Este documento constitui um instrumento de documentação e não vincula as instituições

►**B** **REGULAMENTO DE EXECUÇÃO (UE) N.º 875/2013 DO CONSELHO**

de 2 de setembro de 2013

que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia, na sequência de um reexame da caducidade nos termos do artigo 11.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 1225/2009

(JO L 244 de 13.9.2013, p. 1)

Alterado por:

		Jornal Oficial		
		n.°	página	data
►**M1**	Regulamento de Execução (UE) n.º 307/2014 do Conselho de 24 de março de 2014	L 91	1	27.3.2014

▼B

REGULAMENTO DE EXECUÇÃO (UE) N.º 875/2013 DO CONSELHO

de 2 de setembro de 2013

que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia, na sequência de um reexame da caducidade nos termos do artigo 11.º, n.º 2, do Regulamento (CE) n.º 1225/2009

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, nomeadamente o artigo 291.º, n.º 2,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho, de 30 de novembro de 2009, relativo à defesa contra as importações objeto de *dumping* dos países não membros da Comunidade Europeia [1] («regulamento de base»), nomeadamente o artigo 9.º e o artigo 11.º, n.º 2,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão Europeia, após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

A. PROCEDIMENTO

1. Medidas em vigor

(1) O Conselho, na sequência de um inquérito *anti-dumping* («inquérito inicial»), instituiu, pelo Regulamento (CE) n.º 682/2007 [2], um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão, atualmente classificadas nos códigos NC ex 2001 90 30 e ex 2005 80 00, originárias da Tailândia («medidas *anti-dumping* definitivas»). As medidas assumiram a forma de um direito *ad valorem*, oscilando entre 3,1 % e 12,9 %.

(2) O Regulamento (CE) n.º 954/2008 [3] alterou o Regulamento (CE) n.º 682/2007, no que respeita à taxa do direito instituído para uma empresa e para «Todas as outras empresas». As taxas do direito alteradas variam entre 3,1 % e 14,3 %. As importações provenientes de dois produtores-exportadores tailandeses, cujos compromissos foram aceites pela Decisão 2007/424/CE da Comissão [4], foram isentas do direito.

[1] JO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

[2] Regulamento (CE) n.º 682/2007 do Conselho, de 18 de junho de 2007, que institui um direito *anti-dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia (JO L 159 de 20.6.2007, p. 14).

[3] Regulamento (CE) n.º 954/2008 do Conselho, de 25 de setembro de 2008, que altera o Regulamento (CE) n.º 682/2007 que institui um direito *anti-dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia (JO L 260 de 30.9.2008, p. 1).

[4] Decisão 2007/424/CE da Comissão, de 18 de junho de 2007, que aceita os compromissos oferecidos no âmbito do processo *anti-dumping* relativo às importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia (JO L 159 de 20.6.2007, p. 42).

▼B

(3) O Conselho, pelo Regulamento (CE) n.º 847/2009 ([1]), considerou que os compromissos de preços com preços mínimos de importação fixos já não eram adequados para neutralizar o efeito prejudicial do *dumping*. Consequentemente, os compromissos aceites foram denunciados, tendo as propostas de compromisso de dez outros produtores-exportadores tailandeses sido rejeitadas.

2. **Pedido de reexame da caducidade**

(4) Na sequência da publicação de um aviso de caducidade iminente ([2]) das medidas *anti-dumping* definitivas em vigor, a Comissão recebeu, em 19 de março de 2012, um pedido de início de um reexame da caducidade dessas medidas, ao abrigo do artigo 11.º, n.º 2, do regulamento de base. O pedido foi apresentado *pela Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux* (AETMD) («requerente»), em nome de produtores que representam uma parte importante da produção total da União de preparações ou conservas de milho doce, neste caso mais de 50 %.

(5) O pedido baseou-se no facto de a caducidade das medidas poder conduzir a uma continuação ou reincidência do *dumping* e do prejuízo para a indústria da União.

3. **Início de um reexame da caducidade**

(6) Tendo determinado, após consulta do Comité Consultivo, que existiam elementos de prova suficientes para justificar o início de um reexame da caducidade, a Comissão anunciou, em 19 de junho de 2012, por aviso publicado no *Jornal Oficial da União Europeia* ([3]) («aviso de início»), o início de um reexame da caducidade nos termos do artigo 11.º, n.º 2, do regulamento de base.

4. **Inquérito**

4.1. *Período de inquérito de reexame e período considerado*

(7) O inquérito sobre a continuação do *dumping* abrangeu o período compreendido entre 1 de abril de 2011 e 31 de março de 2012 («período de inquérito de reexame» ou «PIR»). O exame das tendências pertinentes para a avaliação da probabilidade de continuação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2008 e o final do período de inquérito de reexame («período considerado»).

4.2. *Partes interessadas no processo*

(8) A Comissão informou oficialmente do início do reexame da caducidade os requerentes, os outros produtores da União conhecidos, os produtores-exportadores da Tailândia, os importadores independentes e os utilizadores conhecidos como interessados,

([1]) Regulamento (CE) n.º 847/2009 do Conselho, de 15 de setembro de 2009, que altera o Regulamento (CE) n.º 682/2007 que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia (JO L 246 de 18.9.2009, p. 1).

([2]) JO C 258 de 2.9.2011, p. 11.

([3]) JO C 175 de 19.6.2012, p. 22.

▼B

bem como os representantes do país de exportação. Foi dada às partes interessadas a oportunidade de apresentarem as suas observações por escrito e de solicitarem uma audição no prazo fixado no aviso de início.

(9) Foi concedida uma audição a todas as partes interessadas que a solicitaram e que demonstraram haver motivos especiais para serem ouvidas.

(10) Tendo em conta o número aparentemente elevado de produtores-exportadores da Tailândia e de importadores independentes na União envolvidos no inquérito, no aviso de início foi prevista a possibilidade de recorrer à amostragem, em conformidade com o artigo 17.º do regulamento de base. Para poder decidir se era necessário recorrer à amostragem e, em caso afirmativo, selecionar uma amostra, as partes acima referidas foram convidadas a darem-se a conhecer à Comissão no prazo de 15 dias a partir do início do reexame e a prestarem à Comissão as informações solicitadas no aviso de início.

(11) No que diz respeito à seleção da amostra dos produtores-exportadores na Tailândia, a Comissão recebeu informações completas de 17 produtores-exportadores, dos quais nove tinham efetuado exportações para a União durante o PIR. A Comissão decidiu selecionar uma amostra de três produtores-exportadores cujas exportações combinadas representavam 90 % das quantidades totais exportadas para a União pelos produtores-exportadores colaborantes durante o PIR.

(12) Uma vez que só foi recebida uma resposta de um importador independente, a amostragem não foi aplicada aos importadores independentes.

(13) Tendo em conta o número elevado de produtores da União envolvidos no presente processo, no aviso de início anunciou-se que a Comissão tinha provisoriamente selecionado uma amostra de produtores da União para determinar o prejuízo, em conformidade com o artigo 17.º do regulamento de base. Essa pré-seleção foi efetuada utilizando as informações de que a Comissão dispunha na fase de início e baseou-se no volume de vendas dos produtores, no seu volume de produção e na sua localização geográfica na União. A amostra proposta corresponde ao maior volume representativo de produção sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível, representando 58 % da produção total da indústria da União. Além disso, a amostra proposta é representativa das empresas em termos de localização geográfica, já que abrange três Estados-Membros diferentes. Os produtores da União foram consultados sobre a amostra proposta na data de publicação do aviso de início. Atendendo a que não se deram a conhecer produtores adicionais e que não foram recebidas quaisquer observações sobre a amostra, a amostra proposta foi confirmada.

(14) Duas partes interessadas alegaram que a seleção da amostra de produtores da União foi realizada apenas entre os requerentes e que deveria ter sido efetuado um esforço para incluir na amostra outros produtores para além do grupo de requerentes.

▼B

(15) Contudo, todos os produtores da União conhecidos, assim como requerentes e não requerente, foram convidados a colaborar. Dez produtores da União, requerentes e não requerentes, apresentaram informações no âmbito da amostragem. Como referido no considerando 13, a amostra selecionada corresponde ao maior volume representativo de produção sobre o qual podia ser razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível, representando 58 % da produção total da indústria da União. A Comissão considera que a amostra selecionada é representativa em termos de localização geográfica, independentemente do facto de os produtores serem ou não requerentes. Por conseguinte, a alegação é rejeitada.

