

REGLAMENTO(CE) N° 1888/2006 DE LA COMISIÓN**de 19 de diciembre de 2006****por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado o conservado originario de Tailandia**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, 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 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO**1. Inicio**

- (1) El 13 de febrero de 2006, la *Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux* (Asociación europea de transformadores de maíz dulce, AETMD), («el denunciante») presentó una denuncia referente a las importaciones de determinado maíz dulce en grano preparado y conservado originario de Tailandia en nombre de productores de la Comunidad que representan una proporción importante, en este caso alrededor del 70 %, de la producción comunitaria total del maíz dulce preparado o conservado.
- (2) La denuncia incluía pruebas de dumping en relación con dicho producto y de un importante perjuicio derivado del mismo, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) El 28 de marzo de 2006, se inició el procedimiento mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (4) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores, a los importadores, a los usuarios notoriamente afectados y a sus asociaciones, a las asociaciones de consumidores, a los representantes del país exportador y a los productores comunitarios. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (5) Habida cuenta del gran número de productores exportadores, productores comunitarios e importadores implicados en esta investigación, en el anuncio de inicio se contemplaba la toma de una muestra, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (6) Con objeto de que la Comisión pudiera decidir si era necesario tomar una muestra y, en su caso, seleccionar una, se pidió a los productores exportadores, a los productores comunitarios y a los importadores y representantes que actuaran en su nombre que se dieran a conocer y que, de conformidad con lo indicado en el anuncio de inicio, facilitaran información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto afectado en un plazo de quince días a partir de la fecha de publicación del anuncio de inicio.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO C 75 de 28.3.2006, p. 6.

- (7) Tras examinar la información presentada, y teniendo en cuenta el número relativamente bajo de respuestas positivas para una mayor cooperación tanto de productores comunitarios como de importadores, se decidió que únicamente era necesario realizar un muestreo de los exportadores. La Comisión seleccionó una muestra de cuatro productores exportadores.
- (8) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Con este fin, la Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores seleccionados en la muestra. En cuanto a los productores comunitarios y los importadores, la Comisión envió cuestionarios a todas las empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio, puesto que finalmente el muestreo se consideró innecesario. La Comisión también envió cuestionarios a todos los minoristas comunitarios mencionados en la denuncia y a las asociaciones de consumidores.
- (9) Respondieron al cuestionario cinco productores exportadores tailandeses, seis productores comunitarios, un importador de la Comunidad sin vinculación alguna y un minorista establecido en la Comunidad. Las autoridades tailandesas también dieron a conocer sus opiniones.
- (10) Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:
- a) *productores de la Comunidad:*
- Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, Francia,
 - Bonduelle Nagykoros Kft., Nagykoros, Hungría,
 - Compagnie Générale de Conserve SICA SA, Theix, Francia,
 - Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena, Italia;
- b) *productores exportadores de Tailandia:*
- Malee Sampran Public Co., Ltd., Pathumthani,
 - Karn Corn Co., Ltd., Bangkok,
 - River Kwai International Food Industry Co.Ltd., Bangkok,
 - Sun Sweet Co., Ltd., Chiangmai.
- (11) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y demostraron que existían razones específicas para que se las escuchara.

3. Período de investigación

- (12) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2005 (en lo sucesivo, «período de investigación»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó datos que cubrían el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2005 («el período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (13) El producto afectado es el maíz dulce (*Zea mays* var. *saccharata*) en grano, preparado o conservado en vinagre o en ácido acético, sin congelar, normalmente declarado en el código NC ex 2001 90 30, y el maíz dulce (*Zea mays* var. *saccharata*) en grano preparado o conservado excepto en vinagre o en ácido acético, sin congelar (excepto los productos de la partida 2006), normalmente declarado en el código NC ex 2005 80 00, originario de Tailandia.
- (14) 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.

