CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE YVES BOT presentate il 27 gennaio 2011 [1]

1. La presente impugnazione verte sulle disposizioni applicabili al calcolo dei dazi antidumping nel caso in cui il prodotto di cui trattasi viene importato da un Paese che non è retto da un'economia di mercato.

2. Il regolamento (CE) del Consiglio n. 384/96 [2] autorizza la Commissione europea e il Consiglio dell'Unione europea ad adottare sanzioni pecuniarie nei confronti di un'impresa le cui importazioni nella Comunità europea costituiscono oggetto di dumping, cioè, in sintesi, di una commercializzazione a un prezzo inferiore a quello al quale il prodotto di cui trattasi viene venduto nel mercato interno di tale impresa.

3. In forza del regolamento di base, una siffatta pratica può essere sanzionata solo se sono soddisfatte le seguenti due condizioni, e cioè, in primo luogo, il prodotto di cui trattasi è venduto nella Comunità a un prezzo inferiore al suo valore cosiddetto «normale» e, in secondo luogo, tale pratica provoca un pregiudizio alla Comunità.

4. La verifica della prima condizione pone pertanto la necessità di comparare il prezzo al quale il prodotto di cui trattasi viene messo in vendita nella Comunità, cioè il prezzo all'esportazione, con il suo valore normale. Tale confronto pone la necessità di stabilire previamente ciascuno di tali valori. Il regolamento di base fissa i criteri da utilizzare per tali calcoli.

5. Per quanto riguarda il valore normale, questo corrisponde in linea di principio al prezzo al quale il prodotto di cui trattasi viene messo in vendita nello Stato esportatore. Tuttavia qualora tale prezzo non possa essere conosciuto o preso in considerazione, perché l'impresa non commercializza il prodotto di cui trattasi nel suo proprio Stato oppure questo non pratica un'economia di mercato, il regolamento di base prevede altri criteri, tra i quali figura, per ultimo, il prezzo da pagare nella Comunità per un prodotto simile, calcolato includendovi un equo margine di profitto.

6. Inoltre, il regolamento di base impone di comparare il prezzo all'esportazione e il valore normale in modo equo, cioè ad un medesimo stadio commerciale.

1 — Lingua originale: il francese.

2 — Regolamento del 22 dicembre 1995 relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di Paesi non membri della Comunità europea (GU 1996, L 56, pag. 1), come modificato con regolamento del Consiglio 8 marzo 2004, n. 461, (GU L 77, pag. 12, in prosieguo: il «regolamento di base»).

7. La controversia al centro della presente causa verte sul rispetto di tale condizione.

8. Il Consiglio, nel suo regolamento (CE) n. 1136/2006 [3], regolamento definitivo che fissa i dazi antidumping dovuti dalla Dongguan Nanzha Leco Stationery Mfg. Co. Ltd (in prosieguo: la «ricorrente»), ha ritenuto che il valore normale del prodotto di cui trattasi doveva essere determinato, in assenza di altri dati pertinenti, a partire dai dati disponibili nella denuncia e provenienti dall'industria comunitaria. Ha pertanto fissato tale valore normale a partire dai costi di fabbricazione, dalle spese amministrative e dalle spese generali di produttori comunitari, includendovi un equo profitto.

9. Tuttavia, da tale calcolo ha dedotto la parte corrispondente ai costi delle vendite dirette per il motivo che la ricorrente commercializza l'integralità dei suoi prodotti, sia nello Stato dove essa è stabilita, sia all'esportazione, mediante l'intermediazione di «società collegate», cioè di società di cui essa è o che sono il suo principale azionista.

10. Dal suo canto, il prezzo all'esportazione è stato fissato partendo dal prezzo di vendita del prodotto sul mercato comunitario da parte delle società collegate. Tuttavia, al fine di comparare tale prezzo all'esportazione e il valore normale al medesimo stadio commerciale, cioè nello stadio in cui il prodotto lascia la catena di produzione della ricorrente, il Consiglio ha applicato al detto prezzo un adeguamento consistente nel dedurre la percentuale corrispondente ai costi di vendita e agli utili delle società collegate.

11. Nella sentenza 23 settembre 2009, Dongguan Nanzha Leco Stationery/Consiglio [4], il Tribunale di primo grado delle Comunità europee ha respinto il ricorso proposto dalla ricorrente avverso il regolamento definitivo. Esso ha in particolare considerato che l'adeguamento applicato dal Consiglio sul prezzo all'esportazione era conforme al regolamento di base.

12. Tale valutazione è contestata nell'ambito del presente ricorso. La ricorrente sostiene che il Tribunale è incorso in errore di diritto nel ritenere che il valore normale corrispondeva al livello al quale i prodotti lasciano la loro catena di produzione. Secondo la ricorrente tale valore normale, secondo il regolamento di base, deve necessariamente corrispondere al prezzo al quale il prodotto di cui trattasi sarebbe stato posto in vendita sul suo mercato interno se questo praticasse un'economia di mercato.

13. Da ciò consegue, secondo la ricorrente, che il valore normale e il prezzo all'esportazione dovevano essere comparati collocandosi nello stadio al quale il prodotto viene

3 — Regolamento 24 luglio 2006 che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva di dazi provvisori istituiti sull'importazione di meccanismi a leva originari della Repubblica popolare cinese (GU L 205, pag. 1, in prosieguo: il «regolamento definitivo»).

4 — T-296/06, in prosieguo: «la sentenza impugnata».

venduto per la prima volta ad un operatore indipendente, cioè nello stadio della vendita da parte dell'ultima impresa collegata.

14. La ricorrente da ciò deduce che il Tribunale è altresì incorso in errore di diritto nel giudicare che l'adeguamento del prezzo all'esportazione destinato a dedurre il costo della commercializzazione sul mercato comunitario era conforme alle disposizioni del regolamento di base che prevedono l'obbligo di procedere ad un equo confronto.

15. Nelle presenti conclusioni esporrò i motivi per i quali a mio parere il ricorso della ricorrente è infondato e va respinto.

16. Indicherò che il ricorso della ricorrente non ha come oggetto quello di mettere in discussione la valutazione del Tribunale secondo cui il valore normale è stato calcolato conformemente alle disposizioni del regolamento di base. Nella sua impugnazione la ricorrente si limita a sostenere che il Tribunale è incorso in errore di diritto nel ritenere che tale valore normale corrispondesse allo stadio al quale il prodotto di cui trattasi lascia la catena di produzione della ricorrente, con la conseguenza che l'adeguamento applicato dal Consiglio al prezzo all'esportazione era conforme all'esigenza di procedere ad un equo confronto.

