Este documento es un instrumento de documentación y no compromete la responsabilidad de las instituciones

►**B** **REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 875/2013 DEL CONSEJO**

de 2 de septiembre de 2013

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia, tras una reconsideración por expiración en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 1225/2009

(DO L 244 de 13.9.2013, p. 1)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		n°	página	fecha
►**M1**	Reglamento de Ejecución (UE) nº 307/2014 del Consejo de 24 de marzo de 2014	L 91	1	27.3.2014

▼B

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 875/2013 DEL CONSEJO

de 2 de septiembre de 2013

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia, tras una reconsideración por expiración en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 1225/2009

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y, en particular, su artículo 291, apartado 2,

Visto el Reglamento (CE) nº 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ([1]) («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 9 y su artículo 11, apartado 2,

Vista la propuesta presentada por la Comisión Europea previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. **PROCEDIMIENTO**

1. **Medidas en vigor**

(1) A raíz de una investigación antidumping («la investigación inicial»), el Consejo impuso, mediante el Reglamento (CE) nº 682/2007 ([2]), un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado, clasificado actualmente en los códigos NC ex 2001 90 30 y ex 2005 80 00, originario de Tailandia («las medidas antidumping definitivas»). Las medidas adoptaron la forma de un derecho *ad valorem* comprendido entre el 3,1 % y el 12,9 %.

(2) El Reglamento (CE) nº 954/2008 ([3]) modificó el Reglamento (CE) nº 682/2007 por lo que se refiere al tipo del derecho impuesto a una empresa y a «todas las demás empresas». Los tipos modificados van del el 3,1 % al 14,3 %. Las importaciones procedentes de dos productores exportadores tailandeses cuyos compromisos fueron aceptados por la Decisión 2007/424/CE de la Comisión ([4]) estaban exentas del derecho.

([1]) DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

([2]) Reglamento (CE) nº 682/2007 del Consejo, de 18 de junio de 2007, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia (DO L 159 de 20.6.2007, p. 14).

([3]) Reglamento (CE) nº 954/2008 del Consejo, de 25 de septiembre de 2008, que modifica el Reglamento (CE) nº 682/2007 por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia (DO L 260 de 30.9.2008, p. 1).

([4]) Decisión de la Comisión 2007/424/CE, de 18 de junio de 2007, por la que se aceptan los compromisos ofrecidos con respecto al procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia (DO L 159 de 20.6.2007, p. 42).

▼B

(3) El Consejo, mediante el Reglamento (CE) nº 847/2009 ([1]), consideró que los compromisos de precios con precios mínimos fijos de importación ya no eran adecuados para contrarrestar el efecto perjudicial del dumping. Por consiguiente, se retiraron los compromisos aceptados y se rechazaron las ofertas de compromiso de otros diez productores exportadores tailandeses.

2. **Solicitud de reconsideración por expiración**

(4) Tras la publicación del anuncio de la próxima expiración ([2]) de las medidas antidumping definitivas en vigor, la Comisión recibió el 19 de marzo de 2012 una solicitud de inicio de una reconsideración por expiración de dichas medidas de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base. La solicitud fue presentada por la Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux (AETMD) («el denunciante») en nombre de productores que representan una proporción importante de la producción total de la Unión de maíz dulce en grano preparado o conservado, en este caso más del 50 %.

(5) La solicitud se basaba en el argumento de que la expiración de las medidas probablemente daría lugar a una continuación o reaparición del dumping y del perjuicio para la industria de la Unión.

3. **Inicio de una reconsideración por expiración**

(6) El 19 de junio de 2012, tras determinar, previa consulta al Comité consultivo, que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión anunció el inicio de una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, mediante la publicación de un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ([3]) («el anuncio de inicio»).

4. **Investigación**

4.1. *Período de investigación de la reconsideración y período considerado*

(7) La investigación sobre la continuación del dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2011 y el 31 de marzo de 2012 («el período de investigación de reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de una continuación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2008 y el final del período de investigación de reconsideración («el período considerado»).

4.2. *Partes a las que afecta el procedimiento*

(8) La Comisión informó oficialmente del inicio de la reconsideración por expiración a los solicitantes, a los demás productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores de Tailandia, a los importadores no vinculados, a los usuarios conocidos

([1]) Reglamento (CE) nº 847/2009 del Consejo, de 15 de septiembre de 2009, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 682/2007 por el que se impone un derecho antidumping definitivo impuesto a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia (DO L 246 de 18.9.2009, p. 1).

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

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

▼B

afectados y a los representantes del país exportador. Se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista por escrito y a solicitar audiencia dentro del plazo establecido en el anuncio de inicio.

(9) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.

(10) Habida cuenta del número aparentemente elevado de productores exportadores tailandeses y de importadores no vinculados de la Unión afectados por la investigación, en el anuncio de inicio se contempló un muestreo, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, en ese caso, seleccionar una muestra, se pidió a las partes mencionadas más arriba que se dieran a conocer a la Comisión en un plazo de quince días a partir del inicio de la reconsideración y que facilitaran a la Comisión la información solicitada en el anuncio de inicio.

(11) En lo que se refiere a la selección de la muestra de productores exportadores de Tailandia, la Comisión recibió información completa de diecisiete productores exportadores, de los cuales nueve habían exportado a la Unión durante el PIR. Se decidió seleccionar una muestra de tres productores exportadores cuyas exportaciones combinadas representaban el 90 % de las cantidades totales exportadas a la Unión por los productores exportadores que cooperaron durante el PIR.

(12) Dado que solo se recibió una respuesta de un importador no vinculado, no se aplicó el muestreo a los importadores no vinculados.

(13) Teniendo en cuenta el gran número de productores de la Unión implicados en el presente procedimiento, en el anuncio de inicio se comunicó que la Comisión había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión para la determinación del perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Se había hecho esta preselección a partir de la información de que disponía la Comisión en la fase de inicio teniendo en cuenta el volumen de ventas de los productores, el volumen de producción y la localización geográfica en la Unión. La muestra propuesta corresponde al mayor volumen de producción representativo que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible, que representa el 58 % de la producción total de la industria de la Unión. Además, la muestra propuesta es representativa en términos de localización geográfica de las empresas, ya que abarca tres Estados miembros diferentes. Los productores de la Unión fueron consultados sobre la muestra propuesta en la fecha de publicación del anuncio de inicio. Dado que no se dieron a conocer otros productores ni se recibieron comentarios sobre la muestra, la muestra propuesta fue confirmada.

(14) Dos partes interesadas alegaron que la muestra de productores de la Unión se seleccionó únicamente de entre el grupo de solicitantes, y que debía haberse hecho un esfuerzo para incluir productores ajenos al grupo de solicitantes.

▼B

(15) No obstante, se invitó a cooperar a todos los productores de la Unión conocidos, tanto solicitantes como no solicitantes. Diez productores de la Unión, tanto solicitantes como no solicitantes, presentaron información para el muestreo. Como se explica en el considerando 13, la muestra seleccionada corresponde al mayor volumen de producción representativo que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible, que representa el 58 % de la producción total de la industria de la Unión. La Comisión considera que la muestra seleccionada es representativa en términos de localización geográfica, con independencia de que los productores sean o no solicitantes. Por tanto, se rechaza la alegación.

(16) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la probabilidad de continuación o reaparición del dumping y el consiguiente perjuicio, así como el interés de la Unión. Con este fin, la Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores y a los productores de la Unión seleccionados en la muestra, así como al importador no vinculado. Se llevaron a cabo inspecciones en los locales de las siguientes empresas:

a) Productores de la Unión:

— Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, Francia,

— Compagnie Générale de Conserve France SA, Theix, Francia,

— Compagnie Générale de Conserve Hungary, Debrecen, Hungría,

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

b) Productores exportadores de Tailandia:

— Agri Sol., Ltd., Pathumthani City,

— Lampang Food Products co, Ltd., Bangkok,

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

(17) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.

B. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

1. **Producto afectado**

(18) El producto afectado es el maíz dulce *(Zea mays var. saccharata)* en grano, preparado o conservado en vinagre o en ácido acético, sin congelar, clasificado actualmente con el código NC ex 2001 90 30, y el maíz dulce *(Zea mays var. saccharata)* en grano, preparado o conservado, salvo en vinagre o ácido acético, sin congelar, distinto de los productos de la partida 2006, clasificado actualmente con el código NC ex 2005 80 00, ambos originarios de Tailandia.

▼B

(19) La investigación demostró que, a pesar de las diferencias en la conservación, los diferentes tipos del producto afectado comparten las mismas características biológicas y químicas básicas y se utilizan básicamente para los mismos fines.

(20) Dos partes interesadas alegaron que los códigos NC del maíz dulce no solo corresponden al producto afectado, sino que también incluyen cantidades considerables de maíz «baby» enlatado que no se produce en la Unión ni corresponde al producto similar, y sugirieron que la Comisión incluye maíz «baby» en sus datos.

(21) Sin embargo, la investigación se ha centrado exclusivamente en el producto objeto de las medidas, que excluye el maíz «baby», utilizando los códigos TARIC correspondientes como base del análisis. Por lo tanto, la alegación se rechaza por ser factualmente incorrecta.

2. **Producto similar**

(22) Se constató que el maíz dulce producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión y el maíz dulce producido y vendido en Tailandia poseen fundamentalmente las mismas características físicas y químicas y se destinan a los mismos usos básicos que el maíz dulce producido en Tailandia y vendido para la exportación a la Unión. Se considera, por lo tanto, que son productos similares con arreglo a lo establecido en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. **PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REAPARICIÓN DEL DUMPING**

(23) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó la probabilidad de que la expiración de las medidas condujera a una continuación o una reaparición del dumping.

1. **Observaciones preliminares**

(24) Tal como se indica en el considerando 10, en vista del gran número potencial de productores exportadores que se manifestaron dispuestos a cooperar, se contempló un muestreo en el anuncio de inicio. Para determinar la probabilidad de la continuación o reaparición del dumping, se seleccionó una muestra de tres productores, que representaban aproximadamente el 90 % del total de las exportaciones de entre los productores exportadores que se manifestaron dispuestos a cooperar.

(25) Dado que las cantidades de exportación de los tres productores exportadores de la muestra representaba en conjunto aproximadamente del 25 % de todas las exportaciones de Tailandia a la Unión durante el PIR, para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del dumping ha tenido que utilizarse información procedente de otras fuentes, como la solicitud de reconsideración y las estadísticas comerciales disponibles sobre las exportaciones (de las aduanas tailandesas) y las importaciones (de Eurostat).

▼B

(26) Para determinar el margen de dumping no se han incluido las ventas a comerciantes en Tailandia cuando las mercancías iban destinadas a destinos de exportación desconocidos.

(27) Al igual que en la investigación original, se ha constatado que algunos productores exportadores adquieren de proveedores externos parte de sus ventas del producto afectado. A efectos de la investigación, las ventas del producto afectado que no han sido fabricadas por los propios productores exportadores no se han tenido en cuenta a la hora de determinar sus márgenes de dumping respectivos.

2. **Importaciones objeto de dumping durante el PIR**

2.1. *Determinación del valor normal*

(28) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, frase primera, del Reglamento de base, para determinar el valor normal, se determinó en primer lugar, para cada uno de los tres productores exportadores, si sus ventas totales del producto similar en el mercado nacional durante el PIR eran representativas en comparación con el total de sus ventas de exportación a la Unión, es decir, si el volumen de ventas del producto similar destinado al consumo nacional representaba el 5 % o más de sus exportaciones del producto afectado a la Unión.

(29) Las ventas del producto similar en el mercado nacional se consideraron representativas para una de las tres empresas incluidas en la muestra.

(30) A continuación se examinó si los tipos del producto similar vendidos por esta empresa y destinados al consumo nacional eran idénticos o directamente comparables a los tipos de productos destinados a ser exportados a la Unión. Para cada uno de esos tipos, se determinó si las ventas del producto similar destinadas al consumo nacional eran suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas destinadas al consumo nacional eran suficientemente representativas si representaban el 5 % o más del volumen total de ventas del tipo comparable exportado a la Unión.

(31) Se constató que, para esta empresa, solo uno de los tipos del producto similar era directamente comparable al tipo exportado a la Unión. Por otra parte, ese tipo concreto de producto se había vendido también en cantidades representativas en el mercado nacional.

(32) Posteriormente se analizó si, en el caso de la empresa mencionada en el considerando 31, el tipo de producto se había vendido en el curso de operaciones comerciales normales de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Este análisis se llevó a cabo estableciendo la proporción de ventas nacionales rentables a clientes independientes del tipo de producto en cuestión.

▼B

(33) Se constató que más del 80 % del volumen de ventas destinado al consumo en el mercado nacional era rentable y, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, para determinar el valor normal se utilizaron todas las transacciones de este tipo concreto.

(34) Para el tipo de producto afectado para el que las ventas interiores eran representativas y se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal se estableció sobre la base del precio real en el mercado nacional, calculado como la media ponderada de los precios de todas las ventas nacionales de ese tipo durante el PIR.

(35) Para los otros dos productores exportadores cuyas ventas en el mercado nacional no se consideraron representativas (uno de los cuales no vendía el producto similar para el consumo nacional), y para el tercer productor exportador, cuyas ventas globales se consideraron representativas pero para el que las cantidades de varios tipos de producto similar vendidas en el mercado nacional no se consideraron representativas, el valor normal se calculó con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(36) El valor normal se calculó añadiendo al coste de fabricación de cada tipo de producto exportado a la Unión una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio.

(37) De conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, para los dos productores exportadores que habían efectuado ventas destinadas al consumo nacional, en cantidades inferiores o superiores al 5 % de sus respectivas cantidades de ventas a la Unión, los gastos de venta, generales y administrativos y el margen de beneficio se tomaron de las ventas respectivas de las empresas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional.

(38) Para el tercer productor exportador, que no vendía el producto similar para consumo nacional, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra a), del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio utilizados constituían la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio de los otros dos productores exportadores mencionados en el considerando 37.

(39) Dos partes interesadas se declararon en desacuerdo con la metodología explicada en el considerando 37, es decir, el uso de los beneficios para calcular un valor normal, cuando el beneficio se basa en las ventas nacionales realizadas en volúmenes inferiores al 5 % de las cantidades vendidas a la Unión, alegando que, si no se considera que las cantidades vendidas en el mercado son suficientes para ser representativas, tampoco debería utilizarse el beneficio de esas transacciones.

▼B

(40) No obstante, en la investigación original se utilizó la misma metodología y, dado que no han cambiado las circunstancias, la Comisión considera que dicha metodología sigue siendo válida a efectos del presente procedimiento.

2.2. *Determinación del precio de exportación*

(41) Todas las ventas de los productores exportadores incluidos en la muestra se hicieron directamente a clientes no vinculados de la Unión. El precio de venta se determinó con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, a partir de los precios pagados o pagaderos por estos clientes independientes en la Unión.

2.3. *Comparación y ajustes*

(42) El valor normal y el precio de exportación se compararon tomando como base el precio franco fábrica. A fin de garantizar una comparación ecuánime, se tuvieron en cuenta las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

(43) Se efectuaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los costes de transporte, seguros, manipulación y carga, las comisiones y los gastos bancarios cuando procedía y se justificó debidamente.