2. Producto similar

- (15) Se constató que el maíz dulce producido y vendido en la Comunidad por la industria de la Comunidad 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 Comunidad. Por lo tanto, se consideran provisionalmente «producto similar» a efectos de lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Muestreo

- (16) Tal como se indica en el considerando 5, en el anuncio de inicio se previó utilizar el muestreo para los productores exportadores en Tailandia. En total, veinte empresas respondieron al cuestionario de muestreo en el plazo fijado y facilitaron la información solicitada. Sin embargo, una de estas empresas ni producía ni exportaba el producto afectado, puesto que era un comerciante nacional y no un productor exportador y, por lo tanto, no pudo tenerse en cuenta al elaborar la muestra. Además, tres empresas no exportaron el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación. En total, dieciséis empresas fueron consideradas partes que cooperaron.
- (17) La muestra de exportadores se seleccionó de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, a partir del mayor porcentaje representativo del volumen de exportaciones de Tailandia a la Comunidad que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible.
- (18) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión consultó a las autoridades tailandesas y a los exportadores sobre su intención de seleccionar una muestra de cuatro empresas que representaban el 52 % de las exportaciones tailandesas del producto afectado a la Comunidad. Las autoridades tailandesas y algunos exportadores se opusieron a la muestra elegida y pidieron que incluyera más empresas. La Comisión consideró, sin embargo, que para alcanzar la más alta representatividad posible de la muestra y teniendo en cuenta los plazos de la investigación solo se debía incluir en la muestra a estas cuatro empresas dado que: i) esto permitía cubrir un mayor volumen de exportaciones, y ii) era posible investigar a estas cuatro empresas dentro del tiempo disponible.

2. Examen individual

- (19) Las empresas que no habían sido seleccionadas para incluirlas en la muestra solicitaron el establecimiento de un margen de dumping individual. Sin embargo, teniendo en cuenta el gran número de peticiones y el gran número de empresas seleccionadas en la muestra, se consideró que tales exámenes individuales serían excesivamente gravosos en el sentido del artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base e impedirían concluir oportunamente la investigación. Por lo tanto, se rechazan las peticiones para la determinación de márgenes individuales.

- (20) Una de las empresas no incluidas en la muestra que había pedido un margen individual rechazó la decisión de no conceder un examen individual. Sostuvo que las empresas incluidas en la muestra no eran representativas, considerando que en ella no se habían incluido a las pequeñas empresas, y además que la muestra no reflejaba la distribución geográfica de las empresas en Tailandia. Esta empresa presentó incluso una respuesta completa al cuestionario en el plazo indicado en el anuncio de inicio. Según lo indicado en el considerando 18, la muestra se consideró representativa basándose en los volúmenes de exportación. A este respecto, cabe observar que el criterio fundamental aplicado al seleccionar la muestra en esta investigación fue el relacionado con el volumen (es decir, volumen de exportaciones a la Comunidad en el caso de productores exportadores), en lugar del otro criterio posible contemplado en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, es decir, utilizando una muestra que sea estadísticamente válida sobre la base de la información disponible en el momento de la selección. Además, tal como se recoge en el considerando 18, no era posible investigar más empresas puesto que ello hubiera supuesto una carga excesivamente gravosa y hubiera impedido concluir la investigación a tiempo. En estas circunstancias, se rechazó la petición de la empresa de obtener un examen individual.

3. Valor normal

- (21) Para determinar el valor normal, la Comisión comprobó, en primer lugar, para cada productor exportador, si sus ventas internas totales del producto similar eran representativas respecto del total de sus ventas de exportación a la Comunidad. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, primera frase, del Reglamento de base, se consideró que las ventas interiores del producto similar de una de las empresas incluidas en la muestra eran representativas, ya que el volumen de ventas interiores correspondiente a esa empresa era superior al 5 % de su volumen total de ventas de exportación a la Comunidad.
- (22) La Comisión identificó seguidamente en el caso de esta empresa aquellos tipos del producto similar vendidos en el mercado interior que eran idénticos o directamente comparables a los vendidos para su exportación a la Comunidad. Para cada uno de esos tipos, se determinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo específico se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen interior total de ventas de ese tipo durante el período de investigación representaba por lo menos el 5 % del volumen total de ventas del tipo comparable exportado a la Comunidad.
- (23) La Comisión examinó posteriormente si se podía considerar que las ventas interiores de cada tipo del producto afectado, vendido en cantidades representativas, se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo la proporción de ventas interiores rentables de cada tipo de producto a clientes independientes.
- (24) Para los tipos de productos en los que más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se vendió a un precio neto de venta igual o superior al coste de producción calculado y cuya media ponderada de precios de venta era igual o superior al coste de producción, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de todos los precios de venta en el mercado interior del tipo de producto en cuestión, con independencia de si estas ventas fueron o no rentables.
- (25) Por lo que respecta a los tipos de producto en relación con los cuales, como mínimo un 10 %, pero no más de un 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes de producción, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de los precios de venta interiores iguales o superiores a los costes de producción del tipo de producto en cuestión.
- (26) Para los tipos de productos en relación con los cuales menos del 10 % del volumen de ventas en el mercado interior se había realizado a precios no inferiores a los costes de producción, se consideró que el tipo del producto afectado no se había vendido en el curso de operaciones comerciales normales.