17. Sosterrò che a partire dal momento in cui la legittimità del calcolo del valore normale non è contestata o non è controverso che tale valore normale è stato determinato in modo da corrispondere al valore del prodotto allo stadio in cui ha lasciato la catena di produzione della ricorrente, questa non può addebitare al Consiglio di avere applicato al prezzo all'esportazione un adeguamento destinato a riportarlo al medesimo stadio, cioè a quello anteriore all'intervento delle società collegate che assicurano la commercializzazione del detto prodotto.

18. Questa è la ragione per la quale proporrò alla Corte di dichiarare che il Tribunale non è incorso in errore di diritto nel ritenere che l'adeguamento controverso fosse conforme al regolamento di base.

I — L'ambito normativo ed i fatti

A — *Il regolamento di base*

19. L'art. 2, nn. 1-7, del regolamento di base definisce il valore normale di un prodotto considerato oggetto di dumping. A tenore di tale disposizione:

«1. Il valore normale è di norma basato sui prezzi pagati o pagabili, nel corso di normali operazioni commerciali, da acquirenti indipendenti nel paese esportatore.

(…)

3. Quando, nel corso di normali operazioni commerciali, non vi sono vendite del prodotto simile, oppure se tali vendite riguardano quantitativi insufficienti oppure se tali vendite, a causa di una particolare situazione di mercato, non permettono un valido confronto, il valore normale del prodotto è calcolato in base al costo di produzione nel paese d'origine, maggiorato di un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita e per i profitti oppure in base ai prezzi all'esportazione, nel corso di normali operazioni commerciali, ad un paese terzo appropriato, purché tali prezzi siano rappresentativi. (…)

(…)

7. a) Nel caso di importazioni in provenienza da paesi non retti da un'economia di mercato, il valore normale è determinato in base al prezzo o al valore costruito in un paese terzo ad economia di mercato oppure al prezzo per l'esportazione da tale paese terzo ad altri paesi, compresa la Comunità, oppure, qualora ciò non sia possibile, su qualsiasi altra base equa, compreso il prezzo realmente pagato o pagabile nella Comunità per un prodotto simile, se necessario debitamente adeguato per includere un equo margine di profitto.

(…)

b) Nel caso di inchieste antidumping relative ad importazioni in provenienza (…) dalla Repubblica popolare cinese, dal Vietnam e dal Kazakistan, nonché da qualsiasi paese non retto da un'economia di mercato che sia membro dell'[Organizzazione mondiale del commercio (OMC)] alla data di apertura dell'inchiesta, il valore normale è determinato a norma dei paragrafi da 1 a 6 qualora, in base a richieste debitamente motivate di uno o più produttori oggetto dell'inchiesta e in funzione dei criteri e delle procedure di cui alla lettera c), sia dimostrata la prevalenza di condizioni dell'economia di mercato per il produttore o per i produttori in questione relativamente alla produzione e alla vendita del prodotto simile. Qualora ciò non sia possibile, si applica il regime di cui alla lettera a).

(…)».

20. L'art. 2, n. 8, del regolamento di base così dispone:

«Il prezzo all'esportazione è il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto venduto per l'esportazione dal paese esportatore alla Comunità».

21. L'art. 2, n. 10, del regolamento di base dispone:

«Tra il valore normale e il prezzo all'esportazione deve essere effettuato un confronto

equo allo stesso stadio commerciale e prendendo in considerazione vendite realizzate in date per quanto possibile ravvicinate, tenendo debitamente conto di altre differenze incidenti sulla comparabilità dei prezzi. Se il valore normale e il prezzo all'esportazione determinati non si trovano in tale situazione comparabile, si tiene debitamente conto, in forma di adeguamenti, valutando tutti gli aspetti dei singoli casi, delle differenze tra i fattori che, secondo quanto viene parzialmente affermato e dimostrato, influiscono sui prezzi e quindi sulla loro comparabilità. Nell'applicazione di adeguamenti deve essere evitata qualsiasi forma di duplicazione, in particolare per quanto riguarda sconti, riduzioni, quantitativi e stadio commerciale. Quando sono soddisfatte le condizioni specificate, possono essere applicati adeguamenti per i fattori qui di seguito elencati:

(…)

i) *Commissioni*

Si applica un adeguamento per le differenze relative alle commissioni pagate per le vendite in esame. Nel termine "commissione" si intende incluso il rialzo ricevuto da un commerciante del prodotto o del prodotto simile, se le funzioni di tale commerciante sono analoghe a quelle di un agente che opera sulla base di commissioni.

(…)».

B — *Fatti e il regolamento definitivo*

22. I fatti e il contenuto del regolamento definitivo sono così presentati ai punti 8-24 della sentenza impugnata.

23. La ricorrente è una società di diritto cinese la cui sede è stabilita in Dongguan (Cina). Fabbrica meccanismi a leva a forma d'arco [5] utilizzati per inserire fogli in classificatori o fascicoli.

24. La ricorrente vende la totalità della sua produzione alla World Wide Stationery Ltd [6] tramite la Leco Stationery Manufacturing Co. Ltd [7], che è il suo principale azionista. Sia la WWS che la LECO sono entrambe stabilite in Hong Kong (Cina). La WWS rivende successivamente la produzione della ricorrente a clienti del mercato cinese e anche al di fuori della Cina, esportando detta produzione verso la Comunità e altri Stati terzi.

25. L'11 marzo 2005, la Commissione veniva adita con un reclamo presentato da tre produttori comunitari che rappresentano insieme più del 50 % della produzione totale dei MLA in seno alla Comunità. Il reclamo era sostenuto dalla IML, Industria Meccanica Lombarda Srl.

5 — In prosieguo i «MLA».
6 — In prosieguo: «WWS».
7 — In prosieguo: «LECO».

26. Il 28 aprile 2005, un avviso di avvio di un procedimento di inchiesta antidumping sulle importazioni di MLA provenienti dalla Cina veniva pubblicato conformemente all'art. 5 del regolamento di base sulla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* [8].

27. All'atto di tale procedimento d'inchiesta, la ricorrente ha presentato una domanda intesa ad ottenere lo status di società operante in condizioni di economia di mercato, in applicazione dell'art. 2, n. 7, lett. b) e c) del regolamento di base e in subordine una domanda di trattamento individuale in applicazione dell'art. 9, n. 5, del medesimo regolamento. La Commissione ha respinto la sua prima domanda ma ha accettato la seconda.