(44) Por otra parte, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base, y con arreglo a la metodología aplicada en la investigación original, se realizaron ajustes por las diferencias en la fase comercial en el caso de los productores exportadores cuyas ventas en el mercado nacional se hacían con su propia marca, pero cuyas ventas a la Unión se hacían con marcas de minoristas. El nivel del ajuste, calculado en forma de reducción del margen de beneficio utilizado para calcular el valor normal, como se indica en el considerando 33, se calculó sobre la base de la relación de los márgenes de beneficio obtenidos por la industria de la Unión en los productos vendidos con su propia marca y en todos los productos. Por tanto, el margen de beneficio se redujo entre un 20 % y un 50 %.

(45) Dos partes interesadas afirmaron que el mercado nacional tailandés y el de la Unión no pueden compararse, porque su tamaño es diferente y porque los productores tailandeses venden con su propia marca en su mercado nacional.

(46) En primer lugar, cabe recordar que el considerando 22 establece que el maíz dulce vendido en el mercado nacional tailandés y el vendido para su exportación al mercado de la Unión son similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

▼B

(47) En segundo lugar, debido a las diferencias en el nivel comercial, se ajustó el margen de beneficio (un ajuste a la baja de entre el 20 % y el 50 % del margen de beneficio generado por las ventas nacionales con su propia marca), lo que también coincide con la metodología utilizada en la investigación original.

2.4. *Dumping durante el PIR*

(48) Sobre la base de lo anterior, los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, se situaban entre un 8 % y un 44 %.

3. **Evolución de las importaciones en caso de derogación de las medidas**

3.1. *Capacidad de producción de los productores exportadores*

(49) La producción de maíz dulce depende del acceso a maíz recién cosechado suministrado a la industria conservera directamente después de la cosecha. El maíz recién cosechado se enlata en las veinticuatro horas posteriores a la cosecha y, por tanto, la capacidad de producción del producto afectado está directamente vinculada a la disponibilidad de maíz recién cosechado.

(50) En Tailandia, la temporada de cosecha es de entre nueve y diez meses al año y abarca dos cosechas anuales. Para evaluar las capacidades técnicas disponibles para la fabricación, es preciso incluir en el análisis los condicionantes estacionales relativos a las materias primas.

(51) Los tres productores exportadores de la muestra tenían una capacidad técnica combinada de entre 130 000 y 150 000 toneladas. El porcentaje de utilización real de la capacidad técnica disponible osciló entre el 50 % y el 80 %.

(52) Varias partes interesadas alegaron que, aunque aceptaban la metodología utilizada para tener en cuenta el acceso a las materias primas a efectos del cálculo de la capacidad técnica, la capacidad adicional disponible se había exagerado.

(53) Tal como se indica en el considerando 50, no puede utilizarse toda la capacidad técnica, ya que en determinadas épocas del año no se dispone de maíz dulce recién cosechado. Sin embargo, la investigación ha mostrado que algunos productores incluidos en la muestra consiguieron utilizar su capacidad al 80 % o por encima de este porcentaje, mientras que, en el caso de otros productores de la muestra, la utilización de la capacidad fue muy inferior. Dado que todos los productores tienen un acceso comparable a las materias primas, esta menor utilización de la capacidad no puede explicarse solo por no disponer de maíz dulce recién cosechado en determinadas épocas del año.

▼B

(54) Según la información facilitada por la Asociación tailandesa de empresas transformadoras de alimentos, el volumen total de las exportaciones de Tailandia al resto del mundo aumentó de forma constante alrededor de un 20 % durante el período considerado, alcanzando un volumen de entre 150 000 y 200 000 toneladas durante el PIR. Esto demuestra que la cantidad de maíz dulce disponible puede aumentar, y de hecho aumenta de forma constante, cuando los productores exportadores necesitan más cantidad. A este respecto, cabe observar que la producción total de maíz amarillo osciló en Tailandia entre 4,1 millones y 4,5 millones de toneladas durante el período considerado. Aun reconociendo que la producción de maíz amarillo no puede transformarse en maíz dulce en una proporción de 1:1, es evidente que, dada la gran diferencia de volúmenes producidos, incluso un pequeño cambio en las cantidades producidas de maíz amarillo a maíz dulce podría tener un impacto sustancial en la producción total de maíz dulce de Tailandia.

(55) Sobre esta base, se estableció que los tres productores de la muestra podrían producir una cantidad adicional de entre 40 000 y 60 000 toneladas anuales («capacidad excedentaria efectiva»), que supone entre el doble y el triple del total de las exportaciones tailandesas a la Unión del producto afectado.

(56) Por tanto, puede considerarse que la capacidad excedentaria efectiva de los productores incluidos en la muestra es, por sí sola, significativa. Además, en Tailandia hay otros quince productores conocidos del producto afectado, que tienen un acceso similar a la gran producción de maíz dulce tailandés.

(57) A partir de la información obtenida de otras fuentes, es decir,

— información recogida en presentaciones de internet de los productores exportadores,

— información recogida en relación con el ejercicio de muestreo, e

— información recogida en la base de datos establecida con arreglo al artículo 14, apartado 6, del Reglamento de base,

puede concluirse que al menos dos grandes productores exportadores, uno de los cuales cooperó en la investigación de reconsideración pero no fue seleccionado para la muestra (y, por tanto, no facilitó toda la información detallada a este respecto), cuentan con una capacidad conjunta de entre 50 000 y 100 000 toneladas.

(58) Por último, nada indica que el nivel de consumo del mercado nacional tailandés o los mercados de terceros países aumentaría hasta el punto de absorber el aumento de producción si se utilizara la capacidad excedentaria de los productores tailandeses. En particular, el mercado nacional tailandés es pequeño y, por término medio, solo representa entre el 1 % y el 2 % de las ventas totales de todos los productores tailandeses de la muestra. Esto confirma que la producción adicional de maíz dulce se exportaría fuera de Tailandia.

▼B

3.2. *Atractivo del mercado de la Unión*

(59) Al comparar los precios de exportación del producto afectado a la Unión con los precios del producto similar en el mercado nacional, se observan dos hechos: En el mercado nacional los precios son relativamente elevados (debido a las ventas con marca propia) y los volúmenes son relativamente pequeños en comparación con las exportaciones. Por tanto, no se aprecia riesgo de que las ventas del mercado nacional se desvíen a la Unión si se derogan las medidas.

(60) Al comparar los precios de exportación del producto afectado a la Unión con los precios del producto similar en mercados de terceros países, se observa que, para los tres productores exportadores de la muestra, los precios de venta a la Unión son, por término medio, un 14 % superiores.

(61) Las estadísticas comerciales de las aduanas tailandesas también confirman esta conclusión. Tras convertir el peso logístico (lata más maíz más líquido) declarado en peso neto (maíz más líquido) siguiendo la metodología de la solicitud de reconsideración, los precios por kilogramo aplicados a la Unión son, por término medio, un 5 % más altos que los aplicados a terceros países.

(62) Aunque varias partes han expresado dudas respecto a que una diferencia de precios del 5 % o el 14 % sea lo suficientemente significativa para provocar que los flujos comerciales se desvíen a la Unión, la investigación ha mostrado que es probable que se produzca en el mercado del maíz dulce. En el presente procedimiento, previamente se concedió a una empresa tailandesa (Karn Corn) un tipo de derecho inferior entre un 8 % y un 10 % inferior al de la mayoría de los demás exportadores tailandeses. Esta ventaja de entre el 8 % y el 10 %, fue, sin embargo, suficiente para que multiplicara por siete su cuota en las exportaciones tailandesas a la Unión entre el período de la investigación original y el PIR de la presente investigación.

(63) Además, pese al derecho antidumping del 3,1 % en vigor, Karn Corn aumentó más de un 100 % las cantidades que exportaba a la Unión desde la imposición de los derechos, lo que demuestra el atractivo del mercado de la Unión en comparación con otros mercados, incluso en el caso de una pequeña diferencia de precios.