(16) A Comissão procurou obter e verificou todas as informações que considerou necessárias para determinar a probabilidade de continuação ou reincidência do *dumping* e do prejuízo resultante, e o interesse da União. Para o efeito, a Comissão enviou questionários aos produtores-exportadores e aos produtores da União selecionados para inclusão na amostra, bem como ao importador independente. Foram realizadas visitas de verificação às instalações das seguintes empresas:

a) Produtores da União:

— Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, França

— Compagnie Générale de Conserve France SA, Theix, França

— Compagnie Générale de Conserve Hungary, Debrecen, Hungria

— Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena, Itália;

b) Produtores-exportadores da Tailândia:

— Agri Sol., Ltd., Pathumthani City

— Lampang Food Products co, Ltd., Bangkok

— Sun Sweet Co., Ltd., Chiang Mai City.

(17) Foi concedida uma audição a todas as partes interessadas que a solicitaram e que demonstraram haver motivos especiais para serem ouvidas.

B. **PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR**

1. **Produto em causa**

(18) O produto em causa é o milho doce (*Zea mays var. saccharata*) em grão, preparado ou conservado em vinagre ou em ácido acético, não congelado, atualmente classificado no código NC ex 2001 90 30, e o milho doce (*Zea mays var. saccharata*) em grão, preparado ou conservado exceto em vinagre ou em ácido acético, não congelado, com exceção dos produtos da posição 2006, atualmente classificado no código NC ex 2005 80 00, originário da Tailândia.

▼B

(19) O inquérito mostrou que, apesar das diferenças de conservação, os diferentes tipos do produto em causa possuem as mesmas características biológicas e químicas de base e são usados basicamente para os mesmos fins.

(20) Duas partes interessadas alegaram que os códigos NC para milho doce não representam apenas o produto em causa, mas incluem, também, quantidades consideráveis de conservas de milho bebé, que não é produzido na União e não é o produto similar. Sugerem que a Comissão poderá ter incluído milho bebé nos seus dados.

(21) No entanto, o inquérito incidiu exclusivamente sobre o produto objeto de medidas, que exclui o milho bebé, utilizando códigos TARIC correspondentes como base para a análise. Por conseguinte, a alegação foi rejeitada, já que era inexata do ponto de vista factual.

2. **Produto similar**

(22) Constatou-se que o milho doce produzido e vendido na União pela indústria da União e o milho doce produzido e vendido na Tailândia têm, essencialmente, as mesmas características físicas e químicas e as mesmas utilizações de base do milho doce produzido na Tailândia e vendido para exportação para a União. São, por conseguinte, considerados produtos similares, na aceção do artigo 1.º, n.º 4, do regulamento de base.

C. **PROBABILIDADE DE CONTINUAÇÃO OU REINCIDÊNCIA DE *DUMPING***

(23) Em conformidade com o artigo 11.º, n.º 2, do regulamento de base, foi examinado se a caducidade das medidas em vigor poderia conduzir a uma continuação ou reincidência do *dumping*.

1. **Observações preliminares**

(24) Tal como referido no considerando 10, tendo em conta o número potencialmente elevado de produtores-exportadores que manifestaram a sua vontade de colaborar, o aviso de início previa a amostragem. Foi selecionada uma amostra de três produtores-exportadores, que representam cerca de 90 % do total das exportações dos produtores-exportadores que manifestaram a sua vontade de colaborar, a fim de determinar a probabilidade de continuação ou reincidência do *dumping*.

(25) Uma vez que as quantidades combinadas de exportação dos três produtores-exportadores incluídos na amostra representaram cerca de 25 % de todas as exportações da Tailândia para a União durante o PIR, foi necessário utilizar informações provenientes de outras fontes, nomeadamente o pedido de reexame e as estatísticas sobre comércio disponíveis em matéria de exportações (das alfândegas tailandesas) e importações (do Eurostat), a fim de avaliar a probabilidade de continuação ou de reincidência do *dumping*.

▼B

(26) As vendas a comerciantes na Tailândia, quando os produtos se destinavam a destinos de exportação desconhecidos, não foram incluídas na determinação da margem de *dumping*.

(27) Tal como no inquérito inicial, verificou-se que certos produtores-exportadores obtêm partes das suas vendas do produto em causa de fornecedores externos. Para efeitos do inquérito, não foram tidas em conta as vendas do produto em causa que não tenham sido fabricadas pelos próprios produtores-exportadores, ao determinar as respetivas margens de *dumping*.

2. **Importações objeto de *dumping* durante o PIR**

2.1. *Determinação do valor normal*

(28) Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, primeira frase, do regulamento de base, no que diz respeito à determinação do valor normal, apurou-se em primeiro lugar, relativamente a cada um dos três produtores-exportadores, se o seu total de vendas internas do produto similar, durante o PIR, era representativo em comparação com o seu total de vendas de exportação para União, ou seja, se as vendas do produto similar destinado ao consumo no mercado interno representavam 5 % ou mais das suas exportações do produto em causa para a União.

(29) As vendas internas do produto similar foram consideradas representativas para uma das três empresas incluídas na amostra.

(30) Subsequentemente, examinou-se se os tipos do produto similar vendidos por essa empresa e destinados ao consumo interno eram idênticos ou diretamente comparáveis com os tipos do produto para exportação para a União. Para cada um desses tipos do produto, averiguou-se se as vendas do produto similar destinado ao consumo interno eram suficientemente representativas para efeitos do artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas destinadas ao consumo interno foram suficientemente representativas, sempre que representaram 5 % ou mais do volume total de vendas do tipo comparável exportado para a União.

(31) Apurou-se que, em relação à referida empresa, apenas um dos tipos do produto similar era diretamente comparável com o tipo exportado para a União. Acresce que esse tipo de produto específico foi também vendido em quantidades representativas no mercado interno.

(32) Em seguida, examinou-se se o tipo do produto, no caso da empresa referida no considerando 31, tinha sido vendido no decurso de operações comerciais normais, nos termos do artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base. Para tal, estabeleceu-se, para o tipo de produto em causa, a proporção de vendas internas rentáveis a clientes independentes.

▼B

(33) Apurou-se que mais de 80 % do volume de vendas destinado ao consumo interno tinham sido rentáveis, tendo sido utilizadas, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 4, todas as operações relativas a este tipo especial na determinação do valor normal.

(34) Para o tipo do produto em causa, em que as vendas internas foram representativas e efetuadas no decurso de operações comerciais normais, o valor normal foi estabelecido com base no preço real no mercado interno, calculado como média ponderada de todas as vendas internas desse tipo durante o PIR.

(35) Quanto aos restantes dois produtores-exportadores cujas vendas internas não foram consideradas representativas (um dos quais não vendeu o produto similar para consumo interno), e ao terceiro produtor-exportador cujas vendas globais foram consideradas representativas, mas cujas quantidades de vendas de alguns tipos do produto similar no mercado interno não foram consideradas representativas, o valor normal teve de ser calculado em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base.

(36) O valor normal foi calculado adicionando ao custo de produção de cada tipo do produto exportado para a União um montante razoável para ter em conta os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais («VAG»), bem como os lucros.

(37) Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base, em relação aos dois produtores-exportadores que efetuaram vendas destinadas ao consumo interno – em quantidades abaixo ou acima dos 5 % das respetivas quantidades de vendas para a União –, os VAG e a margem de lucro foram retirados das respetivas vendas da empresa no decurso de operações comerciais normais no mercado interno.

(38) Quanto ao terceiro produtor-exportador, que não vendeu o produto similar para consumo interno, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, alínea a), do regulamento de base, os VAG e o lucro utilizados para este terceiro produtor-exportador constituíram a média ponderada dos VAG e do lucro para os outros dois outros produtores-exportadores referidos no considerando 37.

(39) Duas partes interessadas discordaram da metodologia explanada no considerando 37, ou seja, a utilização do lucro para efeitos do cálculo do valor normal, sempre que esse lucro for baseado em vendas internas em volumes inferiores a 5 % das quantidades de vendas para a União. São de opinião que, quando se considerar que as vendas internas não são em quantidades suficientes para serem representativas, o lucro dessas vendas não deve ser utilizado.

▼B

(40) No entanto, foi utilizada a mesma metodologia no inquérito inicial e, não havendo uma alteração nas circunstâncias, a Comissão considera que essa metodologia é ainda válida para efeitos do presente processo.

2.2. *Determinação do preço de exportação*

(41) Todas as vendas dos produtores-exportadores incluídos na amostra foram efetuadas diretamente a clientes independentes na União. Assim, o preço de venda foi estabelecido em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base, com base nos preços pagos ou a pagar por esses clientes independentes na União.