28. Nell'ambito dell'inchiesta, la Commissione non ha effettuato sopralluoghi di verifica né a Dongguan né a Hong Kong.

29. Il 26 gennaio 2006 la Commissione ha adottato il regolamento (CE) n. 134/2006, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di meccanismi a leva originari della Repubblica popolare cinese [9]. Tale regolamento ha istituito un dazio antidumping provvisorio del 33,3 % relativo alle importazioni di MLA fabbricati dalla ricorrente a partire dal 28 gennaio 2006 e del 48,1 % su tutte le altre importazioni di MLA originari della Cina.

30. Il valore normale dei MLA per i produttori-esportatori che non beneficiano dello status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato, alla stregua della ricorrente, è stato fissato conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a) del regolamento di base, a partire dalle informazioni verificate che sono state comunicate da un produttore stabilito in un paese analogo. A questo proposito la Commissione ha provvisoriamente concluso che l'Iran costituiva la scelta più appropriata.

31. Il prezzo all'esportazione dei MLA, per quanto riguarda le vendite effettuate in esportazione verso la Comunità da esportatori che beneficiano del trattamento individuale e effettuate tramite l'intermediazione di società collegate stabilite all'esterno della Comunità, è stato determinato sulla base dei prezzi di rivendita a clienti indipendenti nella Comunità, conformemente all'art. 2, n. 8, del regolamento di base. In particolare il prezzo all'esportazione dei MLA della ricorrente è stato fissato sulla base dei prezzi applicati dalla WWS al primo cliente indipendente in seno alla Comunità, con una deduzione del 12,6 % corrispondente a taluni costi sostenuti tra la fabbrica e la frontiera della Comunità, e cioè il trasporto, l'assicurazione, la manutenzione, ecc.

8 — GU C 103, pag. 18.

9 — GU L 23, pag. 13, in prosieguo il «regolamento provvisorio».

32. Al punto 17 della sentenza impugnata il Tribunale inoltre espone:

«Secondo il regolamento provvisorio, il valore normale e i prezzi all'esportazione sono stati comparati al livello di uscita dalla fabbrica e al medesimo stadio commerciale. Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato tenuto conto, conformemente all'art. 2, n. 10 del regolamento di base, delle differenze a proposito delle quali è stato affermato e dimostrato che incidevano sui prezzi e sulla loro comparabilità. Per quanto riguarda la ricorrente, ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base, è stato operato un adeguamento dal momento che le vendite all'esportazione sono state effettuate tramite una società collegata stabilita in un paese diverso dal paese interessato o al di fuori della Comunità. Tale adeguamento è consistito nel dedurre, dal prezzo all'esportazione dei MLA, il 18,6 % a titolo di costi di vendita, spese amministrative e altre spese generali della WWS, l'1,8 % a titolo di quelli della LECO e il 5 % a titolo di equo margine di profitto di tali due società».

33. Il 24 luglio 2006 il Consiglio ha adottato il regolamento definitivo nel quale il margine di dumping definitivo applicabile alla ricorrente è stato fissato al 27,1 % e quello applicabile agli altri produttori al 47,4 %.

34. Per quanto riguarda il calcolo del valore normale dei MLA, il Consiglio, nel regolamento definitivo, ha stabilito che a seguito di una nuova analisi di tutte le informazioni ottenute dal produttore in Iran, si doveva concludere che tali informazioni erano incomplete e/o contraddittorie e non potevano pertanto essere utilizzate per il calcolo del valore normale dei MLA nello stadio finale. È stata così utilizzata un'altra base ragionevole per calcolare il valore normale ai sensi dell'art. 2, n. 7, lett. a) del regolamento di base. A questo proposito è stato affermato nel regolamento definitivo che, in ragione della mancanza di informazioni provenienti da altri Stati terzi dove i MLA vengono prodotti, è stato ritenuto che i dati disponibili nella denuncia e provenienti dall'industria comunitaria rappresentavano la base più ragionevole per fissare il valore normale dei MLA allo stadio finale. Inoltre, dal regolamento definitivo risulta che sono stati operati adeguamenti per riflettere i dati verificati specifici ottenuti nel corso dell'inchiesta per quanto in particolare riguarda i prezzi delle materie prime e del nolo.

35. Il prezzo all'esportazione è stato fissato conformemente al metodo esposto nel regolamento provvisorio.

36. Il Tribunale al punto 24 della sentenza impugnata così prosegue:

«Secondo il regolamento definitivo, il valore normale e i prezzi all'esportazione sono stati comparati al livello di uscita dalla fabbrica e al medesimo stadio commerciale. Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il

prezzo all'esportazione, per quanto riguarda la ricorrente, contrariamente alla sua prima affermazione esposta nella lettera del 3 marzo 2006, è stato mantenuto l'adeguamento del prezzo all'esportazione della WWS conformemente all'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base. Le istituzioni comunitarie hanno confermato la loro posizione in quanto la relazione tra la ricorrente da un lato e la LECO e la WWS dall'altro lato, era assimilabile a quella di un operatore operante sulla base di commissioni. Cionondimeno, l'esame della seconda affermazione della ricorrente nella lettera 3 marzo 2006 circa la doppia contabilizzazione di taluni costi di vendita della LECO e della WWS ha confermato che all'atto del calcolo di tali costi si era prodotto un lapsus calami. Ciò ha comportato una riduzione della deduzione dei costi di vendita, delle spese amministrative e di altre spese generali della WWS dal 18,6 % al 3,2 %. In definitiva, l'adeguamento operato dalle istituzioni comunitarie è consistito nel dedurre il 3,2 % del prezzo all'esportazione a titolo, in particolare, di costi di vendita diretta, di spese amministrative e di altre spese generali della WWS, l'1,8 % a titolo di quelli della LECO e il 5 % in quanto margine di profitto delle due società».

C — *I motivi pertinenti della sentenza impugnata*

37. Con atto introduttivo registrato presso la cancelleria del Tribunale il 19 ottobre 2006 la ricorrente ha adito detto giudice chiedendo l'annullamento del regolamento definitivo, nella misura in cui tale regolamento si applica ad essa e la condanna del Consiglio alle spese.

38. A sostegno di tale ricorso ha fatto valere due motivi. Nell'ambito del primo di tali motivi, ha sostenuto, in una prima parte, che il regolamento definitivo era inficiato da violazione dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base in quanto le istituzioni avrebbero comparato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei MLA in stadi di commercializzazione differenti.

39. Gli argomenti dedotti dalla ricorrente e i motivi del Tribunale ad essi relativi figurano ai punti 34-53 della sentenza impugnata, e sono così redatti:

«Sulla prima parte, con la quale si deduce una violazione dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base

Argomenti delle parti

34 La ricorrente sostiene, in sostanza, che operando un adeguamento sul prezzo

all'esportazione dei MLA da lei prodotti a titolo di costi di vendita diretta, spese amministrative e altre spese generali nonché dei profitti della LECO e della WWS, le istituzioni hanno comparato il valore normale e il prezzo all'esportazione in stadi differenti di commercializzazione violando così l'art. 2, n. 10, del regolamento di base.