(64) Para concluir, si bien el riesgo de desviación del tráfico comercial del mercado nacional al mercado de la Unión es bastante limitado por la existencia de ventas de marca propia en el primero, existe un riesgo considerable de que las ventas a terceros países se desvíen al mercado de la Unión, ya que en este último se aplican precios superiores.

(65) Varias partes interesadas alegaron que los precios son comparablemente menos atractivos en el mercado de la Unión que en otros países, como Japón. Por tanto, el riesgo de desvío del comercio si se derogaran las medidas se habría sobrevalorado.

▼B

(66) Se recuerda que las ventas a terceros países se tratan agrupadas y la conclusión expuesta en el considerando 63 se basa en precios aplicados a todos los terceros países por término medio. Evidentemente, dentro de este grupo de terceros países, en algunos países los precios de exportación son mayores y en otros menores, y cuanto menor es el precio de exportación, mayor es el riesgo de desvío comercial si las medidas dejan de tener efecto.

(67) Por otra parte, una de las partes interesadas alegó que los vínculos contractuales con los importadores de terceros países no permiten cambiar fácilmente de un cliente de un país a otro de diferente país.

(68) Aunque pueden existir, y mantenerse a corto plazo, los vínculos contractuales entre productores exportadores de Tailandia e importadores de determinados terceros países, no hay pruebas que indiquen que esas obligaciones contractuales no puedan eliminarse progresivamente para poder vender a mercados con precios más elevados, como los del mercado de la Unión.

(69) Por último, algunas partes interesadas alegaron que las exportaciones a determinados terceros países, como Corea del Sur, no son comparables, ya que pueden diferir en la gama de productos (por ejemplo, el tamaño de las latas de conserva) y las condiciones de venta (por ejemplo, las condiciones de envío).

(70) Se recuerda que los resultados de las comparaciones de los considerandos 58 a 60 son indicadores de las diferencias de los precios de exportación a todos los terceros países. Por lo tanto, las repercusiones de las cuestiones relacionadas con las exportaciones tailandesas a un pequeño número de mercados respecto a la comparación global son limitadas. Además, puesto que los datos de las exportaciones tailandesas se registran a precio fob, la incidencia de cualquier diferencia en las condiciones o los costes del transporte se limita al coste del transporte en el interior de Tailandia y, por tanto, no puede ser significativa.

(71) A falta de pruebas que demuestren que el precio medio aplicado a todos los terceros países no es comparable con el precio de exportación a la Unión, la conclusión expuesta en el considerando 63 es válida.

4. **Conclusión sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping**

(72) Parece probable que, si las medidas se derogan, el precio relativamente más elevado del mercado de la Unión atraería importantes volúmenes del producto afectado que actualmente se venden en terceros países a precios inferiores.

(73) Los productores exportadores de Tailandia siguieron practicando dumping durante el PIR.

▼B

(74) Por otra parte, la capacidad adicional disponible en Tailandia y el hecho de que los precios son considerablemente más altos en el mercado de la Unión que en los mercados de terceros países permiten concluir que existe un riesgo de que aumenten las exportaciones del producto afectado si se derogan las medidas.

(75) En conclusión, existe una gran probabilidad de que continúe el dumping si se derogan las medidas.

D. **DEFINICIÓN DE INDUSTRIA DE LA UNIÓN**

(76) Durante el PIR, veinte productores aproximadamente de la Unión fabricaron el producto similar. Se considera, por tanto, que la producción de estos productores (establecida a partir de la información facilitada por los productores que cooperaron y, por lo que respecta a los otros productores de la Unión, de los datos de la solicitud de reconsideración) constituye la producción de la Unión en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

(77) Como se ha explicado en el considerando 13, dado el gran número de productores de la Unión, se seleccionó una muestra. A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se establecieron en los dos niveles siguientes:

— Se evaluaron los elementos macroeconómicos (producción, capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, precios medios unitarios, magnitud de los márgenes de dumping y recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores) a escala de la producción de la Unión en su conjunto, sobre la base de la información obtenida de los productores que cooperaron y, por lo que respecta a los otros productores de la Unión, de una estimación basada en los datos de la solicitud de reconsideración.

— Los elementos microeconómicos (existencias, salarios, rentabilidad, rendimiento de las inversiones, flujo de caja, capacidad de reunir capital e inversiones) relativos a los productores de la Unión incluidos en la muestra se analizaron sobre la base de su información.

E. **SITUACIÓN EN EL MERCADO DE LA UNIÓN**

1. **Consumo de la Unión**

(78) El consumo de la Unión se estableció sobre la base de los volúmenes de ventas de la producción propia de la industria de la Unión destinada al mercado de la Unión, los datos sobre volúmenes de importación en el mercado de la Unión obtenidos de la base de datos 14.6 y, por lo que se refiere a los demás productores de la Unión, a partir de la información que figuraba en la solicitud.

(79) Durante el período considerado, el consumo en la Unión aumentó un 9 %. Aunque de 2008 a 2009 se redujo un 5 %, en 2010 y 2011 aumentó respectivamente 6 y 9 puntos porcentuales (es decir, respecto al año anterior). A continuación, se estabilizaron más o menos durante el PIR a un nivel de unas 350 000 toneladas.

▼B

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

2. **Importaciones procedentes del país afectado**

a) *Volumen*

(80) El volumen de importaciones del producto afectado en la Unión procedentes del país afectado disminuyó un 43 %, desde unas 38 000 toneladas en 2008 a unas 22 000 toneladas en el PIR. En 2009 disminuyó un 15 %, en 2010 disminuyó 20 puntos porcentuales más, y en 2011 disminuyó otros 11 puntos porcentuales, antes de aumentar ligeramente 3 puntos porcentuales durante el PIR.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Volumen de las importaciones procedentes de Tailandia	38 443	32 616	24 941	20 710	21 856
Índice (2008 = 100)	*100*	*85*	*65*	*54*	*57*
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de Tailandia (%)	12	11	8	6	6
Precio de las importaciones procedentes de Tailandia (EUR/tonelada)	835	887	806	775	807
Índice (2008 = 100)	*100*	*106*	*96*	*93*	*97*

Fuente: Base de datos 14.6.

b) *Cuota de mercado*

(81) La cuota de mercado en el país afectado correspondiente a los exportadores tailandeses en el mercado de la Unión disminuyó gradualmente aproximadamente un 50 % o 6 puntos porcentuales durante el período considerado, del 12 % en 2008 al 6 % en el PIR. En concreto, la cuota de mercado en Tailandia pasó del 12 % en 2008 al 11 % en 2009, al 8 % en 2010 y al 6 % en 2011/PIR.

c) *Precios*

i) Evolución de los precios

(82) Entre 2008 y el PIR, el precio medio de las importaciones del producto afectado originario del país afectado descendió un 3 %, pasando de 835 EUR/tonelada en 2008 a 807 EUR/tonelada en el PIR. Concretamente, la producción aumentó un 6 % en 2008, y luego disminuyó 10 puntos porcentuales en 2010 y otros 3 puntos porcentuales en 2011. Desde 2011 hasta el PIR, estos precios se incrementaron de nuevo 4 puntos porcentuales.

ii) Subcotización de precios

(83) Se estableció una comparación de precios para tipos similares del producto entre los precios de venta en la Unión de los productores exportadores y los de la industria de la Unión. Con este fin, los precios franco fábrica de la industria de la Unión, una vez deducidas todas las reducciones e impuestos, se compararon con los precios cif en la frontera de la Unión de los productores exportadores del país afectado, debidamente ajustados para los derechos convencionales y los costes de descarga y de despacho

▼B

de aduana. La comparación mostró que, durante el PIR, los precios del producto afectado originario del país afectado vendido en la Unión, fueron, en general, mayores que los precios de la industria de la Unión. Asimismo, sobre la base de las estadísticas de importación (base de datos 14.6), no existía margen de subcotización para todas las importaciones de la Unión procedentes de Tailandia (para los dos exportadores que cooperaron y para las empresas que no cooperaron, con independencia de la combinación de productos).