2.3. *Comparação e ajustamentos*

(42) A comparação entre o valor normal e o preço de exportação foi efetuada no estádio à saída da fábrica. A fim de assegurar uma comparação equitativa, foram tidas em conta as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base.

(43) Procedeu-se a ajustamentos para ter em conta as diferenças em matéria de custos de transporte, seguro, movimentação e carregamento, as comissões e encargos bancários, quando aplicável e devidamente justificados.

(44) Além disso, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base, e em conformidade com a metodologia aplicada no inquérito inicial, foram efetuados ajustamentos para ter em conta as diferenças no estádio de comercialização para os produtores-exportadores cujas vendas no mercado interno são realizadas sob a sua própria marca, mas cujas vendas para a União se realizam sob a marca de um retalhista. O nível de ajustamento – calculado sob a forma de uma redução da margem de lucro utilizada para calcular o valor normal, como referido no considerando 33 – foi estimado com base na relação das margens de lucro obtidas pela indústria da União relativamente aos seus produtos com marca própria e a todos os produtos. A margem de lucro foi, por conseguinte, reduzida entre 20 % e 50 %.

(45) Duas partes interessadas consideraram que não é possível comparar o mercado interno da Tailândia com o mercado da União, uma vez que a dimensão dos mercados é diferente e que os produtores tailandeses vendem sob a sua própria marca no mercado interno.

(46) Em primeiro lugar, é de recordar que no considerando 22, foi estabelecido que o milho doce vendido no mercado interno tailandês e o milho doce vendido para exportação para o mercado da União são similares na aceção do artigo 1.º, n.º 4, do regulamento de base.

▼B

(47) Em segundo lugar, devido às diferenças no estádio de comercialização, procedeu-se a um ajustamento da margem de lucro – um ajustamento no sentido da baixa entre 20 % e 50 % da margem de lucro gerada pelas vendas internas sob a própria marca. Tal segue igualmente a metodologia utilizada no inquérito inicial.

2.4. *Dumping durante o PIR*

(48) Com base no que precede, as margens de *dumping*, expressas em percentagem do preço franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado, situaram-se entre 8 % e 44 %.

3. **Evolução das importações em caso de revogação das medidas**

3.1. *Capacidade de produção dos produtores-exportadores*

(49) A produção de milho doce depende do acesso a milho acabado de colher, entregue à fábrica de conservas diretamente após a colheita. O milho acabado de colher deve ser enlatado no prazo de 24 horas após a colheita, pelo que a capacidade para produzir o produto em causa está diretamente ligada à disponibilidade de milho acabado de colher.

(50) Na Tailândia, a época de colheita é de cerca de 9-10 meses por ano, incluindo duas colheitas por ano. Ao avaliar a capacidade técnica disponível para fabricar, devem ser incluídos na análise condicionalismos sazonais no que respeita à matéria-prima.

(51) Os três produtores-exportadores incluídos na amostra tinham uma capacidade técnica combinada de entre 130 000-150 000 toneladas. A taxa de utilização da capacidade técnica disponível efetiva variou entre 50 % e 80 %.

(52) Várias partes interessadas alegaram que, mesmo aceitando a metodologia utilizada para reduzir a capacidade técnica em função da acessibilidade das matérias-primas, a capacidade disponível foi sobreavaliada.

(53) Como já sublinhado no considerando 50, a capacidade técnica não pode ser inteiramente utilizada devido à indisponibilidade sazonal de milho doce acabado de colher. No entanto, o inquérito mostrou que alguns produtores incluídos na amostra alcançaram valores de utilização da capacidade iguais ou superiores a 80 %, enquanto outros produtores incluídos na amostra registaram uma utilização da capacidade muito inferior. Uma vez que todos os produtores gozam de acesso comparável às matérias-primas, essa utilização da capacidade inferior não pode explicar-se apenas pela indisponibilidade sazonal de milho doce acabado de colher.

▼B

(54) Segundo as informações fornecidas pela *Thai Food Processors Association*, a quantidade total exportada pela Tailândia para o resto do mundo aumentou de forma constante em cerca de 20 % durante o período considerado, atingindo um volume de 150 000--200 000 toneladas durante o PIR. Tal mostra que as quantidades disponíveis de milho doce podem aumentar e, de facto, aumentam, regularmente, quando os produtores-exportadores necessitam de quantidades adicionais. A este respeito, note-se que a produção total de milho amarelo oscilou entre 4,1 milhões-4,5 milhões de toneladas na Tailândia, durante o período considerado. Embora se reconheça que a produção não pode ser reorientada de milho amarelo para milho doce numa base 1:1, a própria magnitude da diferença entre volumes de produção deixa entender claramente que mesmo uma ligeira reorientação das quantidades de produção de milho amarelo para milho doce pode ter um impacto significativo na produção total de milho doce na Tailândia.

(55) Nesta base, estabeleceu-se que os três produtores incluídos na amostra poderiam produzir uma quantidade adicional de cerca de 40 000-60 000 toneladas por ano («capacidade não utilizada efetiva»), o que representa cerca de duas a três vezes o total das exportações do produto em causa da Tailândia para a União.

(56) A capacidade não utilizada efetiva dos produtores incluídos na amostra, por si só, pode, por conseguinte, ser considerada significativa. Além disso, existem mais 15 produtores conhecidos do produto em causa na Tailândia, que também têm acesso à vasta produção de milho doce na Tailândia.

(57) A partir da informação recolhida de outras fontes, ou seja,

— informação recolhida a partir de apresentações na Internet por parte de produtores exportadores,

— informação recolhida em relação ao exercício de amostragem e

— informação recolhida ao abrigo da base de dados constituída nos termos do artigo 14.º, n.º 6, do regulamento de base,

pode concluir-se que pelo menos dois grandes produtores-exportadores, um dos quais colaborou no inquérito de reexame mas não foi selecionado para a amostra (e, por conseguinte, não forneceu qualquer informação pormenorizada a este respeito), dispõem de uma capacidade total entre 50 000 e 100 000 toneladas.

(58) Por último, não existem elementos de prova para sugerir um aumento do nível de consumo no mercado interno tailandês ou nos mercados de países terceiros, que poderia absorver a produção acrescida se a capacidade não utilizada dos produtores tailandeses fosse utilizada. Em especial, o mercado interno tailandês é muito pequeno, tendo, em média, representado apenas 1 %-2 % do total das vendas de todos os produtores tailandeses incluídos na amostra. Confirma-se, assim, que qualquer produção adicional de milho doce será exportada para fora da Tailândia.

▼B

3.2. *Atratividade do mercado da União*

(59) Ao comparar os preços de exportação do produto em causa para a União com os preços praticados para o produto similar no mercado interno, constataram-se dois factos: no mercado interno, os preços são relativamente elevados (devido às vendas sob marca própria) e os volumes são relativamente pequenos em comparação com as vendas de exportação. Nesta base, não existe, aparentemente, qualquer risco de desvio de comércio de vendas no mercado interno para vendas para a União em caso de revogação das medidas.

(60) Ao comparar os preços de exportação do produto em causa para a União com os preços praticados para o produto similar em mercados de países terceiros, ressalta que, para os três produtores-exportadores incluídos na amostra, os preços para a União são, em média, 14 % mais elevados.

(61) As estatísticas de comércio das alfândegas tailandesas também confirmam esta conclusão. Após conversão do peso logístico (lata + milho + líquido) declarado em peso líquido em lata (milho + líquido) de acordo com a metodologia adotada no pedido de reexame, os preços por kg cobrados à União são, em média, 5 % superiores aos cobrados a países terceiros.

(62) Embora várias partes tenham manifestado dúvidas quanto ao facto de uma diferença de preço de 5 % ou 14 % ser suficientemente significativa para conduzir a um desvio do comércio para a União, o inquérito revelou que tal é efetivamente provável no caso do mercado de milho doce. No âmbito do presente processo, uma empresa tailandesa (*Karn Corn*) obteve previamente uma taxa de direito 8 %-10 % inferior ao da maior parte dos outros exportadores tailandeses. Essa vantagem de 8 %-10 % foi, no entanto, suficiente para aumentar sete vezes a sua parte nas exportações para a União, entre o PI do inquérito inicial e o PIR do presente inquérito.

(63) Além disso, apesar do direito *anti-dumping* de 3,1 % em vigor, a *Karn Corn* aumentou para mais do dobro as suas quantidades de exportação para a União desde a instituição dos direitos *anti-dumping*. Tal mostra a atratividade do mercado da União, em comparação com outros mercados, mesmo no caso de uma pequena diferença de preços.