35 Innanzitutto, la ricorrente fa presente che, secondo il regolamento definitivo, il valore normale dei MLA è stato determinato sulla base dei dati disponibili nella denuncia e provenienti dall'industria comunitaria. A questo proposito la ricorrente sostiene che tale determinazione ha dovuto essere operata seguendo i principi del regolamento di base, e in particolare quelli enunciati all'art. 2, nn. 1-3 di detto regolamento. In forza di tali disposizioni, il valore normale dei prodotti dovrebbe corrispondere ai prezzi delle merci vendute sul mercato nazionale, il che costituirebbe, in definitiva, un importo superiore ai costi di fabbricazione aumentati dei costi di vendita, delle spese amministrative e di altre spese generali.

36 A sostegno di tale tesi, la ricorrente invoca la sentenza della Corte 5 ottobre 1988, causa 250/85, Brother Industries/Consiglio (Racc. pag. 5683, punti 15-18), dove la Corte ha concluso che la costruzione del valore normale è intesa a determinare il prezzo di vendita di un prodotto quale sarebbe se tale prodotto fosse stato venduto nel suo paese di origine o di esportazione. A questo proposito la ricorrente rileva che il prezzo di vendita dei MLA da lei fabbricati sul mercato cinese costituisce il prezzo di partenza della WWS, perché, come da lei indicato in diverse sezioni del questionario trasmessole dalla Commissione all'atto dell'avvio del procedimento di inchiesta, la WWS vende la totalità della sua produzione, sia che si tratti di quella destinata alla Cina che di quella destinata all'esportazione.

37 Secondo la ricorrente da ciò consegue che l'adeguamento operato dalle istituzioni sui prezzi all'esportazione della WWS sulla base dell'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base, e cioè la deduzione di un margine del 5 % a titolo di costi di vendita, dei costi amministrativi e altri costi generali e del 5 % a titolo di profitto della LECO e della WWS ha riportato tali prezzi ad un livello equivalente a quello al quale essi si trovavano alla fine della catena di produzione in Cina, cioè prima che essi avessero sopportato costi di vendita.

38 La ricorrente infine sostiene che i costi di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali sostenuti dalla WWS hanno dovuto essere imputati dalle istituzioni non soltanto sulle attività di esportazione ma anche sulle sue attività di vendita in Cina ai fini della determinazione del valore normale. La ricorrente aggiunge che non ha costi di vendita in Cina, poiché si limita a produrre ivi su domanda della WWS.

39 Il Consiglio e la Commissione nonché gli altri intervenienti contestano gli argomenti della ricorrente.

Giudizio del Tribunale

40 Va in limine ricordato che, nell'ambito delle misure di difesa commerciale, le istituzioni comunitarie godono di un ampio potere discrezionale in considerazione della complessità delle situazioni economiche, politiche e giuridiche che debbono esaminare (sentenze della Corte 27 settembre 2007, causa C-351/04, Ikea Wholesale, Racc. pag. I-7723, punto 40, e del Tribunale 8 luglio 2008, causa T-221/05, Huvis/Consiglio, punto 38).

41 È inoltre costante giurisprudenza che nel settore delle misure di difesa commerciale, il controllo del giudice comunitario sulle valutazioni delle istituzioni deve essere limitato alla verifica del rispetto delle norme procedurali, dell'esattezza materiale dei fatti considerati nell'operare la scelta contestata, dell'assenza di errore di valutazione manifesto di sviamento di potere (v. sentenze del Tribunale 28 ottobre 2004, causa T-35/01, Shanghai Teraoka Electronic/Consiglio, Racc. pag. II-3663, punti 48 e 49, e la giurisprudenza ivi citata, e 4 ottobre 2006, causa T-300/03, Moser Baer India/Consiglio, Racc. pag. II-3911, punto 28, e la giurisprudenza ivi citata). Tale limitato controllo giurisdizionale si estende in particolare alla scelta fra i diversi metodi di calcolo del margine di dumping e alla determinazione del valore normale di un prodotto (v. sentenza Ikea Wholesale, cit. supra al punto 40, punto 41, e la giurisprudenza ivi citata).

42 Peraltro, secondo la giurisprudenza, sia dalla lettera come pure dall'economia dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base risulta che un adeguamento del prezzo all'esportazione o del valore normale può essere operato unicamente per tener conto delle differenze circa fattori che incidono sui prezzi e quindi sulla loro comparabilità (sentenza del Tribunale 21 novembre 2002, causa T-88/98, Kundan e Tata/Consiglio, Racc. pag. II-4897, punto 94). Ciò vuol significare, in altre parole, che l'adeguamento ha lo scopo di ristabilire la simmetria tra il valore normale e il prezzo all'esportazione di un prodotto con la conseguenza che, se l'adeguamento è stato validamente operato, ciò implica che tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stata ristabilita la simmetria. Per contro, se l'adeguamento non è stato validamente operato, ciò implica che è stata creata una asimmetria tra il valore normale e il prezzo all'esportazione (sentenza del Tribunale 10 marzo 2009, causa T-249/06, Interpipe Niko Tube e Interpipe NTRP/Consiglio, Racc. pag. II-383, punti 194 e 195).

43 È proprio in questo contesto che il Tribunale deve esaminare la questione se il livello di comparazione scelto dalle istituzioni sia stato rispettato nel calcolo del valore normale e del prezzo all'esportazione e di conseguenza verificare

se l'adeguamento operato ha avuto come risultato il ripristino della simmetria nel confronto di tali due fattori o se, al contrario, è approdato ad un confronto a stadi differenti di commercializzazione.

44 Nella specie dal ventiduesimo "considerando" del regolamento definitivo risulta che il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione dei MLA provenienti dalla Cina è stato effettuato dalle istituzioni allo stesso stadio di commercializzazione, e cioè a livello franco fabbrica. In particolare, per quanto riguarda i MLA fabbricati dalla ricorrente, nella lettera 3 luglio 2006 è stato precisato che sia il valore normale come pure il prezzo all'esportazione di tali prodotti sono stati stabiliti prima che fosse implicato un possibile operatore intermediario nel processo di vendita, cioè prima che la LECO e la WWS fossero implicate nella commercializzazione dei MLA della ricorrente.