3. **Situación de la industria de la Unión**

(84) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria de la Unión.

(85) Este mercado se caracteriza, entre otras cosas, por dos canales de ventas, es decir, las ventas bajo la marca propia del productor y las ventas bajo marcas de minoristas. Las ventas efectuadas a través del primer canal, en comparación con las del segundo canal, generan habitualmente costes de venta más altos, destinados en particular a la comercialización y la publicidad, y exigen también precios de venta más altos.

(86) La investigación mostró que todas las importaciones de los exportadores tailandeses que cooperaron pertenecían al segundo canal, es decir, al canal de marcas de minorista. Por tanto, para analizar el perjuicio, siempre que era pertinente, se consideró conveniente distinguir entre las ventas de la industria de la Unión con su propia marca y con marca de minoristas, ya que la competencia de las importaciones objeto de dumping afecta en primer lugar a los productos similares de la industria de la Unión vendidos con marcas de minoristas. Esta distinción se hizo en especial para la determinación de los volúmenes de ventas, precios de venta y rentabilidad. Sin embargo, en aras de la exhaustividad, en las tablas siguientes también se muestran y comentan los totales (incluidas tanto la marca propia como las marcas de minoristas). Durante el PIR, las ventas de la industria de la Unión con marcas de minoristas representaron alrededor del 70 % del volumen de ventas total de la industria de la Unión y en torno al 60 % del valor de sus ventas.

(87) Dado que en la Unión el maíz dulce solo se procesa durante los meses de verano, varios indicadores de perjuicio son prácticamente idénticos para 2011 y el PIR (del 1 de abril de 2011 al 30 de marzo de 2012). Esto se aplica, en particular, a la producción y la capacidad de producción.

3.1. *Elementos macroeconómicos*

a) Producción

(88) Desde un nivel de unas 372 000 toneladas en 2008, la producción de la industria de la Unión disminuyó un 8 % durante el período considerado. Específicamente, en 2009 disminuyó un 25 %, 13 puntos porcentuales en 2010, y aumentó 31 puntos porcentuales en 2011/PIR.

▼B

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

b) Capacidad e índices de utilización de la capacidad

(89) La capacidad de producción fue de unas 488 000 toneladas en 2008, 2009 y 2010 y disminuyó un 9 % en 2011/PIR. La disminución se debió a que uno de los productores de la Unión incluido en la muestra cerró una de sus plantas.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Capacidad de producción (toneladas)	488 453	488 453	488 453	444 055	444 055
Índice (2008 = 100)	*100*	*100*	*100*	*91*	*91*
Utilización de la capacidad (%)	76	57	47	77	77
Índice (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*102*	*102*

Fuente: Investigación.

(90) La utilización de la capacidad fue del 76 % en 2008. En 2009 cayó al 57 % y en 2010 al 47 %, antes de aumentar hasta el 77 % en 2011/PIR. Durante todo el período considerado, la utilización de la capacidad se ha mantenido estable, ya que la reducción de la producción ha estado en consonancia con la reducción de la capacidad de producción.

c) Volumen de ventas

(91) Por lo que se refiere a la producción de la industria de la Unión destinada a la venta con marcas de minoristas, las ventas en el mercado de la Unión a clientes no vinculados disminuyó primero un 6 % en 2009, y aumentó después 17 puntos porcentuales en 2010, y otros 24 puntos porcentuales en 2011. Desde 2011 hasta el PIR, estas ventas disminuyeron de nuevo 4 puntos porcentuales. En conjunto, entre 2008 y el PIR, estas ventas aumentaron en torno a un 31 %.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Volumen de ventas de la Unión (marcas de minoristas) a clientes no vinculados (toneladas)	161 544	151 058	179 562	218 876	212 425
Índice (2008 = 100)	*100*	*94*	*111*	*135*	*131*
Volumen de ventas de la Unión (marcas propias y de minoristas) a clientes no vinculados (toneladas)	262 902	248 995	280 586	318 237	312 623
Índice (2008 = 100)	*100*	*95*	*107*	*121*	*119*

Fuente: Investigación.

▼B

(92) Las ventas totales (con marcas propias y con marcas de minoristas) de la producción propia de la industria de la Unión en el mercado de la Unión a clientes no vinculados siguió, más o menos, un patrón similar, aunque ligeramente menos pronunciado. Primero disminuyeron un 5 % en 2009, y luego aumentaron 12 puntos porcentuales en 2010 y otros 14 puntos porcentuales en 2011. Desde 2011 hasta el PIR, estas ventas disminuyeron otros 2 puntos porcentuales. En conjunto, entre 2008 y el PIR, estas ventas aumentaron en torno a un 19 %.

d) Cuota de mercado

(93) La cuota de mercado de la industria de la Unión fue del 83 % en 2008 y 2009. En 2010 aumentó al 88 % y en 2011 al 91 %, antes de disminuir ligeramente hasta el 90 % en el PIR. En total, la cuota de mercado de la industria de la Unión durante el período considerado aumentó siete puntos porcentuales.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Cuota de mercado de la industria de la Unión (marcas propias y de minoristas) (%)	83	83	88	91	90
Índice (2008 = 100)	*100*	*100*	*106*	*110*	*109*

Fuente: Investigación.

e) Crecimiento

(94) Entre 2008 y el PIR, cuando el consumo de la Unión aumentó un 9 %, el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión destinadas a la venta con marcas de minoristas aumentó un 31 %, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión destinadas a la marca propia y a las marcas de minoristas aumentó un 19 %. Entre 2008 y el PIR, la industria de la Unión ganó unos 7 puntos porcentuales de cuota de mercado, mientras que la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping bajó unos 6 puntos porcentuales. Se concluye, por lo tanto, que la industria de la Unión se benefició de un mercado en crecimiento.

f) Empleo

(95) El nivel de empleo de la industria de la Unión disminuyó un 17 % entre 2008 y 2009, después perdió 5 puntos porcentuales en 2010 y aumentó 11 puntos porcentuales en 2011/PIR. En conjunto, el empleo de la industria de la Unión disminuyó un 11 % en el período considerado, es decir, de unas 2 300 personas a unas 2 000 personas.

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

Fuente: Investigación.

▼B

g) Productividad

(96) La productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida como producción (toneladas) por persona empleada por año, partiendo de un nivel de 163 toneladas por empleado, disminuyó primero un 10 % en 2009 y otros 10 puntos porcentuales en 2010, y posteriormente aumentó 23 puntos porcentuales en 2011 y 1 punto porcentual en el PIR. En total, la productividad de la industria de la Unión aumentó un 4 % durante el período considerado. Esta evolución refleja que el descenso del empleo fue más pronunciado que el de la producción.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Productividad (tonelada por trabajador)	163	147	130	169	169
Índice (2008 = 100)	*100*	*90*	*80*	*103*	*104*

Fuente: Investigación.

h) Factores que influyen en los precios de venta

(97) Los precios unitarios de las ventas de la industria de la Unión en lo que respecta a los productos con marcas de minoristas a clientes no vinculados aumentaron un 7 % en 2009 y disminuyeron 8 puntos porcentuales en 2010 y otros 5 puntos porcentuales en 2011. Desde 2011 hasta el PIR, aumentaron otros 3 puntos porcentuales. En conjunto, estos precios disminuyeron un 3 % en el período considerado, de 1 073 EUR/tonelada a 1 041 EUR/tonelada en el PIR.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Precio unitario en el mercado de la Unión (marcas de minoristas) (EUR/tonelada)	1 073	1 152	1 057	1 008	1 041
Índice (2008 = 100)	*100*	*107*	*99*	*94*	*97*
Precio unitario en el mercado de la Unión (marca propia y marcas de minoristas) (EUR/tonelada)	1 248	1 305	1 219	1 182	1 215
Índice (2008 = 100)	*100*	*105*	*98*	*95*	*97*

Fuente: Investigación.