(64) Em conclusão, enquanto o risco de desvio do comércio do mercado interno para o mercado da União é bastante limitado devido à existência de vendas sob marca própria no primeiro, existe um risco considerável de desvio do comércio de vendas para países terceiros para o mercado da União, devido aos preços mais elevados prevalecentes neste último.

(65) Várias partes interessadas argumentaram que os preços no mercado da União são comparativamente menos atrativos em relação aos preços noutros países, como o Japão. Assim, o risco de desvio do comércio, em caso de revogação das medidas, seria exagerado.

▼B

(66) Recorde-se que as vendas para países terceiros são tratadas como um grupo e que a conclusão enunciada no considerando 63 se baseia nos preços para todos os países terceiros, *em média*. A Comissão está plenamente consciente de que, dentro deste grupo que exporta para países terceiros, existem países em que os preços de exportação são mais elevados e outros países terceiros em que se preços de exportação são inferiores. Como é óbvio, quanto mais baixo for o preço de exportação, mais elevado é o risco de desvio do comércio, caso as medidas caducassem.

(67) Uma das partes interessadas defendeu que as relações contratuais com os importadores em países terceiros não facilitarão a reorientação entre clientes em diferentes países.

(68) Embora possam existir relações contratuais entre produtores-exportadores na Tailândia e importadores em diversos países terceiros que serão cumpridas a curto prazo, não existem elementos de prova que sugiram que essas obrigações contratuais não possam ser gradualmente eliminadas, a fim de permitir vendas para mercados com preços mais elevados, nomeadamente para o mercado da União.

(69) Por último, não podem ser comparadas partes interessadas que exportem para certos países terceiros, como a Coreia do Sul, já que a gama de produtos (por exemplo, dimensão das latas de conserva) e as condições de venda (por exemplo, condições de expedição) podem ser diferentes.

(70) Recorde-se que os resultados das comparações nos considerandos 58, 59 e 60 são indicadores das diferenças no que respeita aos preços de exportação para *todos os países terceiros*. O impacto, na comparação global, de qualquer questão relativa às exportações tailandesas para um número reduzido de mercados é, por isso, muito limitado por natureza. Além disso, uma vez que os dados sobre a exportação tailandesa são registados numa base FOB, o impacto de qualquer diferença no que se refere às condições ou custos de expedição é limitado aos custos de frete interno no interior da Tailândia, pelo que apenas poderão ser insignificantes.

(71) Na ausência de quaisquer elementos de prova que sugiram que o preço médio para todos os países terceiros não é comparável com o preço de exportação para a União, a conclusão apresentada no considerando 63 é válida.

4. **Conclusão sobre a probabilidade de continuação ou de reincidência do *dumping***

(72) Afigura-se provável que, no caso de a medida ser revogada, o nível de preços relativamente mais elevado no mercado da União irá atrair volumes significativos do produto em causa que atualmente são vendidos a preços mais baixos para países terceiros.

(73) Os produtores-exportadores da Tailândia prosseguiram as suas práticas de *dumping* durante o PIR.

▼B

(74) Além disso, a capacidade não utilizada disponível na Tailândia e o facto de os preços do mercado da União serem consideravelmente superiores aos dos mercados de países terceiros levam a concluir que existe um risco de aumento das exportações do produto em causa, caso as medidas venham a ser revogadas.

(75) Para concluir, existe uma forte probabilidade de continuação do *dumping* se as medidas forem revogadas.

D. **DEFINIÇÃO DE INDÚSTRIA DA UNIÃO**

(76) Durante o PIR, o produto similar foi fabricado por cerca de 20 produtores na União. Considera-se, por conseguinte, que a produção desses produtores (estabelecida com base na informação recolhida junto dos produtores colaborantes e, para os outros produtores da União, com base nos dados que figuram no pedido de reexame) constitui a produção da União na aceção do artigo 4.º, n.º 1, do regulamento de base.

(77) Conforme explicado no considerando 13, dado o grande número de produtores da União, foi selecionada uma amostra. Para efeitos da análise do prejuízo, os indicadores foram estabelecidos a dois níveis, nomeadamente:

— os elementos macroeconómicos (produção, capacidade, volume de vendas, parte de mercado, crescimento, emprego, produtividade, preços unitários médios, amplitude das margens de *dumping* e recuperação dos efeitos de anteriores práticas de *dumping*) foram avaliados a nível do conjunto da produção da União, com base na informação recolhida junto dos produtores colaborantes, tendo, para os outros produtores da União, sido utilizada uma estimativa baseada nos dados constantes do pedido de reexame,

— a análise dos elementos microeconómicos (existências, salários, rendibilidade, retorno dos investimentos, *cash flow*, capacidade de obtenção de capital e investimentos) em relação aos produtores da União incluídos na amostra foi efetuada com base nas respetivas informações.

E. **SITUAÇÃO DO MERCADO DA UNIÃO**

1. **Consumo da União**

(78) O consumo da União foi estabelecido com base nos volumes de vendas da produção própria da indústria da União destinada ao mercado da União, nos dados relativos aos volumes de importação no mercado da União obtidos a partir da base de dados 14.6 e, no que se refere aos outros produtores da União, nas informações disponíveis no pedido.

(79) Ao longo do período considerado, o consumo na União aumentou 9 %. Embora tenha diminuído 5 % entre 2008 e 2009, aumentou em 2010 e em 2011, respetivamente, 6 e 9 pontos percentuais (ou seja, em relação ao ano anterior). Em seguida, estabilizou mais ou menos durante o PIR, a um nível de aproximadamente 350 000 toneladas.

▼B

	2008	2009	2010	2011	PIR
Consumo total da União (toneladas)	318 413	301 594	320 027	351 279	347 533
Índice (2008 = 100)	*100*	*95*	*101*	*110*	*109*

2. **Importações provenientes do país em causa**

a) *Volume*

(80) O volume das importações na União do produto em causa proveniente do país em causa diminuiu 43 %, de 38 000 toneladas em 2008 para cerca de 22 000 toneladas no PIR. Diminuiu 15 % em 2009, 20 pontos percentuais em 2010 e mais 11 pontos percentuais em 2011, antes de aumentar ligeiramente de novo 3 pontos percentuais no PIR.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Volume de importações provenientes da Tailândia	38 443	32 616	24 941	20 710	21 856
Índice (2008 = 100)	*100*	*85*	*65*	*54*	*57*
Parte de mercado das importações provenientes da Tailândia (%)	12	11	8	6	6
Preço das importações provenientes da Tailândia (EUR/tonelada)	835	887	806	775	807
Índice (2008 = 100)	*100*	*106*	*96*	*93*	*97*

Fonte: Base de dados 14.6

b) *Parte de mercado*

(81) A correspondente parte de mercado detida pelos exportadores tailandeses no mercado da União no país em causa diminuiu gradualmente em cerca de 50 % ou 6 pontos percentuais durante o período considerado, tendo passado de 12 % em 2008 para 6 % no PIR. Em pormenor, a parte de mercado tailandesa diminuiu de 12 % em 2008 para 11 % em 2009, 8 % em 2010 e 6 % em 2011/PIR.

c) *Preços*

i) Evolução dos preços

(82) Entre 2008 e o PIR, o preço médio das importações do produto em causa originário do país em causa diminuiu 3 %, passando de 835 EUR/tonelada em 2008 para 807 EUR/tonelada no PIR. Mais especificamente, os preços aumentaram 6 % em 2008, antes de baixar 10 pontos percentuais em 2010 e mais 3 pontos percentuais em 2011. Entre 2011 e o PIR, esses preços subiram de novo 4 pontos percentuais.

ii) Subcotação de preços

(83) Em relação aos preços de tipos do produto similares, compararam-se os preços de exportação dos produtores-exportadores e os preços de venda da indústria da União na União. Para esse efeito, compararam-se os preços à saída da fábrica, líquidos de todos os descontos e impostos, praticados pela indústria da União com os preços CIF-fronteira da União dos produtores-exportadores do país em causa, devidamente ajustados de modo a ter em conta

▼B

os direitos convencionais bem como os custos de descarregamento e de desalfandegamento. A comparação revelou que, durante o PIR, os preços do produto em causa originário do país em causa vendido na União foram superiores aos preços da indústria da União. Com base nas estatísticas de importação (base de dados 14.6), também não houve margem de subcotação para todas as importações tailandesas na União (tanto no que respeita aos exportadores colaborantes como não colaborantes, independentemente da gama de produtos).

3. **Situação da indústria da União**

(84) Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base, a Comissão examinou todos os fatores e índices económicos pertinentes que influenciam a situação da indústria da União.