45 In seguito, per quanto riguarda, da un lato, il prezzo all'esportazione, si deve rilevare che la ricorrente non contesta che esso sia stato calcolato conformemente all'art. 2, n. 8, del regolamento di base. Infatti, la ricorrente ammette, assieme alle istituzioni, che il prezzo all'esportazione dei suoi MLA corrisponde ai prezzi praticati dalla WWS per clienti indipendenti sul mercato comunitario, come accertato nel ventunesimo "considerando" del regolamento definitivo e tramite rinvio operato da tale ultima disposizione, nei quarantunesimo e quarantaduesimo "considerando" del regolamento provvisorio.

46 Per quanto riguarda, d'altro lato, il valore normale, la ricorrente per contro ritiene che tale valore avrebbe dovuto essere determinato conformemente all'art. 2, nn. 1 e 3, del regolamento di base e corrispondere, pertanto, ai prezzi dei suoi MLA quali praticati dalla WWS sul mercato nazionale cinese.

47 A questo proposito va ricordato che dalla formulazione dell'art. 2, n. 7, lett. b), del regolamento di base risulta che la determinazione del valore normale dei prodotti provenienti dalla Cina in applicazione delle regole enunciate all'art. 2, nn. 1-6 del medesimo regolamento è limitata a casi individuali specifici nei quali i produttori interessati hanno, ciascuno per quanto li riguarda, presentato una domanda debitamente motivata conformemente ai criteri e alle procedure di cui all'art. 2, n. 7, lett. c) del regolamento di base per dimostrare che per essi prevalgono le condizioni di un'economia di mercato (v., in questo senso, sentenza del Tribunale 23 ottobre 2003, causa T-255/01, Changzhou Hailong Electronics & Light Fixtures e Zhejiang Yankon/Consiglio, Racc. pag. II-4741, punto 40).

48 Orbene, nella specie è giocoforza constatare che, secondo il quattordicesimo "considerando" del regolamento definitivo, la domanda presentata dalla ricorrente in applicazione dell'art. 2, n. 7, lett. b), del regolamento di base è stata respinta. Pertanto, il valore normale dei MLA della

ricorrente non poteva essere fissato come corrispondente ai prezzi di tali prodotti nel mercato nazionale della ricorrente, cioè ai prezzi praticati dalla WWS sul mercato cinese in quanto era stato stabilito che essi non costituivano oggetto di normali operazioni commerciali.

49 Si deve peraltro rilevare che il riferimento operato a questo proposito dalla ricorrente ai punti 15-18 della sentenza Brother Industries/Consiglio, punto 36 supra, non è pertinente nella specie. Infatti, in questa sentenza, anche se la Corte ha considerato che le istituzioni avevano giustamente calcolato il valore normale delle importazioni originarie del Giappone a partire dai prezzi di rivendita praticati dal distributore sul mercato nazionale, tale valutazione era basata sul fatto che il Giappone era un paese retto da una economia di mercato.

50 Si deve inoltre constatare che, secondo il diciassettesimo "considerando" del regolamento definitivo, il valore normale dei MLA fabbricati dalla ricorrente è stato calcolato su una base equa conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base. Secondo la giurisprudenza, l'obiettivo di tale disposizione è esattamente quello di evitare che vengano presi in considerazione prezzi e costi vigenti in paesi non retti da un'economia di mercato in quanto tali parametri non sono la risultante normale delle forze che si esercitano sul mercato (v., per analogia, sentenze della Corte 11 luglio 1990, cause riunite C-305/86 e C-160/87, Neotype Techmashexport/Commissione e Consiglio, Racc. pag. I-2945, punto 26, e 22 ottobre 1991, causa C-16/90, Nölle, Racc. pag. I-5163, punto 10). In particolare, per quanto riguarda i MLA della ricorrente, dalla lettera 3 luglio 2006 risulta che il valore normale è stato calcolato a partire dai costi di fabbricazione, dalle spese amministrative e da altre spese generali degli analoghi produttori comunitari, nonché da una stima dell'equo profitto. Tuttavia, nessun costo di vendita diretta ha potuto essere incluso in tale calcolo, perché, come più volte riconosciuto dalla ricorrente, in particolare, nella risposta al questionario inviato alla Commissione nel corso dell'inchiesta nonché nella lettera 5 giugno 2006, la LECO e la WWS erano incaricate del compito di commercializzare prodotti della ricorrente.

51 Pertanto dal modo in cui il calcolo del valore normale dei MLA della ricorrente è stato effettuato, e, in particolare, dal fatto che in tale calcolo non sono stati inclusi i costi di vendita, risulta che si sarebbe prodotto uno squilibrio all'atto del confronto del valore normale e del prezzo all'esportazione dei MLA della ricorrente, qualora non fosse stato operato un adeguamento da parte delle istituzioni ai sensi dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base, deducendo dal prezzo all'esportazione il costo di vendita derivante dalla commercializzazione dei MLA della ricorrente sul mercato comunitario.

52 Di conseguenza, si deve concludere che le istituzioni non sono incorse in errore manifesto di valutazione operando un adeguamento, ai sensi dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base, del prezzo all'esportazione dei MLA fabbricati dalla ricorrente.

53 Alla luce di quanto precede, la prima parte del primo motivo della ricorrente va respinta».

40. Al termine della sentenza impugnata il Tribunale ha respinto il ricorso proposto dalla ricorrente e condannato quest'ultima a sopportare le proprie spese e quelle del Consiglio nonché quelle delle società IML Industria Meccanica Lombarda Srl, Interkov spol. s r.o., MI.ME.CA. Srl e NIKO — kovinarsko podjetje, d.d., Železniki, intervenienti.

II — L'impugnazione

A — *Le domande*

41. Nell'ambito del presente ricorso, la ricorrente chiede l'annullamento della sentenza impugnata nella parte in cui respinge la prima parte del suo primo motivo e la condanna alle spese sostenute dal Consiglio e dalle parti intervenienti.

42. Chiede altresì l'annullamento del regolamento definitivo nella parte in cui istituisce un dazio sui MLA da lei prodotti per un importo superiore al dazio calcolato senza il contestato adeguamento del prezzo all'esportazione.

43. Il Consiglio conclude per il rigetto dell'impugnazione e in subordine per il rigetto del ricorso. Chiede altresì che la ricorrente sia condannata alle spese.

B — *Gli argomenti delle parti*

1. La ricorrente

44. A sostegno della sua impugnazione, la ricorrente fa valere un motivo unico con il quale deduce la violazione dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base, nonché il travisamento del concetto di «valore normale» quale definito all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base.

45. La ricorrente sostiene che nella impugnata sentenza, il Tribunale non ha conferito il corretto effetto giuridico alla nozione di «valore normale», quale definita all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base.