- (27) Para los tipos de productos no comercializados en el curso de operaciones comerciales normales, así como para los tipos de productos que no se vendieron en cantidades representativas en el mercado interior, se tuvo que calcular el valor normal. Para esta empresa el valor normal se calculó con referencia a alrededor del 80 % del volumen de ventas a la Comunidad.
- (28) Para los tipos de producto mencionados en el considerando 27, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, añadiendo al coste de fabricación de cada tipo de producto exportado a la Comunidad una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio. De conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, el importe de los gastos de venta, generales y administrativos se estableció sobre la base de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio obtenido por la empresa por las ventas interiores del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales.
- (29) Hubo que calcular los valores normales para los otros tres productores exportadores incluidos en la muestra de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, porque ninguno de ellos tenía ventas interiores representativas. Para todos estos productores exportadores, el valor normal se calculó añadiendo al coste de la fabricación de cada tipo exportado a la Comunidad, corregido en su caso según lo expuesto en el considerando 32, una cantidad razonable por los gastos de venta, generales y administrativos y por el beneficio. Los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios no se pudieron establecer de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra a), del Reglamento de base, porque solo una empresa tenía ventas interiores representativas.
- (30) Para dos empresas, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se determinaron de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra b), pues estos exportadores tenían ventas representativas, en el curso de operaciones comerciales normales, de la misma categoría general de productos (es decir, otros productos enlatados, incluidos los productos enlatados de fruta y el minimaíz o maíz «baby» enlatado).
- (31) Para la empresa restante, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio se determinaron de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base, sobre la base de la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos realizados y del beneficio conseguido en ventas de la misma categoría general de productos de las dos empresas con ventas interiores de esos productos en el curso de operaciones comerciales normales.
- (32) En su caso, los costes de producción y los gastos de venta, generales y administrativos notificados se corrigieron antes de ser utilizados para determinar si se trataba de operaciones comerciales normales y calcular el valor normal.

4. Precio de exportación

- (33) Todas las ventas de los productores exportadores afectados se hicieron directamente a clientes no vinculados en la Comunidad. El precio de exportación para estas ventas se determinó, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, a partir de los precios realmente pagados o por pagar por los clientes independientes en la Comunidad.
- (34) Un exportador compró una parte sustancial del producto afectado vendido a la Comunidad. Se alegó que dichas compras debían considerarse como parte de un sistema de peaje establecido por la empresa. Sin embargo, el hecho es que los productos acabados comprados fueron producidos enteramente por otros productores independientes del producto afectado. Por consiguiente, al determinar su margen de dumping solo se tuvieron en cuenta las ventas de la producción propia de la empresa a la Comunidad.

5. Comparación

- (35) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se realizó a la salida de fábrica. Con el fin de efectuar una comparación ecuánime, la Comisión tuvo en cuenta, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, las diferencias en los factores que podían afectar a la comparabilidad de los precios. Se concedieron ajustes por diferencias en los costes de transporte, flete y seguro, manipulación, carga y costes accesorios, comisiones, costes de crédito y gastos bancarios relativos al cambio de divisa siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados, con las adaptaciones debidas en caso necesario.

- (36) Los dos productores exportadores contemplados en el considerando 30 solicitaron un ajuste por diferencias en la fase comercial, conforme al artículo 2, apartado 10, letra d), incisos i) e ii), o, alternativamente, el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base. Dichos productores exportadores alegaron que los precios de los productos de su propia marca son diferentes de los vendidos con la marca del minorista. Dado que las exportaciones a la Comunidad se componían solamente de productos con la marca del minorista, mientras que las ventas interiores de la categoría general de productos incluían tanto productos de la propia marca como de la marca del minorista, se hizo un ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. El nivel del ajuste se ha calculado sobre la base de la relación de los márgenes de beneficio obtenidos por la industria de la Comunidad en los productos vendidos con su propia marca y en todos los productos.