(98) Los precios de venta totales (marca propia y marcas de minoristas) de la industria de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión siguieron más o menos una evolución similar. Aumentaron un 5 % en 2009, y disminuyeron 7 puntos porcentuales en 2010 y otros 3 puntos porcentuales en 2011. Desde 2011 hasta el PIR, aumentaron otros 2 puntos porcentuales. En conjunto, estos precios disminuyeron un 3 % en el período considerado, de 1 248 EUR/tonelada a 1 215 EUR/tonelada en el PIR.

i) Magnitud del margen de dumping

(99) La investigación ha establecido que el dumping continúa y que la magnitud de los márgenes reales de dumping (es decir, hasta el 44 %) no puede considerarse insignificante.

▼B

j) Recuperación tras anteriores prácticas de dumping

(100) Los macroindicadores examinados antes y los microindicadores que se examinan a continuación muestran que, aunque las medidas antidumping han alcanzado parcialmente el resultado previsto de eliminar el perjuicio sufrido por los productores de la Unión, la industria todavía se encuentra en una situación vulnerable y frágil. De hecho, la rentabilidad es baja en el segmento de marcas de minoristas, que compite directamente con las importaciones tailandesas. Los precios de venta de la industria de la Unión en este segmento de mercado disminuyeron un 3 % durante el período considerado, mientras que los costes de producción aumentaron aproximadamente el 10 % durante el mismo período. Es evidente que la industria de la Unión no ha podido recuperar sus costes, lo que ha dado lugar a pérdidas significativas. Dada la importancia de las marcas de minoristas para la industria de la Unión de maíz dulce (que representan el 70 % del volumen total de sus ventas y el 60 % del valor total de sus ventas), esto ha afectado a la rentabilidad global. Así pues, no ha podido establecerse una recuperación real del dumping anterior, y se considera que la industria de la Unión sigue siendo vulnerable al efecto perjudicial de cualquier importación objeto de dumping en el mercado de la Unión.

3.2. *Elementos microeconómicos*

a) Existencias

(101) El nivel de existencias de cierre de la industria de la Unión se ha reducido constantemente durante el período considerado. Disminuyó un 2 % en 2009, 27 puntos porcentuales en 2010, 2 puntos porcentuales en 2011 y otros 24 puntos porcentuales durante el PIR. Sin embargo, cabe observar que el nivel de existencias no es un indicador significativo del perjuicio para esta industria concreta. El alto nivel de existencias a finales del año se debe a que la cosecha y el enlatado suelen terminar en octubre de cada año. Las existencias son, por lo tanto, mercancías en espera de ser enviadas durante el período que se extiende de noviembre a julio.

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

Fuente: Investigación.

b) Salarios

(102) Entre 2008 y el PIR, los costes laborales disminuyeron un 7 %. En concreto, disminuyeron un 16 % en 2009, 1 punto porcentual más en 2010 y aumentaron 10 puntos porcentuales en 2011/PIR. La disminución global durante el período considerado se debe a la reducción del empleo.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Coste anual de la mano 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*

Fuente: Investigación.

c) Rentabilidad y rendimiento de la inversión

(103) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas de la industria de la Unión sobre los productos destinados a ser vendidos con marcas de minoristas, expresada como porcentaje de ventas netas, se redujo de un beneficio del 5,6 % en 2008 a una pérdida del 5,4 % en el PIR.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Rentabilidad de la Unión (marcas de minoristas) (% de ventas netas)	5,6 %	9,6 %	–3,3 %	–8,2 %	–5,4 %
Índice (2008 = 100)	*100*	*169*	*–59*	*–145*	*–95*
Rentabilidad de la Unión (marca propia y marcas de minoristas) (% de ventas netas)	8,5 %	10,8 %	0,7 %	–0,5 %	1,6 %
Índice (2008 = 100)	*100*	*127*	*8*	*–6*	*19*
Rendimiento de las inversiones (marcas propias y de minoristas) (beneficio neto en porcentaje del valor contable neto de las inversiones)	24,3 %	40,4 %	2,9 %	–3,0 %	4,4 %
Índice (2008 = 100)	*100*	*166*	*12*	*–13*	*18*

Fuente: Investigación.

(104) La rentabilidad de las ventas de la industria de la Unión en lo que se refiere a los productos destinados a la venta tanto con la marca propia como con marcas de minoristas disminuyó igualmente de un 8,5 % en 2008 a un 1,6 % en el PIR. La reducción es, por tanto, menos pronunciada que en el caso de las ventas con marcas de minoristas exclusivamente. El descenso de la rentabilidad se explica por el hecho de que los precios de venta disminuyeron un 3 % durante el período considerado, mientras que los costes de producción (principalmente maíz dulce sin transformar y latas de conserva) aumentaron un 5 % durante el mismo período. Evidentemente, la industria de la Unión no ha podido repercutir el aumento de los costes de producción a sus clientes.

(105) El rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio (tanto para la marca propia como para las de minoristas) en porcentaje del valor contable neto de las inversiones, siguió una tendencia similar a la de la rentabilidad. Disminuyó de un nivel en torno al 24,3 % en 2008 a un 4,4 % en el PIR, reduciéndose, por tanto, un 82 % durante el período considerado.

▼B

d) Flujo de caja y capacidad de financiación

(106) El flujo de caja neto de las actividades de explotación se cifró en torno a 27 000 EUR en 2008. Aumentó a unos 23 millones EUR en 2009 y a unos 58 millones EUR en 2010, antes de volver a bajar a unos 8 millones EUR en 2011. Desde 2011 hasta el PIR, aumentó a unos 11 millones EUR. Ninguno de los productores de la Unión que cooperaron indicó que experimentara dificultades para financiarse.

	2008	2009	2010	2011	PIR
Flujo de caja (marcas propias y de minoristas) (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*

Fuente: Investigación.

e) Inversiones

(107) Las inversiones anuales de la industria de la Unión en la producción del producto similar aumentaron un 45 % entre 2008 y 2009, disminuyeron 34 puntos porcentuales entre 2009 y 2010, aumentaron 57 puntos porcentuales en 2011 y finalmente disminuyeron 4 puntos porcentuales desde 2011 hasta el PIR. En conjunto, durante el período considerado, la inversión aumentó un 64 % y se destinó al mantenimiento y la renovación del equipo existente, pero no a aumentar la capacidad.

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

Fuente: Investigación.

4. **Conclusión sobre el perjuicio**

(108) Varios indicadores experimentaron un desarrollo negativo entre 2008 y el PIR. El rendimiento de las inversiones se redujo, el volumen de producción disminuyó un 8 %, la capacidad de producción disminuyó un 9 % y el empleo disminuyó un 11 %. Con respecto a los menores niveles de producción, cabe señalar que el rendimiento de los cultivos en 2008 fue superior a lo previsto, y dio lugar a una mayor producción de la industria de la Unión en el mismo año. Durante el mismo período, las importaciones procedentes de Tailandia (facturadas sobre todo en dólares americanos) se volvieron más atractivas por la depreciación del dólar. Este aumento de la oferta de maíz dulce (tanto de la Unión como tailandés) coincidió con la crisis económica y financiera de la Unión, que incidió en el consumo. En consecuencia, el aumento de la producción de la Unión no pudo ser totalmente vendido en el mercado de la Unión. Esto condujo a una reducción del nivel de producción y de las existencias en los siguientes años, pero no explica totalmente el perjuicio sufrido.