46. Sostiene che, in tale sentenza, viene più volte ammesso che i costi di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali sostenute dalla LECO e dalla WWS a Hong Kong

erano spese sostenute a titolo delle vendite all'esportazione e in Cina e che il fatto che non aveva costi di vendita in Cina non è stato contestato.

47. La ricorrente sottolinea che, al punto 50 della sentenza impugnata, il Tribunale riconosce che il valore normale è stato calcolato a partire dai costi di fabbricazione, dalle spese amministrative e da altre spese generali degli analoghi produttori comunitari nonché da una stima dell'equo profitto.

48. Espone che il Tribunale allo stesso punto della sentenza impugnata, rileva altresì che «non si è potuto includere in tale calcolo alcun costo di vendita diretta perché, come ammesso a più riprese dalla ricorrente, in particolare nelle risposte al questionario inviato alla Commissione durante l'inchiesta nonché nella lettera del 5 giugno 2006, la LECO e la WWS erano incaricate della commercializzazione dei prodotti della ricorrente».

49. Essa sostiene che con tale affermazione il Tribunale incorre in un errore di valutazione, e questo per due motivi.

50. Da un lato, il fatto che la LECO e la WWS erano incaricate della commercializzazione dei prodotti della ricorrente non avrebbe alcun rapporto con la determinazione del valore normale, poiché tale valore sarebbe un valore normale analogo e pertanto non sarebbe fondato sui costi sostenuti dalla ricorrente.

51. D'altro lato, l'affermazione secondo la quale la LECO e la WWS erano incaricate della commercializzazione dei prodotti della ricorrente sarebbe pertinente per determinare lo stadio nel circuito di distribuzione della ricorrente con riferimento al quale il valore normale fissato in base all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base era un vero valore normale analogo.

52. Il Tribunale, nell'analisi di tale questione ai punti 46-48 della sentenza impugnata avrebbe male inteso gli argomenti svolti dalla ricorrente in prima istanza.

53. Pertanto, contrariamente a quanto affermato dal Tribunale al punto 46 della sentenza impugnata, la ricorrente avrebbe sempre riconosciuto che il valore normale doveva essere determinato conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base. Tuttavia, per stabilire lo stadio nel circuito di distribuzione della ricorrente al quale corrispondeva il valore normale analogo, sarebbe pertinente esaminare l'art. 2, nn. 1 e 3, del regolamento di base.

54. Peraltro, contrariamente al punto 49 della sentenza impugnata, la citata sentenza Brother Industries/Consiglio, sarebbe pertinente, perché mostrerebbe che un valore normale determinato conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base dovrebbe essere analogo ad un valore normale determinato nelle condizioni di un'economia di mercato, cioè che esso doveva corrispondere al valore al quale il prodotto viene fornito alla prima persona non collegata. Esso dovrebbe

quindi includere tutti i costi di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali di tutte le società collegate che partecipano alla distribuzione del prodotto.

55. Da ciò conseguirebbe che, se il produttore nello Stato non retto da un'economia di mercato dispone di società collegate che vendono il prodotto sul mercato interno, il valore normale analogo determinato conformemente all'art. 2, n. 7, del regolamento di base dovrebbe essere analogo al valore normale dell'entità economica del produttore, cioè al valore normale al quale il prodotto viene per la prima volta fornito ad una persona non collegata sul mercato interno. Nel caso della ricorrente tale stadio corrisponderebbe allo stadio di «partenza dalla WWS».

56. Orbene, al punto 44 della sentenza impugnata, il Tribunale opererebbe una constatazione in contraddizione con l'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base, in quanto presumerebbe che il valore normale analogo corrisponde al livello al quale i beni escono dalla catena di produzione in Cina.

57. Da ciò la ricorrente conclude che il Tribunale ha anche violato l'art. 2, n. 10, del regolamento di base indicando, alla fine del punto 51 e al punto 52 della sentenza impugnata, che le istituzioni non erano incorse in errore manifesto di valutazione operando un adeguamento, a titolo di tale disposizione, del prezzo all'esportazione dei MLA deducendo da tale prezzo i costi di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali sostenute dalla LECO e dalla WWS nel procedere alle vendite all'esportazione.

2. Il Consiglio

58. Il Consiglio ricorda che il valore normale è stato calcolato al livello franco fabbrica, a partire dai costi di fabbricazione, dai costi di vendita, dalle spese amministrative e dalle altre spese generali sostenute fino al momento in cui il prodotto ha lasciato la fabbrica, nonché di un equo profitto.

59. Fa presente che per quanto riguarda i costi di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali è emerso, sulla base dei dati verificati emananti dall'industria comunitaria, che il loro importo complessivo si approssimava al 16 % di cui il 5 % corrispondeva ai costi di vendita.

60. Precisa che nella misura in cui la ricorrente non sosteneva tali costi, le istituzioni hanno incluso nel valore normale costruito solo un importo che si avvicina all'11 %, essenzialmente a titolo di spese amministrative e spese generali.

61. Il Consiglio sostiene che il valore normale costruito è stato validamente calcolato al livello franco fabbrica per una società che non sostiene costi di vendita diretta per le sue vendite sul mercato interno.

62. Espone poi che le istituzioni hanno fissato il prezzo all'esportazione sulla base dei prezzi fatturati dalla WWS al primo cliente indipendente. Precisa che le istituzioni hanno tuttavia operato un adeguamento sul prezzo all'esportazione praticato dalla ricorrente conformemente all'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base, poiché la ricorrente non vendeva direttamente i suoi prodotti a clienti indipendenti, ma effettuava la totalità delle sue vendite all'esportazione con l'interposizione delle sue due società di vendita collegate, la LECO e la WWS, stabilite in Hong Kong. Le istituzioni hanno da ciò concluso che il rapporto tra la ricorrente da un lato e le sue società collegate LECO e WWS dall'altro lato era assimilabile a quello di un operatore su commissioni.

63. Il Consiglio fa presente che nel procedimento dinanzi al Tribunale, la ricorrente ha contestato l'adeguamento operato a titolo dell'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base, ma non ha negato il fatto che il suo rapporto con la LECO e la WWS fosse assimilabile a quello di un operatore su commissioni. Avrebbe semplicemente affermato che l'adeguamento era ingiustificato, poiché la LECO e la WWS intervenivano contemporaneamente nelle sue vendite all'esportazione e nelle sue vendite nel mercato interno cinese.