6. Margen de dumping

- (37) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, se establecieron márgenes de dumping individuales para los productores exportadores incluidos en la muestra a partir de una comparación de un valor normal medio ponderado con la media ponderada del precio de exportación.
- (38) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad no despachado de aduana son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Karn Corn	4,3 %
Malee Sampran	17,5 %
River Kwai	15,0 %
Sun Sweet	11,2 %

- (39) Para las empresas que cooperaron, pero que no formaban parte de la muestra, el margen de dumping se estableció a partir del margen de dumping medio ponderado de las empresas que sí formaban parte de la muestra, en virtud del artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. El margen de dumping medio ponderado, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad del producto no despachado de aduana, se cifró en el 13,2 %.
- (40) Para los productores exportadores que no cooperaron, el margen de dumping se estableció sobre la base de los hechos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, se estableció primero el nivel de cooperación. Una comparación entre los datos de Eurostat relativos a las importaciones originarias de Tailandia y las respuestas del muestreo puso de manifiesto que el nivel de cooperación era elevado (más del 92 %). Por tanto, al no haber indicios de que las restantes empresas que no cooperaron estuvieran practicando dumping a niveles más bajos, se consideró adecuado fijar el margen de dumping para las demás empresas que no habían cooperado en la investigación al nivel del margen de dumping más elevado hallado entre las empresas de la muestra. Este enfoque se ajusta a la práctica habitual de las instituciones comunitarias y también se consideró necesario para no incentivar la falta de cooperación. Por tanto, el margen de dumping residual se calculó en un 17,5 %.

D. PERJUICIO

1. Producción comunitaria e industria de la Comunidad

- (41) Dentro de la Comunidad, el producto similar es fabricado por dieciocho productores. Se considera, por lo tanto, que la producción de estos dieciocho productores comunitarios constituye la producción comunitaria en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

- (42) De los dieciocho productores, un total de seis, miembros de la asociación denunciante, declararon su interés en cooperar en el procedimiento dentro del plazo establecido en el anuncio de inicio y cooperaron adecuadamente con la investigación. Se comprobó que estos seis productores representaban una proporción importante de la producción comunitaria total del producto similar, en este caso alrededor del 70 %. Se considera, pues, que los seis productores que cooperaron constituyen la industria de la Comunidad a efectos del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como «la industria de la Comunidad». En lo sucesivo, se hará referencia a los doce productores comunitarios restantes como «los demás productores comunitarios». Ninguno de estos doce productores comunitarios se opuso a la denuncia.

2. Consumo comunitario

- (43) El consumo comunitario se estableció sobre la base de los volúmenes de ventas de la producción propia de la industria de la Comunidad destinada al mercado comunitario, los datos sobre volúmenes de importación en el mercado comunitario facilitados por Eurostat y, por lo que se refiere a los demás productores comunitarios, a partir de la información disponible en el minicuestionario destinado al muestreo o a partir de la denuncia.
- (44) Durante el período de investigación, el mercado comunitario para el producto afectado y el producto similar se mantuvo aproximadamente al mismo nivel que en 2002, es decir, alrededor de 330 000 toneladas. El consumo se mantuvo relativamente estable durante el período considerado a excepción de en 2004, durante el que fue un 5 % más alto que en 2002 y 2003.

	2002	2003	2004	IP
Total EC consumption (tonnes)	330 842	331 945	347 752	330 331
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	100	105	100

Source: Investigation, Eurostat, complaint

3. Importaciones procedentes del país afectado

a) Volumen

- (45) El volumen de importaciones del producto afectado por parte del país afectado en la Comunidad aumentó un 87 %, de alrededor de 22 000 toneladas en 2002 a unas 42 000 toneladas en el período de investigación. En 2003 aumentó un 58 %, y en 2004 subió otros cuarenta puntos porcentuales antes de caer once puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	IP
Volume of imports from Thailand (tonnes)	22 465	35 483	44 435	41 973
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	158	198	187
Market share of imports from Thailand	6,8 %	10,7 %	12,8 %	12,7 %
Price of imports from Thailand (EUR/tonnes)	797	720	690	691
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	90	87	87

