze assurde nell'ipotesi di forte integrazione verticale: in un settore in cui i produttori sono verticalmente integrati fino allo stadio del dettagliante, come, ad esempio, nel settore petrolifero, le istituzioni potrebbero considerare valore normale un prezzo al dettaglio. Ciò avrebbe per conseguenza la possibilità di confrontare un prezzo al dettaglio con quello all'esportazione (prezzo franco fabbrica o, nell'esempio fatto, franco raffineria), e quindi, inevitabilmente, di concludere per l'esistenza di un dumping (fittizio).

17. Le istituzioni ribattono tuttavia che tale non è la loro prassi. Nella controreplica, il Consiglio sottolinea che il fatto che il produttore controlli i suoi distributori non è sufficiente per ritenere di trovarsi in presenza di un'entità economica unica. Perché ciò possa accadere, occorre che una seconda condizione sia soddisfatta:

«le istituzioni fanno uso della nozione di entità economica unica solo se le funzioni svolte dalle imprese di vendita sono più o meno equivalenti a quelle di un settore normale di vendita. Se le imprese di vendita esercitano altre funzioni, come può accadere nel caso di un'industria integrata verticalmente, la nozione di entità economica unica non verrà applicata o, quanto meno, sarà necessario adattarla. Il problema consistente nel determinare chi sia il primo acquirente indipendente non è pertanto il solo elemento che limiti l'applicazione del principio dell'entità economica unica» [12].

18. Mi sembra che nei punti sopra riprodotti della sentenza relativa alla causa C-175/87 — e nelle precedenti sentenze del 5 ottobre 1988 [13] — la Corte abbia effettivamente subordinato la possibilità di far valere l'esistenza di un'unica entità economica a una duplice condizione: il produttore deve controllare i distributori, e questi ultimi devono svolgere funzioni che, qualora il produttore formi un'unica entità economica, siano quelle normalmente spettanti ad un settore di vendita inserito nell'organizzazione di tale produttore. In effetti, in una situazione del genere, i distributori possono, da un punto di vista economico e malgrado la loro autonomia giuridica, essere equiparati ad un settore di vendita interno di un produttore che sia integrato completamente, cioè tanto sul piano economico che giuridico.

19. Resta però da chiedersi in quali casi questa seconda condizione possa ritenersi soddisfatta. Criterio determinante al riguardo è

11 — Il problema di stabilire quando, o in quali condizioni, i distributori possono essere considerati consociati o associati non è dunque in discussione nel presente caso. Secondo la MEI, non contraddetta su questo punto né dal Consiglio né dalla Commissione, la prassi delle istituzioni consiste nel considerare sufficientemente indicativa una partecipazione del 5%. Quanto al carattere «prevalente» delle vendite fatte a distributori consociati, v. supra, nota 6.

12 — Controreplica del Consiglio, punto 15.

13 — Sentenze 5 ottobre 1988, causa C-250/85, Brother/Consiglio (Racc. pag. 5683); cause riunite 277/85 e 300/85, Canon/Consiglio (Racc. pag. 5731); causa 301/85, Sharp/Consiglio (Racc. pag. 5813); cause riunite 260/85 e 106/86, TEC/Consiglio (Racc. pag. 5855); cause riunite 273/85 e 107/86, Silver Seiko/Consiglio (Racc. pag. 5927, dazi antidumping sulle macchine per scrivere elettroniche); v., in particolare, punto 16 della motivazione della sentenza Brother/Consiglio, come riprodotto nel punto 12 della motivazione della sentenza C-175/87, citata nel paragrafo 14 delle presenti conclusioni.

che il confronto, necessario per determinare l'esistenza del dumping, fra valore normale — vale a dire il prezzo paragonabile nel paese di origine — e il prezzo all'esportazione verso la Comunità, sia effettuato al medesimo stadio commerciale. È quanto prevede espressamente l'art. 2, n. 6, del codice antidumping del GATT [14] (in base al quale è stato adottato il regolamento antidumping [15] e alla luce del quale detto regolamento deve essere interpretato [16]):

«Per effettuare un confronto equo tra il prezzo di esportazione e il prezzo interno nel paese di esportazione (o nel paese di origine) o, eventualmente il prezzo stabilito (...), i due prezzi dovranno essere paragonati allo stesso stadio commerciale, che normalmente è quello dell'uscita dalla fabbrica (...)».