▼B

(109) La rentabilidad de las ventas de maíz dulce de la industria de la Unión (tanto de marca propia como de marcas de minoristas) disminuyó de forma significativa a lo largo del período considerado. El segmento de marcas de minoristas, en el que la industria de la Unión compite con las importaciones tailandesas, arroja claras pérdidas (la rentabilidad cayó de un beneficio superior al 5 % en 2008 a una pérdida de más del 5 % durante el PIR). Los productores de la Unión bajaron un 3 % sus precios de venta en el mercado de la Unión y consiguieron recuperar cuota de mercado a expensas de la rentabilidad. La industria necesita las ventas de marcas de minoristas, ya que no existe suficiente demanda de marca propia y, dado que las ventas de marcas de minoristas representan alrededor del 60 % del valor total de las ventas, la rentabilidad global disminuyó del 8,5 % al 1,6 % durante el período considerado.

(110) Algunos indicadores muestran que, gracias a las medidas aplicadas, la industria recuperó su posición. El volumen de las importaciones procedentes de Tailandia y su correspondiente cuota de mercado se redujeron casi a la mitad, del 12 % en 2008 a solo el 6 % en el PIR. La cuota de mercado de la industria de la Unión aumentó del 83 % de 2008 al 90 % durante el PIR. Por otra parte, durante el PIR, los precios medios de las importaciones tailandesas no fueron inferiores a los de la industria de la Unión, pero, al mismo tiempo, impidieron que la industria de la Unión repercutiera el incremento de costes a sus clientes. También otros indicadores tuvieron una evolución positiva. La utilización de la capacidad aumentó un 2 % durante el período considerado y fue bastante elevada (77 % durante el PIR). El volumen de ventas de marcas de minoristas de la industria de la Unión, que compiten directamente con las importaciones tailandesas, aumentó un 31 % y las ventas totales de ambos segmentos combinados aumentó un 19 %. Las inversiones aumentaron un 64 %. Estos factores indican que la industria se recuperó. Sin embargo, no fue capaz de alcanzar niveles de rentabilidad satisfactorios para mantener una cuota de mercado sustancial en un mercado en el que solo compiten la industria de la Unión y las importaciones tailandesas (las importaciones procedentes de otros terceros países son dispersas y de escasa cuantía).

(111) La situación competitiva en el mercado de la Unión es delicada. Por un lado, en parte del mercado (el segmento de marca propia), la industria de la Unión no tiene competencia exterior. El poder de negociación de los propietarios de marcas con respecto a los minoristas es fuerte. De hecho, fijan el precio. Además, el mercado está consolidado y los cuatro productores de la muestra tienen un 54 % de cuota de mercado. Por otro lado, los minoristas dominan el segmento de marcas privadas. Debido a la competencia exterior y en la Unión, los precios están permanentemente bajo presión. En consecuencia, es más difícil para los productores de la Unión repercutir a sus clientes los incrementos de los costes de producción, principalmente de maíz dulce o latas (los costes de producción de la industria de la Unión aumentaron un 5 % durante el período considerado), debido a la presión ejercida sobre los precios por las importaciones tailandesas.

▼B

(112) Es evidente que la industria de la Unión ha aumentado su cuota de mercado privilegiando el volumen sobre el precio. Sin embargo, no puede ignorarse que para la mayor parte de su negocio de maíz dulce (marcas de minoristas) no ha podido cubrir sus costes. Por tanto, cabe concluir que la situación de la industria de la Unión sigue siendo vulnerable y frágil.

(113) Varias partes han comentado que la industria de la Unión se ha recuperado, ya que diversos indicadores han mejorado y, en particular, la cuota de mercado de la industria de la Unión es elevada y la subcotización es negativa.

(114) En lo que respecta al perjuicio de la industria de la Unión, cabe reconocer que la situación es compleja. Las medidas antidumping han conseguido parcialmente su objetivo, al eliminar parte del perjuicio sufrido por la industria de la Unión a consecuencia de las importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia. Sin embargo, en conjunto, y en especial dado que la rentabilidad es reducida y decreciente, la situación de la industria de la Unión sigue siendo precaria.

(115) Una subcotización negativa y una elevada cuota de mercado de la industria de la Unión no significan automáticamente que no exista perjuicio. La continuación de las importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia (con márgenes de dumping de hasta un 44 %) ha provocado una contención de precios en el mercado de la Unión. La industria de la Unión, en un intento por recuperar la cuota de mercado perdida, ha mantenido unos precios bajos, lo que ha reducido la rentabilidad.

(116) Una parte interesada alegó que la evaluación del perjuicio debería basarse en los resultados globales de la industria de la Unión y no en los de un segmento de mercado.

(117) En consonancia con la investigación original, la evaluación del perjuicio se ha basado en los resultados globales de la industria de la Unión (marcas propias y marcas de minoristas) y, para una serie de indicadores (rentabilidad, volumen de ventas y precios de venta), en las marcas de minoristas. No ha habido ningún cambio de circunstancias que justifique el abandono de esta metodología, que sigue siendo válida para evaluar la situación de la industria de la Unión. Como se ha indicado en los considerandos 84 y 85, en el mercado del maíz dulce siguen existiendo dos canales de ventas y todas las importaciones adquiridas a los exportadores tailandeses que cooperaron pertenecían al canal de marcas de minoristas. Además, aunque solo tuviéramos en cuenta los resultados globales de la industria de la Unión, no variaría la conclusión de que la situación de dicha industria es precaria, ya que la rentabilidad es reducida y decreciente. Sobre la base de dichas consideraciones, se rechaza la alegación.

(118) Dos partes interesadas alegaron que las dificultades de la industria de la Unión podrían deberse a la competencia interna de la Unión.

▼B

(119) Sin embargo, la situación de la competencia en el mercado de la Unión no difiere sustancialmente de la observada en el período considerado en la investigación original (dos canales de ventas y unos veinte productores de la Unión). No obstante, en 2002, antes de la llegada de exportaciones tailandesas a precios objeto de dumping al mercado de la Unión, la industria de la Unión tenía un nivel de beneficio de más del 20 % en conjunto (marcas propias y marcas de minoristas) y un 17 % en las marcas de minoristas. Esto demuestra que la competencia interna no es lo que impide a la industria de la Unión alcanzar unos márgenes saludables de beneficio. En cambio, la presencia continua de importaciones objeto de dumping y el bloqueo de precios resultante impiden que la industria de la Unión aumente sus precios.

F. **PROBABILIDAD DE REAPARICIÓN DEL PERJUICIO**

(120) Sobre la base de las mencionadas tendencias, parece que las medidas antidumping han alcanzado parcialmente el resultado previsto de eliminar el perjuicio sufrido por los productores de la Unión. Por otra parte, tal como demuestra la evolución negativa de una serie de indicadores de perjuicio, la industria todavía se encuentra en una situación vulnerable y frágil.

(121) Tal como se ha mencionado, los exportadores tailandeses tienen capacidad disponible para aumentar sus exportaciones muy rápidamente. Además, las estadísticas comerciales tailandesas confirman que Tailandia ha exportado unas 140 000 toneladas a terceros países en 2011, lo que supone alrededor de siete veces más que el volumen de exportación de Tailandia a la Unión. Dado que los precios en el mercado de la Unión son más lucrativos que los de algunos mercados de terceros países, es probable que cantidades significativas exportadas actualmente a estos países se reorienten al mercado de la Unión si las medidas antidumping dejan de tener efecto. Esta evolución brusca ya se observó en la investigación inicial, cuando la cuota de mercado de las importaciones de la Unión procedentes de Tailandia casi se multiplicó por dos en solo tres años, es decir, del 6,8 % en 2002 al 12,7 % en 2005.