(85) Este mercado caracteriza-se, nomeadamente, por dois canais de venda, ou seja, as vendas sob a marca própria do produtor e as vendas sob a marca de um retalhista. Comparativamente às do segundo canal, as vendas no contexto do primeiro canal implicam, regra geral, custos de venda mais elevados, designadamente para *marketing* e publicidade, implicando igualmente preços de venda mais elevados.

(86) No inquérito verificou-se que todas as importações provenientes dos exportadores tailandeses colaborantes se inseriam no segundo canal, ou seja, o canal com marca de retalhista. Por conseguinte, considerou-se adequado diferenciar, na análise de prejuízo, entre vendas da indústria da União sob a marca própria e sob a marca de retalhista sempre que pertinente, uma vez que as importações objeto de *dumping* concorrem, em primeiro lugar, com os produtos similares da indústria da União vendidos sob a marca de retalhista. Procedeu-se a esta diferenciação para determinar sobretudo o volume de vendas, os preços de venda e a rendibilidade. No entanto, por uma questão de exaustividade, os totais (incluindo tanto a marca própria como a marca de retalhista) também são apresentados e comentados nos quadros *infra.* Durante o PIR, as vendas da indústria da União sob a marca de retalhista representaram cerca de 70 % do total das vendas da indústria da União e cerca de 60 % do valor das suas vendas.

(87) Uma vez que na União o milho doce é transformado apenas durante os meses de verão, uma série de indicadores de prejuízo são praticamente idênticos para 2011 e o PIR (1 de abril de 2011 a 30 de março de 2012). Tal aplica-se, em particular, à produção e capacidade de produção.

3.1. *Elementos macroeconómicos*

a) P r o d u ç ã o

(88) De um nível de cerca de 372 000 toneladas, em 2008, a produção da indústria da União diminuiu 8 % no período considerado. Mais especificamente, baixou 25 % em 2009 e 13 pontos percentuais em 2010, tendo aumentado novamente 31 pontos percentuais em 2011/PIR.

▼B

	2008	2009	2010	2011	PIR
Produção (toneladas)	371 764	279 265	231 790	344 015	343 873
Índice (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*93*	*92*

b) Capacidade e taxas de utilização da capacidade

(89) A capacidade de produção foi de aproximadamente 488 000 toneladas em 2008, 2009 e 2010, tendo diminuído 9 % em 2011/PIR. O decréscimo deveu-se ao facto de um dos produtores da União incluídos na amostra ter fechado uma das suas fábricas.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Capacidade de produção (toneladas)	488 453	488 453	488 453	444 055	444 055
Índice (2008 = 100)	*100*	*100*	*100*	*91*	*91*
Utilização da capacidade (%)	76	57	47	77	77
Índice (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*102*	*102*

Fonte: Inquérito

(90) A utilização da capacidade foi de 76 % em 2008. Desceu para 57 % em 2009 e 47 % em 2010, antes de atingir o pico de 77 % em 2011/PIR. Em todo o período considerado, a utilização da capacidade manteve-se estável, porque ao decréscimo da produção correspondeu a descida da capacidade de produção.

c) Volume de vendas

(91) As vendas da indústria da União da sua produção destinada à marca de retalhista no mercado da União a clientes independentes começaram por descer 6 % em 2009, antes de aumentar 17 pontos percentuais em 2010 e mais 24 pontos percentuais em 2011. Entre 2011 e o PIR, essas vendas desceram de novo 4 pontos percentuais. Entre 2008 e o PIR, no conjunto essas vendas aumentaram cerca de 31 %.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Volume de vendas da União (marca de retalhista) a clientes independentes (toneladas)	161 544	151 058	179 562	218 876	212 425
Índice (2008 = 100)	*100*	*94*	*111*	*135*	*131*
Volume de vendas da União (marca própria e marca de retalhista) a clientes independentes (toneladas)	262 902	248 995	280 586	318 237	312 623
Índice (2008 = 100)	*100*	*95*	*107*	*121*	*119*

Fonte: Inquérito

▼B

(92) As vendas totais da indústria da União (tanto marca própria como de retalhista) da sua própria produção no mercado da União a clientes independentes seguiram mais ou menos uma tendência semelhante, embora menos pronunciada. Começaram por diminuir 5 % em 2009, antes de aumentar 12 pontos percentuais em 2010 e de novo 14 pontos percentuais em 2011. Entre 2011 e o PIR, essas vendas desceram de novo 2 pontos percentuais. Entre 2008 e o PIR, no conjunto essas vendas aumentaram cerca de 19 %.

d) Parte de mercado

(93) A parte de mercado detida pela indústria da União foi de 83 % em 2008 e 2009. Aumentou para 88 % em 2010 e 91 % em 2011, antes de descer ligeiramente para 90 % no PIR. No todo, a parte de mercado detida pela indústria da União durante o período considerado aumentou 7 pontos percentuais.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Parte de mercado da indústria da União (marca própria e marca de retalhista) (%)	83	83	88	91	90
Índice (2008 = 100)	*100*	*100*	*106*	*110*	*109*

Fonte: Inquérito

e) Crescimento

(94) Entre 2008 e o PIR, período em que o consumo da União cresceu 9 %, o volume de vendas, destinadas à marca de retalhista, da indústria da União no mercado da União aumentou cerca de 31 %, enquanto o volume de vendas da indústria da União, destinadas tanto à marca própria como à marca de retalhista, no mercado da União aumentou cerca de 19 %. Entre 2008 e o PIR, a indústria da União ganhou cerca de 7 pontos percentuais de parte de mercado, enquanto as importações objeto de *dumping* perderam cerca de 6 pontos percentuais de parte de mercado. Conclui-se, assim, que a indústria da União pôde beneficiar de um mercado em crescimento.

f) Emprego

(95) O nível de emprego da indústria da União começou por descer 17 % entre 2008 e 2009, tendo baixado novamente 5 pontos percentuais em 2010 e crescido 11 pontos percentuais em 2011/PIR. Na globalidade, o emprego da indústria da União decresceu 11 % no período considerado, ou seja, de cerca de 2 300 para cerca de 2 000 pessoas.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Emprego (pessoas)	2 278	1 896	1 786	2 038	2 035
Índice (2008 = 100)	*100*	*83*	*78*	*89*	*89*

Fonte: Inquérito

▼B

g) Produtividade

(96) A produtividade da mão de obra da indústria da União, medida em termos de produção (toneladas) por trabalhador por ano, partindo de um nível de 163 toneladas por trabalhador, começou por diminuir 10 % em 2009 e mais 10 pontos percentuais em 2010, para subsequentemente crescer 23 pontos percentuais em 2011 e 1 ponto percentual no PIR. No conjunto, a produtividade da indústria da União aumentou 4 % durante o período considerado. Esta evolução reflete o facto de a queda da mão de obra ter sido mais marcada que a da produção.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Produtividade (toneladas por trabalhador)	163	147	130	169	169
Índice (2008 = 100)	*100*	*90*	*80*	*103*	*104*

Fonte: Inquérito

h) Fatores que afetam os preços de venda

(97) Os preços unitários para as vendas da indústria da União de produtos com marca de retalhista a clientes independentes aumentaram 7 % em 2009, tendo diminuído 8 pontos percentuais em 2010 e mais 5 pontos percentuais em 2011. Entre 2011 e o PIR, aumentaram 3 pontos percentuais. No conjunto, esses preços baixaram 3 % durante o período considerado, de um nível de 1 073 EUR/tonelada para 1 041 EUR/tonelada no PIR.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Preço unitário no mercado da União (marca de retalhista) (EUR/tonelada)	1 073	1 152	1 057	1 008	1 041
Índice (2008 = 100)	*100*	*107*	*99*	*94*	*97*
Preço unitário no mercado da União (marca própria e marca de retalhista) (EUR/tonelada)	1 248	1 305	1 219	1 182	1 215
Índice (2008 = 100)	*100*	*105*	*98*	*95*	*97*

Fonte: Inquérito

(98) Os preços totais de venda da indústria da União (tanto marca própria como de retalhista) no mercado da União a clientes independentes seguiram mais ou menos uma tendência semelhante. Aumentaram 5 % em 2009 e decresceram 7 pontos percentuais em 2010 e mais 3 pontos percentuais em 2011. Entre 2011 e o PIR, aumentaram 2 pontos percentuais. No conjunto, esses preços baixaram 3 % durante o período considerado, de um nível de 1 248 EUR/tonelada para 1 215 EUR/tonelada no PIR.

i) Amplitude da margem de *dumping*

(99) O inquérito estabeleceu uma continuação do *dumping*, não podendo a amplitude das margens de *dumping* efetivas (ou seja, até 44 %) ser considerada negligenciável.