Tale disposizione precisa che lo stadio commerciale comparabile sarà «normalmente» — quindi non necessariamente — quello dell'uscita dalla fabbrica.

L'art. 2, punto D, n. 9, succitato (v. supra, paragrafo 11), del regolamento antidumping, il quale prevede segnatamente taluni adeguamenti dei prezzi da confrontare, nel caso in cui esistano differenze nelle spese di vendita per il fatto che le vendite hanno avuto luogo a stadi commerciali diversi, rispecchia appunto il principio sopra indicato.

14 — Accordo relativo all'applicazione dell'art. VI dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GU 1980, L 71, pag. 90).

15 — V. il secondo 'considerando' del regolamento antidumping.

16 — Sentenza 7 maggio 1991, causa C-69/89, Nakajima (Racc. pag. I-2069, punti 34-37 della motivazione), e sentenza 13 febbraio 1992, causa C-105/90, Goldstar, (Racc. pag. I-677, punto 33 della motivazione).

20. La seconda condizione enunciata dalla giurisprudenza della Corte, quella cioè che il distributore controllato dal produttore svolga compiti normalmente spettanti ad un settore di vendita inserito nell'organizzazione del produttore, dev'essere considerata alla luce del principio dei prezzi comparabili allo stesso stadio commerciale.

Occorre, al riguardo, assumere come punto di partenza la situazione del produttore che effettua egli stesso la prima vendita nell'ambito di una struttura organizzativa, che, anche sotto il profilo giuridico, configura un'entità economica unica. Tale produttore vende il prodotto — che, per quanto lo riguarda, è un prodotto finito, un prodotto quindi che si colloca allo stadio di uscita dalla fabbrica — allo stadio commerciale *immediatamente* successivo al suo. Se, come nel presente caso, si tratta di un prodotto completamente finito, tale fase commerciale sarà quella della rivendita. A seconda del prodotto, della dimensione economica del produttore e del grado d'integrazione di quest'ultimo, il rivenditore potrà essere un grossista, ma niente esclude che possa anche essere un dettagliante.

21. La circostanza che, come nella fattispecie, l'organizzazione del produttore (responsabile della produzione e della prima vendita del bene prodotto) sia suddivisa tra diverse imprese consociate, economicamente integrate, ma giuridicamente distinte, non è invece, secondo l'insegnamento della Corte, un valido motivo per situare l'organizzazione del produttore in due diversi stadi commerciali, anziché in un solo stadio.

Nella sentenza relativa alla causa Canon [17], la Corte ha infatti affermato:

«La Canon sostiene, in secondo luogo, che le istituzioni hanno violato l'art. 2, n. 9, in quanto, contrariamente a quanto richiesto da tale disposizione, non avrebbero effettuato un confronto allo stesso stadio commerciale, che dovrebbe normalmente essere quello dell'uscita dalla fabbrica, ma hanno confrontato il prezzo all'esportazione stabilito all'uscita della fabbrica con un valore normale stabilito al momento della vendita del prodotto da parte del distributore esclusivo della Canon in Giappone.

Al riguardo, va constatato che, come risulta dagli atti, la Canon vende i suoi prodotti sul mercato giapponese tramite una società di distribuzione che controlla economicamente ed alla quale essa affida compiti che spettano normalmente ad un settore di vendita inserito nell'organizzazione di un produttore.

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 esercita in questo modo attività normalmente svolte da un'entità che è unica anche sotto il profilo giuridico».