(122) Por consiguiente, sobre la base de lo anterior, puede concluirse que es probable que reaparezca el perjuicio si se derogan las medidas.

(123) Varias partes interesadas expresaron dudas sobre la conclusión de que es probable que reaparezca el perjuicio. Se alega, en particular, que la diferencia de precio del 5 % entre el mercado de la Unión y los mercados de terceros países es demasiado pequeña para que las exportaciones de maíz dulce se reorienten al mercado de la Unión. Esta alegación ya se ha abordado en el considerando 61. También se alega que el maíz dulce no es una mercancía que pueda desviarse fácilmente de un mercado a otro. Sin embargo, esta alegación, no se ha justificado y no se corresponde con lo constatado en la presente investigación.

▼B

(124) Aunque la evaluación de la probabilidad de reaparición del perjuicio es prospectiva, se basa en los hechos indicados en el considerando 121. Por tanto, se rechaza la alegación.

G. INTERÉS DE LA UNIÓN

(125) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si el mantenimiento de las medidas antidumping en vigor sería contrario al interés de la Unión en su conjunto. La determinación del interés de la Unión se basó en una apreciación de los diferentes intereses en juego. Se ofreció a todas las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista de conformidad con el artículo 21, apartado 2, del Reglamento de base.

1. **Interés de la industria de la Unión**

(126) Como se ha mencionado, la industria de la Unión sigue estando en una situación frágil y vulnerable. Aprovecharía el respiro que ofrecería la continuación de las medidas para aumentar sus precios de venta (en particular, para las marcas de minoristas) a fin de cubrir el aumento de los costes de producción. Esto le permitiría mejorar su situación financiera.

2. **Interés de los minoristas y de los consumidores**

(127) Se ha solicitado cooperación a más de cuarenta importadores/minoristas y a dos organizaciones comerciales/de consumidores. Solo cooperó un minorista. Sus importaciones representan una pequeña parte de las importaciones totales procedentes de Tailandia durante el PIR. La cuota de su volumen de negocios relacionada con el maíz dulce era insignificante en comparación con su volumen de negocios total. Además, las reventas de maíz dulce generaron un beneficio muy elevado durante el PIR. Estos datos indican que los minoristas no se verían afectados de forma desproporcionada, aunque se ampliaran las medidas.

(128) Al mismo tiempo, diversas asociaciones comerciales presentaron observaciones y asistieron a una audiencia. Alegaron que convendría eliminar las medidas antidumping, ya que la cuota de mercado de las importaciones tailandesas es escasa y decreciente, y coincide con un aumento de la cuota de mercado de la industria de la Unión.

(129) En lo que se refiere a los consumidores, el gasto medio por hogar en maíz dulce es muy limitado y no supera los 5 EUR por año. Dado el moderado nivel de las medidas actuales, los efectos de un mantenimiento de las mismas probablemente serían insignificantes para los consumidores.

(130) A la luz de lo hasta aquí expuesto, y dado el escaso grado de cooperación en general, se considera que es poco probable que la situación de los minoristas y los consumidores de la Unión se vea afectada significativamente por las medidas propuestas.

▼B

3. **Riesgo de escasez de suministro/competencia en el mercado de la Unión**

(131) En primer lugar, debe recordarse que el objetivo de las medidas antidumping no es detener el acceso a la Unión de las importaciones a las que se imponen, sino eliminar el impacto de las condiciones de mercado distorsionadas que son consecuencia de la presencia continuada de importaciones objeto de dumping.

(132) El consumo en la Unión aumentó un 9 % durante el PIR, y se situó en unas 350 000 toneladas. La capacidad de la industria de la Unión superó continuamente la demanda de la Unión durante el período considerado, alcanzando un nivel de alrededor de 440 000 toneladas en el PIR. Hay suficiente competencia entre los productores de la Unión. Parece que la industria de la Unión, que operó a un índice de utilización de la capacidad del 77 % durante el PIR, tiene capacidad disponible para aumentar su producción si aumenta la demanda. Las importaciones procedentes de otros terceros países, particularmente Estados Unidos y la República Popular de China, también pueden satisfacer parte de la demanda. Como se ha mencionado, cabe señalar que la finalidad de las medidas antidumping no es detener el acceso a la Unión de las importaciones procedentes de Tailandia. Teniendo en cuenta el bajo nivel de las medidas, se espera que las importaciones tailandesas sigan manteniendo una cierta cuota de mercado en la Unión.

(133) Teniendo en cuenta dichas consideraciones, no puede concluirse que el mantenimiento de las medidas antidumping pueda provocar una escasez de suministro en el mercado de la Unión o una restricción de la competencia en el mercado de la Unión.

4. **Conclusión sobre el interés de la Unión**

(134) Atendiendo a lo anterior, parece que los efectos negativos del mantenimiento de las medidas sería limitado y, en cualquier caso, no sería desproporcionado con respecto a las ventajas del mantenimiento de las medidas para la industria de la Unión.

H. **MEDIDAS ANTIDUMPING**

(135) Se informó a todas las partes de los principales hechos y consideraciones en que se pretendía basar la recomendación de mantener las medidas vigentes. Además, se les concedió un plazo para formular observaciones tras comunicárseles dicha información. Se tuvieron en cuenta las observaciones y los comentarios pertinentes.

(136) De lo anterior se desprende que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas antidumping aplicables a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado, originario de Tailandia. Se recuerda que estas medidas consisten en derechos *ad valorem* de tipos diferenciados.

▼B

(137) Los tipos del derecho antidumping para empresas individuales especificados en el presente Reglamento solo son aplicables a las importaciones del producto afectado fabricado por dichas empresas y, por tanto, por las personas jurídicas mencionadas expresamente. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no citada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente citadas, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

(138) Toda solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ([1]) junto con toda la información pertinente, en particular toda modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y de exportación derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio de las entidades de producción o de venta. En caso necesario, el presente Reglamento se modificará consecuentemente, poniendo al día la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de maíz dulce *(Zea mays var. saccharata)* en grano, preparado o conservado en vinagre o en ácido acético, sin congelar, clasificado actualmente en el código NC ex 2001 90 30 (código TARIC 2001 90 30 10), y de maíz dulce *(Zea mays var. saccharata)* en grano preparado o conservado, excepto en vinagre o ácido acético, sin congelar, salvo los productos de la partida 2006, clasificado actualmente en el código NC ex 2005 80 00 (Código TARIC 2005 80 00 10), originario de Tailandia.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, antes del despacho de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 y producidos por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho antidumping (%)	Código TARIC adicional
▼M1 River Kwai International Food Industry Co. Ltd 99 Moo 1 Thanamtuen Khaupoon Road Kaengsian, Muang, Kanchanaburi 71000 TAILANDIA	3,6	A791

▼B

3. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

([1]) Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, Bélgica.

▼B

Artículo 2

Se podrá modificar el artículo 1, apartado 2, añadiendo el nuevo productor exportador a las empresas cooperantes no incluidas en la muestra y, por tanto, sujetas al tipo del derecho medio ponderado del 12,9 %, siempre que un nuevo productor exportador de Tailandia presente a la Comisión pruebas suficientes de que:

a) no exportó a la Unión el producto descrito en el artículo 1, apartado 1, durante el período de investigación de reconsideración (del 1 de abril de 2011 al 30 de marzo de 2012);

b) no está vinculado a ninguno de los exportadores o productores tailandeses que están sujetos a las medidas impuestas por el presente Reglamento, y

c) ha exportado realmente a la Unión el producto afectado después del período de investigación de reconsideración, o ha suscrito una obligación contractual irrevocable para exportar una cantidad significativa a la Unión.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

▼B

ANEXO

Lista de fabricantes que cooperaron a los que se hace referencia en el artículo 1, apartado 2, mediante el código TARIC adicional A793

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