64. Il Consiglio ricorda di aver precisato, nell'ambito del procedimento dinanzi al Tribunale, che l'argomento della ricorrente era errato per due motivi. In primo luogo, le istituzioni avevano determinato il valore normale non già sulla base dei prezzi di vendita praticati in Cina dalla ricorrente, ma conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base. In secondo luogo il valore normale costruito fissato per la ricorrente ai sensi dell'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base non includeva alcun costo di vendita diretta. Vi era pertanto un divario tra il valore normale da un lato e il prezzo all'esportazione calcolato sulla base dei prezzi fatturati dalla WWS al primo cliente indipendente dall'altro. Il valore normale includeva solo i costi accertati a livello franco fabbrica della ricorrente, ma nessun costo di vendita diretta. Il prezzo all'esportazione comprendeva anche il margine di profitto della LECO e della WWS che esercitavano funzioni assimilabili a quelle di un operatore su commissioni. Il Consiglio ha sostenuto che proprio per compensare tale divario è stato operato il controverso adeguamento conformemente all'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base.

65. Il Consiglio fa presente che la sua argomentazione è stata seguita dal Tribunale nella sentenza impugnata. Sostiene che la tesi di diritto affermata dalla ricorrente secondo cui il Tribunale si sarebbe astenuto dal conferire il corretto effetto giuridico alla nozione

di «valore normale» quale definito all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base è priva di fondamento.

66. L'affermazione della ricorrente, secondo cui, nella presente causa, il valore normale corrisponderebbe allo stadio di «partenza dalla WWS» non terrebbe in alcun conto il fatto non contestato che il valore normale costruito, fissato nella specie, non comprendeva costi di vendita. Essa costituirebbe inoltre una contestazione irricevibile delle constatazioni di merito effettuate dal Tribunale.

67. Il Consiglio aggiunge che il primo motivo sollevato dalla ricorrente nel procedimento avviato dinanzi al Tribunale non contestava il modo con il quale le istituzioni hanno calcolato il valore normale costruito conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base. In particolare, la ricorrente non avrebbe sostenuto che le istituzioni hanno violato tale disposizione, poiché non avrebbero incluso i costi di vendita nel valore normale costruito.

68. Dovrebbe infine essere parimenti respinta l'affermazione relativa alla violazione dell'art. 2, n. 10, lett. i), del regolamento di base poiché si basa esclusivamente sull'affermazione secondo cui il valore normale corrisponderebbe allo stadio «partenza dalla WWS» che sarebbe manifestamente errata.

C — *Valutazione*

69. Al pari del Consiglio sono del parere che la presente impugnazione vada respinta per motivi attinenti, da un lato, all'oggetto di tale impugnazione e dall'altro, all'obbligo imposto alle istituzioni all'art. 2, n. 10, del regolamento di base di effettuare gli adeguamenti necessari al fine di procedere ad una equa comparazione tra il valore normale e il prezzo all'esportazione.

70. Per quanto riguarda il primo punto, cioè l'oggetto del presente ricorso, a mio avviso si deve prendere atto del fatto che esso riveste un carattere ben circoscritto.

71. Infatti, con il suo motivo unico, la ricorrente sostiene, in sostanza, che il Tribunale è incorso in errore di diritto nel ritenere che il valore normale sia stato fissato al livello al quale i prodotti lasciano la catena di produzione della ricorrente, con la conseguenza che un adeguamento del prezzo all'esportazione era giustificato al fine di confrontare tale prezzo e tale valore in modo equo, cioè nel medesimo stadio di commercializzazione.

72. Limitandosi così a tale motivo, la ricorrente, innanzi tutto, non cerca di dimostrare che la constatazione di fatto operata al punto 44 della sentenza impugnata, secondo cui il valore normale, nella presente causa, è stato fissato prima dell'implicazione di un

operatore intermediario nel processo di vendita, cioè prima dell'intervento della LECO e della WWS, sarebbe errata. È giocoforza constatare che, in nessun momento della sua impugnazione, essa sostiene che tale constatazione del Tribunale costituirebbe uno snaturamento dei fatti.

73. Inoltre, essa non contesta neppure, a mio avviso, la valutazione giuridica del Tribunale secondo cui il valore normale costruito dei MLA nel regolamento definitivo è stato determinato conformemente alle disposizioni dell'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base.

74. Il Consiglio nel suo controricorso dinanzi al Tribunale ha fornito le seguenti precisazioni quanto alle modalità di calcolo di tale valore normale. Ai punti 9 e 10 del detto controricorso ha esposto quanto segue:

«9. (…) Il valore normale costruito è stato calcolato a livello franco fabbrica ed era costituito dai costi di fabbricazione, dai costi di vendita, dalle spese amministrative e da altre spese generali sostenuti sino al momento in cui i prodotti hanno lasciato la fabbrica nonché da un margine di profitto di equo ammontare. Le istituzioni hanno stabilito gli importi nei seguenti modi:

— Costi di fabbricazione: le istituzioni hanno stabilito i costi delle materie prime (principalmente lastre di acciaio, rotoli di acciaio, galvanoplastica e elettricità) che costituiscono circa i due terzi del costo totale di produzione, sulla base dei prezzi cinesi, e i restanti elementi sulla base dei dati figuranti nel reclamo e delle informazioni disponibili provenienti da potenziali produttori in altri analoghi paesi.

— Costi di vendita, spese amministrative e altre spese generali: le istituzioni hanno stabilito tali costi sulla base dei dati verificati dell'industria comunitaria che indicavano un importo totale per i costi di vendita, per le spese amministrative e altre spese generali di circa il 16 %. Tuttavia le istituzioni hanno dedotto da tale importo totale un importo del 5 % per i costi di vendita perché l'inchiesta ha dimostrato che la ricorrente non sosteneva alcuna spesa di tale tipo. I costi di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali ammontavano pertanto complessivamente a circa l'11 %, corrispondente principalmente alle spese amministrative e alle altre spese generali.

— Profitto: le istituzioni hanno infine aggiunto un equo profitto del 5 %.

10. Pertanto le istituzioni hanno in effetti calcolato un valore normale costruito a livello franco fabbrica per una società che non sostiene alcun costo di vendita diretta sul mercato interno».

75. Nella presente impugnazione, come da me intesa e come parimenti interpretata dal Consiglio, la ricorrente non mette in discussione la valutazione contenuta al punto 50 della sentenza impugnata, secondo cui il valore normale, in quanto non comprende alcun costo di vendita diretta, è stato fissato conformemente a quanto disposto dall'art. 2, n. 7, lett. a) del regolamento di base.

76. In altri termini, nell'ambito della presente impugnazione, la ricorrente non contesta l'importo di tale valore normale e, in particolare, il fatto che questo sia stato diminuito del 5 % a titolo di costi di vendita diretta.