Alla luce di queste constatazioni, l'argomento della Canon non può essere accolto, dato che proprio attraverso la presa in considerazione della prima vendita ad un acquirente indipendente si può stabilire correttamente il valore normale all'«uscita dalla fabbrica» a fronte di un'organizzazione di produzione e di vendita come quella messa in atto dalla Canon sul mercato giapponese.

In una situazione del genere, lo stadio commerciale immediatamente successivo a quello del produttore è (o, piuttosto, resta) lo stadio immediatamente successivo a quello del distributore affiliato, cioè lo stadio del primo acquirente indipendente.

22. Io intendo la sentenza nella causa C-175/87 nel senso che una diversa soluzione — la soluzione cioè secondo cui, dato che l'organizzazione del produttore è distribuita su imprese giuridicamente distinte ma economicamente consociate, i prezzi fatturati da un'impresa ad un'altra impresa appartenente allo stesso gruppo (nella fattispecie un distributore consociato) sarebbero prezzi che si collocano a stadi commerciali diversi — è accettabile solo se il distributore consociato svolge funzioni di vendita sostanzialmente diverse da quelle normalmente spettanti ad un settore di vendita inserito nell'organizzazione di un produttore interamente (cioè economicamente e giuridicamente) integrato. Sotto quest'aspetto, ritengo che, per funzioni di vendita «diverse», si debbano intendere le funzioni caratteristiche del rivenditore, che è, in genere — a seconda della natura del prodotto e del grado d'integrazione del produttore (v. supra, paragrafo 20) — un grossista o un dettagliante, che vende il prodotto in questione ad uno stadio commerciale *successivo* (per esempio, a dettaglianti o ad acquirenti finali) a quello al quale il produttore (poco importa che esso formi o no, sul piano giuridico, un'entità unica) svolge la sua attività di vendita. In altre parole, la nozione di «entità economica unica» non è così ampia da includere anche tali funzioni «diverse».

17 — Sentenza 5 ottobre 1988, cause riunite 277/85 e 300/85 (Racc. pag. 5731, punti 38-41 della motivazione).

Ciò risolve il problema che, secondo la MEI, sorge nel caso di un'integrazione verticale spinta fino allo stadio del dettagliante (v. supra, paragrafo 16): le funzione svolte da tale rivenditore consociato, vale a dire da un rivenditore che operi *direttamente a contatto con il consumatore*, non sono funzioni normalmente spettanti ad un settore di vendita inserito nell'organizzazione del produttore.

23. Nella sentenza 10 marzo 1992, causa C-175/87, la Corte ha inoltre affermato che la circostanza che il produttore stesso (o la sua principale impresa) eserciti talune funzioni di vendita, non impedisce che i distributori con esso consociati facciano parte di un'unica entità economica. D'altra parte, stando a tale sentenza, emergeva dagli atti che le funzioni esercitate dal produttore erano complementari rispetto a quelle svolte dalle consociate di vendita, perché, in particolare, nessuna vendita a clienti indipendenti era stata effettuata dal produttore stesso (v. supra, paragrafo 14).

Interpreto quest'affermazione nel modo seguente: qualora il produttore stesso (o la sua impresa principale) esercitasse funzioni di vendita *essenziali*, si porrebbe il problema se i distributori consociati svolgano ancora funzioni di vendita ad essi normalmente spettanti nello stadio commerciale pertinente, ossia quello del primo acquirente indipendente. In caso affermativo, si dovrebbe forse desumere, al contrario, che le vendite effettuate da tali distributori riguardano uno stadio commerciale *diverso* da quello al quale il produttore, sia esso o meno un'entità giuridica unica, esercita la sua attività.