▼B

j) Recuperação de práticas de *dumping* anteriores

(100) Os macroindicadores examinados *supra* e os microindicadores examinados *infra* mostram que, embora as medidas *anti-dumping* tenham alcançado parcialmente o resultado pretendido de eliminar o prejuízo sofrido pelos produtores da União, a indústria ainda se encontra numa situação precária e vulnerável. Com efeito, o desempenho no segmento marca de retalhista que está em concorrência direta com as importações tailandesas é fraco em termos de rendibilidade. Os preços de venda da indústria da União neste segmento de mercado diminuíram 3 % durante o período considerado, ao passo que os custos de produção aumentaram cerca de 10 % durante o mesmo período. Claramente, a indústria da União não conseguiu recuperar os seus custos, o que resultou em perdas significativas. Dada a importância da marca de retalhista no negócio de milho doce da indústria da União (que representa 70 % do volume total de vendas e 60 % do seu valor total de vendas), tal teve peso na rendibilidade global. Consequentemente, não foi possível estabelecer qualquer recuperação efetiva de anteriores práticas de *dumping* e considera-se que a indústria da União permanece vulnerável ao efeito prejudicial de quaisquer importações objeto de *dumping* no seu mercado.

3.2. *Elementos microeconómicos*

a) Existências

(101) O nível de existências finais da indústria da União diminuiu continuamente durante o período considerado. Decresceu 2 % em 2009, 27 pontos percentuais em 2010, 2 pontos percentuais em 2011 e 24 pontos percentuais durante o PIR. Note-se, no entanto, que o nível de existências não constitui um indicador significativo de prejuízo para esta indústria em particular. O elevado nível de existências no final de cada ano está ligado ao facto de a colheita e o enlatamento terminarem habitualmente em outubro de cada ano. Por conseguinte, as existências são mercadorias que aguardam ser expedidas no período de novembro a julho.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Existências finais (toneladas)	193 834	189 741	136 703	133 884	88 108
Índice (2008 = 100)	*100*	*98*	*71*	*69*	*45*

Fonte: Inquérito

b) Salários

(102) Entre 2008 e o PIR, os custos da mão de obra diminuíram 7 %. Mais especificamente, baixaram 16 % em 2009 e mais 1 ponto percentual em 2010, tendo aumentado 10 pontos percentuais em 2011/PIR. A descida global durante o período considerado é induzida pela diminuição do emprego.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Custo anual da mão de obra (EUR)	34 343 788	28 850 250	28 370 188	31 952 596	31 923 505

▼B

	2008	2009	2010	2011	PIR
Índice (2008 = 100)	*100*	*84*	*83*	*93*	*93*

Fonte: Inquérito

c) Rendibilidade e retorno dos investimentos

(103) Durante o período considerado, a rendibilidade das vendas da indústria da União de produtos com marca de retalhista, expressa em percentagem de vendas líquidas, diminuiu de um lucro de 5,6 % em 2008 para uma perda de 5,4 % no PIR.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Rendibilidade da União (marca de retalhista) (% de vendas líquidas)	5,6	9,6	–3,3	–8,2	–5,4
Índice (2008 = 100)	*100*	*169*	*–59*	*–145*	*–95*
Rendibilidade da União (marca própria e de retalhista) (% de vendas líquidas)	8,5	10,8	0,7	–0,5	1,6
Índice (2008 = 100)	*100*	*127*	*8*	*–6*	*19*
RI (marca própria e de retalhista) (lucro em % do valor contabilístico líquido do investimento)	24,3	40,4	2,9	–3,0	4,4
Índice (2008 = 100)	*100*	*166*	*12*	*–13*	*18*

Fonte: Inquérito

(104) A rendibilidade das vendas da indústria da União de produtos destinados tanto à marca própria como à marca de retalhista decresceu igualmente de 8,5 % em 2008 para 1,6 % no PIR. Este declínio é, assim, menos acentuado que o referente às vendas sob marca de retalhista apenas. A diminuição da rendibilidade explica-se pelo facto de os preços de venda durante o período considerado terem diminuído 3 %, enquanto os custos de produção (principalmente milho doce não transformado e latas) aumentaram 5 % no mesmo período. Claramente, a indústria da União não conseguiu repercutir a subida dos custos de produção nos seus clientes.

(105) O retorno dos investimentos («RI), que corresponde ao lucro (tanto para a marca própria como de retalhista) expresso em percentagem do valor contabilístico líquido dos investimentos, acompanhou de um modo geral a tendência da rendibilidade. Desceu de um nível de cerca de 24,3 % em 2008 para 4,4 % no PIR, diminuindo assim 82 % durante o período considerado.

▼B

d) Cash flow e capacidade de obtenção de capital

(106) O *cash flow* líquido das atividades operacionais manteve-se em cerca de 27 000 de EUR em 2008. Subiu para cerca de 23 milhões de EUR em 2009 e para cerca de 58 milhões de EUR em 2010, antes de voltar a diminuir para cerca de 8 milhões de EUR em 2011. Entre 2011 e o PIR, aumentou para cerca de 11 milhões de EUR. Nenhum dos produtores colaborantes da União indicou que tivera dificuldades na obtenção de capital.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Cash flow (marca própria e de retalhista) (EUR)	26 698	23 239 572	58 654 064	7 845 330	11 077 815
Índice (2008 = 100)	*100*	*87 047*	*219 698*	*29 386*	*41 494*

Fonte: Inquérito

e) Investimentos

(107) Os investimentos anuais da indústria da União na produção do produto similar aumentaram 45 % entre 2008 e 2009, diminuíram 34 pontos percentuais de 2009 para 2010, aumentaram 57 pontos percentuais em 2011 e, finalmente, desceram 4 pontos percentuais entre 2011 e o PIR. No conjunto, ao longo do período considerado, os investimentos registaram um aumento de 64 %, que foi destinado à manutenção e renovação do equipamento existente e não ao aumento da capacidade.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Investimentos líquidos (EUR)	6 590 078	9 545 749	7 329 354	11 093 136	10 802 751
Índice (2008 = 100)	*100*	*145*	*111*	*168*	*164*

Fonte: Inquérito

4. **Conclusão sobre o prejuízo**

(108) Um certo número de indicadores registou uma evolução negativa entre 2008 e o PIR. O retorno do investimento diminuiu, o volume de produção baixou 8 %, a capacidade de produção decresceu 9 % e o nível de emprego desceu 11 %. No que respeita aos níveis de produção mais baixos, convém notar que o rendimento das culturas em 2008 foi melhor do que o esperado e deu azo a uma maior produção para a indústria da União no mesmo ano. Durante o mesmo período, as importações provenientes da Tailândia (que são primariamente faturadas em USD) tornaram-se mais atrativas devido a um USD mais fraco. Este aumento na oferta tanto da União como tailandesa de milho doce coincidiu com a crise económica e financeira na União, o que teve um impacto sobre o consumo. Em consequência, a produção acrescida da União não pôde ser inteiramente vendida no mercado da União. Tal conduziu a um nível de produção reduzido e a uma redução das existências nos anos seguintes, mas não pode explicar totalmente o prejuízo sofrido.

▼B

(109) A rendibilidade das vendas da indústria da União de milho doce (tanto marca própria como de retalhista) diminuiu significativamente durante o período considerado. O segmento marca de retalhista, em que a indústria da União tem de enfrentar a concorrência das importações tailandesas, está claramente a registar prejuízos (a rendibilidade diminuiu de um lucro superior a 5 % em 2008 para uma perda superior a 5 % durante o PIR). Os produtores da União baixaram os seus preços de venda no mercado da União em 3 %, tendo conseguido reganhar parte de mercado em detrimento da sua rendibilidade. A indústria necessita das vendas sob marca de retalhista pois não há procura suficiente para a marca própria; dado que as vendas sob marca de retalhista representam cerca de 60 % do valor total das vendas, a rendibilidade global diminuiu de 8,5 % para 1,6 % no período considerado.