77. Tale analisi mi sembra confermata dal fatto che nelle conclusioni del ricorso con il quale ha proposto la presente impugnazione, la ricorrente chiede espressamente alla Corte, qualora questa dovesse dichiarare il suo motivo fondato e annullare la sentenza impugnata, di annullare il regolamento definitivo solo «nella misura in cui istituisce un dazio antidumping sui MLA prodotti dalla ricorrente che supera l'importo del dazio che sarebbe dovuto se non fosse stato operato il contestato adeguamento del prezzo all'esportazione».

78. Nell'ambito della presente impugnazione, la ricorrente vuole pertanto soltanto ottenere l'annullamento della riduzione del prezzo all'esportazione che risulta dall'adeguamento controverso e non una nuova determinazione del margine di dumping a partire da una rivalutazione del valore normale e del prezzo all'esportazione.

79. Concludendo, il motivo unico di diritto della ricorrente, intitolato «non attribuzione del corretto effetto giuridico alla nozione di "valore normale" quale definita all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base» non è inteso a contestare il fatto che il valore normale determinato a partire dal prezzo da pagare per il prodotto di cui trattasi sul mercato comunitario, è stato diminuito dei costi di vendita diretta.

80. Tale motivo a mio avviso deve essere inteso nel senso che il Tribunale, nonostante la deduzione di tali spese operata dal Consiglio avrebbe dovuto riconoscere che il valore normale, ai sensi dell'art. 2, n. 7, lett. a) del regolamento di base e della citata sentenza Brother Industries/Consiglio corrispondeva necessariamente al prezzo al quale i MLA sarebbero stati messi in vendita sul mercato cinese se tale commercializzazione fosse stata effettuata in una economia di mercato e che un siffatto prezzo comprende necessariamente i costi di vendita delle società che assicurano

la commercializzazione del prodotto quali la LECO e la WWS, dal momento che tali imprese formano insieme all'impresa di produzione una medesima entità economica.

81. Tale motivo a mio avviso non può essere condiviso.

82. Certo, nella citata sentenza Brother Industries/Consiglio la Corte ha giudicato che la suddivisione delle attività di produzione e di vendita all'interno di un gruppo formato da società giuridicamente distinte ma strettamente collegate non può nulla togliere al fatto che esse costituiscono una unica entità economica, con la conseguenza che il valore normale del prodotto deve essere determinato a partire non già dal prezzo di vendita della società produttrice alla società distributrice, ma dal prezzo di vendita da parte di quest'ultima ad un operatore economico indipendente.

83. Avrebbe pertanto potuto porsi la questione se, tenuto conto delle disposizioni di cui all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base e di tale sentenza, il Consiglio fosse legittimato a diminuire il valore normale costruito dei MLA della parte corrispondente ai costi di vendita diretta per il motivo che la ricorrente non sosteneva essa stessa i costi di vendita dei propri prodotti sul proprio mercato interno.

84. Tuttavia, come ho rilevato, tale questione non è sollevata nell'ambito della presente impugnazione. Come ho detto, la ricorrente non contesta il fatto che il valore normale dei MLA sia stato calcolato conformemente all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base.

85. La tesi della ricorrente, va ripetuto, consiste unicamente nel sostenere che il Tribunale, in applicazione dell'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base e della citata sentenza Brother Industries/Consiglio avrebbe dovuto ammettere che il valore normale corrispondeva allo stadio al quale i prodotti sono commercializzati dalla WWS.

86. Tale tesi non può essere condivisa perché, a mio avviso, è incompleta, se non contraddittoria. La ricorrente non può assumere che il Tribunale abbia violato l'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base senza mettere in discussione la valutazione di quest'ultima secondo cui il valore normale, nella misura in cui esclude i costi di vendita diretta, è stato fissato conformemente a tale disposizione.

87. Il Tribunale, contrariamente a quanto lascia intendere la tesi della ricorrente, non poteva prescindere dal fatto che il valore normale dei MLA era stato calcolato dal Consiglio allo stadio in cui tali prodotti lasciano

la catena di produzione della ricorrente. A partire dal momento in cui, successivamente, riteneva che una siffatta valutazione era conforme all'art. 2, n. 7, lett. a), del regolamento di base, doveva trarne tutte le conseguenze nella verifica dell'osservanza dell'esigenza enunciata all'art. 2, n. 10, del regolamento di base di procedere ad un equo confronto.

88. Vengo così al secondo punto della mia tesi, relativo alla portata dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base.

89. Tale disposizione impone infatti alle istituzioni di procedere ad un equo confronto tra il prezzo all'esportazione e il valore normale. Prevede espressamente che tale confronto, al fine di rispettare tale condizione, deve essere fatto al medesimo stadio commerciale.

90. Poiché il valore normale è stato fissato allo stadio al quale i MLA lasciano la catena di produzione della ricorrente, il Tribunale non è incorso in errore di diritto nel considerare che l'adeguamento del prezzo all'esportazione, che è consistito nel dedurre i costi e i profitti delle società che provvedono alla commercializzazione di tali prodotti, era conforme all'art. 2, n. 10, del regolamento di base [10]. Infatti, al fine di comparare il valore normale e il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale, cioè allo stadio al quale i MLA lasciano la catena di produzione del ricorrente, era senz'altro necessario apportare a quest'ultimo l'adeguamento destinato a sopprimere la parte del prezzo corrispondente all'intervento delle società collegate che assicurano la sua commercializzazione sul mercato comunitario.

91. Per tale ragione suggerisco alla Corte di dichiarare la presente impugnazione infondata e respingerla.

92. Se la Corte condivide la mia posizione, la ricorrente, così soccombente nella presente istanza, sopporterà le proprie spese nonché quelle del Consiglio, in applicazione dell'art. 69, n. 2, del regolamento di procedura della Corte.

93. La Commissione, da parte sua, sopporterà le proprie spese conformemente all'art. 69, n. 4, primo comma, del regolamento di procedura.

10 — V., in questo senso, sentenza 10 marzo 1992, causa C-179/87, Sharp Corporation/Consiglio (Racc. pag. I-1635, punti 16-19).

III — Conclusione

94. Alla luce di tutto quanto sopra considerato suggerisco alla Corte di statuire come segue:

— respingere in quanto infondato il ricorso proposto dalla Dongguan Nanzha Leco Stationery Mfg. Co. Ltd avverso la sentenza del Tribunale di primo grado delle Comunità europee 23 settembre 2009, causa T-296/06, Dongguan Nanzha Leco Stationery/Consiglio,

— condannare la Dongguan Nanzha Leco Stationery Mfg. Co. Ltd a sostenere le proprie spese nonché quelle del Consiglio dell'Unione europea,

— dichiarare che la Commissione europea sopporterà le proprie spese.