Applicazione di tali principi alla fattispecie in esame

24. Nella fattispecie non è stato dimostrato che le attività di vendita esercitate dai distributori affiliati siano diverse da quelle normalmente svolte da un produttore economicamente e giuridicamente integrato, ossia dal settore vendite di quest'ultimo. Più esattamente, non è stato dimostrato, e neppure semplicemente sostenuto, che i distributori svolgano compiti di vendita normalmente svolti da rivenditori, segnatamente dai dettaglianti, ad uno stadio commerciale successivo, in quanto, ad esempio, vendano direttamente ad utenti finali.

Certamente, la MEI svolge (come nella causa C-175/87) un certo numero di funzioni «connesse alla vendita» tramite settori di produzione e di pubblicità competenti, o attraverso uffici regionali di vendita. Tali funzioni, assunte dal produttore stesso, sono tuttavia complementari o accessorie rispetto alle funzioni di vendita svolte dai distributori. In effetti, la MEI non vende direttamente lettori di dischi compact ad acquirenti, grossisti o dettaglianti, situati in uno stadio commerciale successivo a quello del distributore. Queste funzioni di vendita essenziali sono esercitate esclusivamente dai distributori (consociati o no) [18]. Non si verifica, quindi, l'ipotesi poc'anzi prospettata nel paragrafo 23.

18 — Secondo quanto risulta dalla descrizione dell'organizzazione di vendita della MEI (v. supra, paragrafo 4), la HAD riceve ordinativi solo dai distributori.

Di conseguenza, è possibile ammettere che i distributori consociati, ai sensi della giurisprudenza della Corte, svolgono funzioni che, nel caso di un produttore economicamente e giuridicamente integrato, spettano normalmente al settore di vendita inserito nell'organizzazione di tale produttore.

25. Tenuto conto di quanto precede, penso quindi che, nella fattispecie, le istituzioni non hanno commesso errori facendo ricorso, come nella causa C-175/87, alla nozione di entità economica unica. La circostanza che nel presente caso, contrariamente alla fattispecie di cui alla causa C-175/87, i lettori di dischi compact siano venduti ai dettaglianti anche da due distributori non consociati è senza influenza. Del resto, la MEI non sostiene che le istituzioni dovessero determinare il valore normale prendendo in considerazione queste vendite a distributori non consociati (v. supra, nota 6) dal momento che esse sono troppo insignificanti per poter essere rappresentative.

26. D'altra parte, il criterio seguito dalle istituzioni, consistente nel non considerare, al momento della determinazione del valore normale, come normali operazioni commerciali le vendite ai distributori consociati, non si risolve nel tener conto di diverse fasi commerciali nell'ambito del confronto tra il valore normale e *il prezzo all'esportazione*. In effetti, la MEI ha, essa stessa, riconosciuto che i prezzi in definitiva presi in considerazione dalle istituzioni per il calcolo del valore normale, vale a dire i prezzi che i distributori consociati hanno fatturato *ad acquirenti giapponesi selezionati* (v. supra, nota 5), sono i più comparabili con i prezzi all'esportazione fatturati dalla MET, l'azienda di esportazioni della Matsushita, agli importatori della Comunità [19].

27. La MEI sostiene inoltre che il Consiglio ha insufficientemente motivato il regolamento impugnato. Orbene, nel trentunesimo 'considerando' del regolamento, il Consiglio conferma, per quanto riguarda il problema dell'entità economica unica, gli argomenti svolti dalla Commissione nei 'considerando' 38-40 del regolamento che istituisce un dazio antidumping provvisorio. L'esame di questi 'considerando' permette di concludere che l'argomentazione della Commissione, e di conseguenza anche quella del Consiglio, si inquadrano perfettamente nella giurisprudenza della Corte sopra analizzata. Ritengo pertanto che anche questo mezzo vada respinto.

Conclusione

Alla luce di quanto precede, propongo alla Corte di respingere il ricorso d'annullamento e di condannare la ricorrente alle spese, comprese quelle del secondo interveniente.

19 — V. telefax inviato alla Commissione il 31 ottobre 1989, unito, come allegato 11, al ricorso della MEI.