(110) Alguns indicadores sugerem que, graças às medidas em vigor, a indústria recuperou a sua posição. O volume das importações tailandesas e a sua correspondente parte de mercado quase que passaram para metade, de 12 % em 2008 para apenas 6 % no PIR. A parte de mercado da indústria da União aumentou de 83 % em 2008 para 90 % no PIR. Além disso, durante o PIR, embora não tenham subcotado os preços da indústria da União, os preços médios das importações tailandesas impediram a indústria da União de repercutir as subidas de custos nos clientes. Outros indicadores também registaram uma evolução positiva. A utilização da capacidade aumentou 2 % durante o período considerado, sendo bastante elevada (77 %) no PIR. O volume de vendas sob marca de retalhista da indústria da União, que se encontram em concorrência direta com as importações provenientes da Tailândia, aumentou 31 %, tendo o total de vendas de ambos os segmentos combinados aumentado 19 %. O investimento cresceu 64 %. Esses fatores dão a entender que a indústria conseguiu recuperar. No entanto, não conseguiu atingir níveis de rendibilidade satisfatórios para manter uma parte de mercado substancial num mercado onde apenas concorrem a indústria da União e as importações tailandesas (as importações provenientes de outros países terceiros estão dispersas e são insignificantes).

(111) A situação da concorrência no mercado da União é efetivamente delicada. Por um lado, para uma parte do mercado – o segmento marca própria –, a indústria da União não enfrenta concorrência do exterior. O poder de negociação dos proprietários de marcas em relação aos retalhistas é forte. Com efeito, são eles que ditam os preços. O mercado está também consolidado, com quatro produtores incluídos na amostra a deter 54 % da parte de mercado. Por outro lado, os retalhistas detêm a supremacia no segmento das marcas privadas. Devido à concorrência externa e à concorrência na União, os preços estão constantemente sob pressão. Consequentemente, é mais difícil para os produtores da União repercutir os aumentos dos custos de produção (predominantemente milho doce ou latas) nos seus clientes (os custos de produção da indústria da União aumentaram 5 % durante o período considerado), devido à pressão sobre os preços exercida pelas importações tailandesas.

▼B

(112) Claramente, a indústria da União conseguiu aumentar a sua parte de mercado, favorecendo os volumes em relação aos preços. Contudo, não se pode ignorar que a maior parte dos seus negócios com milho doce (marca de retalhista) não conseguiu recuperar os respetivos custos. Por conseguinte, pode concluir-se que a situação da indústria da União é ainda vulnerável e precária.

(113) Várias partes comentaram que a indústria da União recuperou já que alguns indicadores melhoraram e, em especial, atendendo à elevada parte de mercado da indústria da União e à subcotação negativa.

(114) Reconhece-se que, em termos de prejuízo, a situação da indústria da União não é uniforme. As medidas *anti-dumping* alcançaram parcialmente o seu objetivo, eliminando algum do prejuízo sofrido pela indústria da União em consequência das importações objeto de *dumping* provenientes da Tailândia. No entanto, de forma geral, em especial tendo em conta a rendibilidade baixa e decrescente, a situação da indústria da União é ainda precária.

(115) A subcotação negativa e uma forte parte de mercado da indústria da União não apontam automaticamente para a ausência de prejuízo. O facto de existirem continuamente importações objeto de *dumping* provenientes da Tailândia (com margens de *dumping* de até 44 %) provocou uma contenção dos preços no mercado da União. A indústria da União, numa tentativa de recuperação da parte de mercado perdida, manteve os preços reduzidos, o que provocou uma deterioração da rendibilidade.

(116) Uma parte interessada alegou que a avaliação do prejuízo deveria basear-se no desempenho global da indústria da União e não no desempenho de um segmento do mercado.

(117) De acordo com o inquérito inicial, a avaliação do prejuízo baseou-se no desempenho global da indústria da União (marca própria + marca de retalhista), bem como, em relação a alguns indicadores de prejuízo (rendibilidade, volume de vendas e preços de venda) na marca de retalhista. Não se registou qualquer alteração nas circunstâncias que justifique um desvio da referida metodologia, que continua a ser válida para avaliar a situação da indústria da União. Como mencionado nos considerandos 84 e 85, o mercado de milho doce ainda se caracteriza pela existência de dois canais de venda, inserindo-se todas as importações provenientes dos exportadores tailandeses colaborantes no canal de vendas da marca de retalhista. Além disso, mesmo que se tivesse em conta apenas o desempenho global da indústria da União, tal não alteraria, devido à rendibilidade baixa e decrescente, a conclusão de que a indústria da União se encontra numa situação frágil. Com base no acima exposto, a alegação é rejeitada.

(118) Duas partes interessadas alegaram que a incapacidade da indústria da União poderá resultar da concorrência na União.

▼B

(119) Contudo, a situação no mercado da União no que respeita à concorrência não é fundamentalmente diferente da situação durante o período considerado no inquérito inicial (existência de dois canais de venda, cerca de 20 produtores da União). No entanto, em 2002, antes de as exportações tailandesas começarem a entrar no mercado da União a preços de *dumping*, a indústria da União obteve um nível de lucro superior a 20 % em termos globais (marca própria + marca de retalhista) e 17 % na marca de retalhista. Tal demonstra que a concorrência na União não é suscetível de impedir a indústria da União de atingir margens de lucro saudáveis. Pelo contrário, é a presença contínua de importações objeto de *dumping* e a consequente contenção dos preços que impedem a indústria da União de aumentar os seus preços.

F. **PROBABILIDADE DE REINCIDÊNCIA DO PREJUÍZO**

(120) Com base nas tendências acima referidas, afigura-se que as medidas *anti-dumping* alcançaram parcialmente o resultado pretendido de eliminação do prejuízo sofrido pelos produtores da União. Por outro lado, tal como demonstrado pela evolução negativa de uma série de indicadores de prejuízo, a indústria ainda se encontra numa situação precária e vulnerável.

(121) Tal como supramencionado, os exportadores tailandeses dispõem de capacidade não utilizada para aumentar muito rapidamente as suas exportações. Além disso, as estatísticas de comércio tailandesas confirmam que a Tailândia exportou cerca de 140 000 toneladas para países terceiros em 2011, o que corresponde a cerca de 7 vezes o volume de exportações para a União. Tendo em conta os preços mais lucrativos no mercado da União comparativamente a alguns mercados de países terceiros, é provável que quantidades significativas atualmente exportadas para esses países venham a ser reencaminhadas para o mercado da União, caso as medidas *anti-dumping* venham a caducar. Uma tal evolução abrupta já foi observada no inquérito inicial, quando a parte de mercado das importações da União provenientes da Tailândia praticamente duplicou em apenas três anos, passando de 6,8 % em 2002 para 12,7 % em 2005.

(122) Por conseguinte, com base no que precede, pode concluir-se que existe uma probabilidade de reincidência do prejuízo, caso as medidas venham a ser revogadas.

(123) Várias partes interessadas expressaram dúvidas relativamente à conclusão sobre a probabilidade de reincidência do prejuízo. Foi alegado, em especial, que a diferença de preço de 5 % entre o mercado da União e os mercados de países terceiros é demasiado pequena para reencaminhar as exportações de milho doce para o mercado da União. Este argumento já foi tratado no considerando 61. Além disso, alegou-se que o milho doce não é um produto de base, que possa ser facilmente reorientado de um mercado para outro. Este argumento não foi, contudo, fundamentado e não corresponde às conclusões do presente inquérito.

▼B

(124) Apesar de a probabilidade de reincidência do prejuízo constituir uma avaliação prospetiva, baseia-se nos factos referidos no considerando 121. Por conseguinte, a alegação é rejeitada.

G. **INTERESSE DA UNIÃO**

(125) Em conformidade com o artigo 21.º do regulamento de base, a Comissão procurou determinar se a manutenção das medidas *anti-dumping* em vigor seria contrária ao interesse da União no seu conjunto. A determinação do interesse da União baseou-se numa apreciação dos vários interesses envolvidos. Foi dada a todas as partes interessadas a oportunidade de apresentarem os seus pontos de vista, como previsto no artigo 21.º, n.º 2, do regulamento de base.

1. **Interesse da indústria da União**

(126) Tal como acima referido, a indústria da União ainda é algo frágil e vulnerável. Uma continuação das medidas destinadas a aumentar os seus preços de venda (em especial para a marca de retalhista) ajudaria a recuperar os seus custos de produção acrescidos. Tal permitiria à indústria melhorar a sua situação financeira.

2. **Interesse dos retalhistas e dos consumidores**

(127) Foi pedida a colaboração de mais de 40 importadores/retalhistas e de duas organizações de consumidores/comerciais. Apenas um retalhista colaborou. As suas importações representavam uma pequena fração do total das importações provenientes da Tailândia durante o PIR. A parte do seu volume de negócios relacionado com o milho doce era negligenciável em comparação com o seu volume de negócios total. Além disso, as revendas de milho doce geraram lucros muito elevados durante o PIR. Esses fatores dão a entender que os retalhistas não seriam desproporcionadamente afetados, mesmo no caso de as medidas virem a ser prorrogadas.

(128) Ao mesmo tempo, algumas associações comerciais apresentaram observações e participaram numa audição. Alegam que as medidas *anti-dumping* deveriam ser suspensas, devido à baixa e decrescente parte de mercado das importações tailandesas que coincide com a elevada e crescente parte de mercado da indústria da União.

(129) No que toca aos consumidores, a média dos gastos com milho doce por família é muito limitada, até 5 EUR por ano. Tendo em conta o nível moderado das medidas atuais, os efeitos da manutenção das medidas seria provavelmente negligenciável para os consumidores.

(130) Atendendo ao que precede e ao baixo grau de colaboração em geral, considera-se, por conseguinte, improvável que a situação dos retalhistas e dos consumidores da União seja substancialmente afetada pelas medidas propostas.

▼B

3. **Risco de escassez da oferta/concorrência no mercado da União**

(131) Em primeiro lugar, convém recordar que o objetivo das medidas *anti-dumping* não é impedir o acesso, na União, das importações em relação às quais são instituídas medidas, mas eliminar o impacto de condições de mercado distorcidas decorrentes da presença continuada de importações objeto de *dumping*.

(132) O consumo da União aumentou 9 % durante o PIR, atingindo cerca de 350 000 toneladas. A capacidade da indústria da União excedeu constantemente a procura da União no período considerado, atingindo um nível de aproximadamente 440 000 toneladas no PIR. Existe uma concorrência suficiente entre os produtores da União. Ao funcionar a uma taxa de utilização da capacidade de 77 % durante o PIR, afigura-se que a indústria da União dispõe de capacidade não utilizada para aumentar ainda mais a sua produção em caso de procura acrescida. As importações provenientes de outros países terceiros, nomeadamente dos Estados Unidos da Américae da República Popular da China, podem também satisfazer parte da procura. Tal como supramencionado, convém recordar que as medidas *anti-dumping* não têm por objetivo impedir as importações provenientes da Tailândia na União. Tendo em conta o baixo nível das medidas, é de esperar que as importações tailandesas continuem a representar uma certa parte no mercado da União.

(133) Tendo em conta o que precede, não se pode concluir que a manutenção das medidas *anti-dumping* teria provavelmente como resultado uma escassez da oferta no mercado da União ou uma restrição da concorrência no mercado da União.

4. **Conclusão sobre o interesse da União**

(134) Com base no que precede, afigura-se que os efeitos negativos da continuação das medidas seriam limitados e, em qualquer caso, não desproporcionados em relação aos benefícios da prorrogação das medidas para a indústria da União.

H. **MEDIDAS *ANTI-DUMPING***

(135) Todas as partes foram informadas dos factos e considerações essenciais com base nos quais se tencionava recomendar a manutenção das medidas em vigor. Foi-lhes igualmente concedido um prazo para apresentarem as suas observações após a divulgação das conclusões. Todas as observações e comentários foram devidamente tomados em consideração, sempre que tal se justificou.

(136) Decorre do acima exposto que, como previsto no artigo 11.º, n.º 2, do regulamento de base, devem manter-se as medidas *anti-dumping* aplicáveis às importações de certas preparações ou conservas de milho doce em grão originárias da Tailândia. Relembre-se que essas medidas são constituídas por um direito *ad valorem* com várias taxas.

▼B

(137) As taxas do direito *anti-dumping* individual para cada empresa especificadas no presente regulamento são apenas aplicáveis às importações do produto em causa produzido por essas empresas e, portanto, pelas entidades jurídicas específicas mencionadas. As importações do produto em causa fabricado por qualquer outra empresa não especificamente mencionada no dispositivo do presente regulamento com indicação da firma e endereço, incluindo as entidades coligadas especificamente mencionadas, não podem beneficiar dessas taxas e estarão sujeitas às taxas do direito aplicáveis a «Todas as outras empresas».

(138) Qualquer pedido de aplicação das taxas do direito individual *anti-dumping* (por exemplo, na sequência de uma alteração da firma ou da constituição de novas entidades de produção ou de venda) deve ser imediatamente enviado à Comissão ([1]), juntamente com todas as informações pertinentes, nomeadamente sobre eventuais alterações das atividades da empresa relacionadas com a produção e com as vendas nos mercados interno e de exportação que estejam relacionadas, por exemplo, com a referida alteração da firma ou das entidades de produção e de venda em questão. Se necessário, o regulamento será posteriormente alterado para atualizar a lista das empresas que beneficiam de uma taxa do direito individual,

ADOTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de milho doce (*Zea mays var. saccharata*) em grão, preparado ou conservado em vinagre ou em ácido acético, não congelado, atualmente classificado no código NC ex 2001 90 30 (código TARIC 2001 90 30 10), e de milho doce (*Zea mays var. saccharata*) em grão, preparado ou conservado exceto em vinagre ou em ácido acético, não congelado, com exceção dos produtos da posição 2006, atualmente classificado no código NC ex 2005 80 00 (código TARIC 2005 80 00 10), originários da Tailândia.

2. As taxas do direito *anti-dumping* definitivo aplicáveis ao preço líquido, franco-fronteira da União, dos produtos não desalfandegados referidos no n.º 1 e produzidos pelas empresas a seguir enumeradas são as seguintes:

Empresa	Direito *anti-dumping* (%)	Código adicional TARIC
▼M1		
River Kwai International Food Industry Co., Ltd, 99 Moo 1 Thanamtuen Khaupoon Road Kaengsian, Muang, Kanchanaburi 71000 Tailândia	3,6	A791

▼B

3. Salvo especificação em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

([1]) Comissão Europeia, Direção-Geral do Comércio, Direção H, 1049 Bruxelas, Bélgica.

▼B

Artigo 2.º

O artigo 1.º, n.º 2, pode ser alterado, aditando o novo produtor-exportador às empresas colaborantes não incluídas na amostra e, assim, sujeitas à taxa do direito médio ponderado de 12,9 %, caso um novo produtor-exportador da Tailândia apresente à Comissão elementos de prova suficientes de que:

a) não exportou para a União o produto descrito no artigo 1.º, n.º 1, durante o período de inquérito de reexame (1 de abril de 2011 a 30 de março de 2012);

b) não está coligado com nenhum dos exportadores ou produtores da Tailândia sujeitos às medidas instituídas pelo presente regulamento, e

c) exportou efetivamente para a União o produto em causa após o período de inquérito de reexame ou contraiu uma obrigação contratual irrevogável que o obriga a exportar quantidades significativas para a União.

Artigo 3.º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e diretamente aplicável em todos os Estados-Membros.

▼B

ANEXO

Lista dos fabricantes que colaboraram no inquérito mencionados no artigo 1.º, n.º 2, com o código adicional TARIC A793

Nome	Endereço
Agro-On (Thailand) Co., Ltd.	50/499-500 Moo 6 Baan Mai, Pakkret, Monthaburi 11120, Tailândia
B.N.H. Canning Co., Ltd.	425/6-7 Sathorn Place Bldg., Klongtonsai, Kongsan Bangkok 10600, Tailândia
Boonsith Enterprise Co., Ltd.	7/4 M.2, Soi Chomthong 13, Chomthong Rd., Chomthong, Bangkok 10150, Tailândia
Erawan Food Public Company Limited	Panjathani Tower 16th floor, 127/21 Nonsee Rd., Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120, Tailândia
Great Oriental Food Products Co., Ltd.	888/127 Panuch Village Soi Thanaphol 2, Samsen-Nok, Huaykwang, Bangkok 10310, Tailândia
Lampang Food Products Co., Ltd.	22K Building, Soi Sukhumvit 35, Klongton Nua, Wattana, Bangkok 10110, Tailândia
O.V. International Import-Export Co., Ltd.	121/320 Soi Ekachai 66/6, Bangborn, Bangkok 10500, Thailand
Pan Inter Foods Co., Ltd.	400 Sunphavuth Rd, Bangna, Bangkok 10260, Tailândia
Siam Food Products Public Co., Ltd.	3195/14 Rama IV Road, Vibulthani Tower 1, 9th Fl., Klong Toey, Bangkok, 10110 Tailândia
Viriyah Food Processing Co. Ltd.	100/48 Vongvanij B Bldg, 18th Fl, Praram 9 Rd., Huay Kwang, Bangkok 10310 Thailand
Vita Food Factory (1989) Ltd.	89 Arunammarin Rd., Banyikhan, Bangplad, Bangkok 10700, Tailândia