Source: Eurostat

b) Cuota de mercado

- (46) La cuota de mercado de los exportadores del país afectado aumentó en aproximadamente seis puntos porcentuales durante el período considerado, del 6,8 % en 2002 al 12,7 % en el período de investigación. Más concretamente, los exportadores tailandeses ganaron casi cuatro puntos porcentuales en 2003, otros dos puntos en 2004 y se estabilizaron prácticamente a ese nivel en el período de investigación.

c) Precios

i) Evolución de los precios

- (47) Entre 2002 y el período de investigación, el precio medio de las importaciones del producto en cuestión originario del país afectado descendió un 13 %. En concreto, los precios se redujeron un 10 % en 2003 y otro 3 % en 2004, antes de estabilizarse a ese precio (es decir, alrededor de 690 EUR/tonelada) en el período de investigación.

ii) Subcotización de los precios

- (48) Se estableció una comparación de precios para tipos similares de producto entre los productores exportadores y los precios de venta de la industria de la Comunidad en la Comunidad. Con este fin, los precios franco fábrica de la industria de la Comunidad, una vez deducidas todas las reducciones e impuestos, se compararon con los precios cif en la frontera de la Comunidad de los productores exportadores del país afectado, debidamente ajustados para los derechos convencionales, costes de descarga y de despacho de aduana. La comparación mostró que, durante el período de investigación, el producto afectado originario del país afectado se vendió en la Comunidad a precios que suponían una subcotización de entre el 2 % y el 10 %, dependiendo del productor exportador en cuestión, salvo en el caso de dos productores exportadores incluidos en la muestra, para los cuales no se comprobó que existiera subcotización. Sin embargo, para cada tipo particular se constató que a veces los precios aplicados por los productores exportadores afectados eran perceptiblemente inferiores a la subcotización media anteriormente mencionada.

4. Situación de la industria comunitaria

- (49) 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 Comunidad.
- (50) Este mercado se caracteriza, entre otras cosas, por la existencia de dos canales de ventas, es decir, las ventas bajo la marca propia del productor y las ventas bajo la marca del minorista. Las ventas efectuadas a través del primer canal generan habitualmente costes de venta más altos, destinados especialmente a la comercialización y la publicidad, y exigirán también precios de venta más altos.
- (51) La investigación demostró que todas las importaciones de los exportadores tailandeses que cooperaron pertenecían al canal de marca del minorista. Para analizar el perjuicio, siempre que fuera pertinente, se consideró conveniente distinguir entre las ventas de la industria de la Comunidad con su propia marca y con la marca del minorista, ya que la competencia de las importaciones objeto de dumping afecta en primer lugar a los productos similares de la industria comunitaria que se venden con la marca del minorista. 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, también se muestran y comentan los totales (incluidas tanto la marca propia como la marca del minorista). Durante el período de investigación, las ventas de la industria de la Comunidad con la marca del minorista supusieron alrededor del 63 % del volumen total de ventas de dicha industria (marca propia y marca del minorista).

a) Producción

- (52) De un nivel en torno a 257 000 toneladas en 2002, la producción de la industria de la Comunidad disminuyó casi constantemente durante el período considerado. En el período de investigación, fue un 16 % más baja que en 2002. Específicamente, en 2003 disminuyó un 6 % y en 2004 aumentó ligeramente tres puntos porcentuales, antes de volver a bajar considerablemente trece puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	IP
Production (tonnes)	257 281	242 341	249 350	216 129
Index (2002 = 100)	100	94	97	84

Source: Investigation.

b) *Capacidad e índices de utilización de la capacidad*

- (53) La capacidad de producción fue de alrededor de 276 000 toneladas en 2002, y de unas 293 000 toneladas en el período de investigación. En concreto, la capacidad de producción aumentó un 9 % en 2003, antes de caer tres puntos porcentuales en 2004. Durante el período de investigación permaneció a este nivel, mientras que entre 2002 y el período de investigación aumentó un 6 %. El aumento de 2003 se debió esencialmente a un aumento de la capacidad de un productor particular, destinada a servir mercados no pertenecientes a la UE. En 2004 este aumento se vio contrarrestado en cierta medida por los cierres practicados por otros productores comunitarios.

	2002	2003	2004	IP
Production capacity (tonnes)	276 360	300 869	293 424	293 424
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	109	106	106
Capacity utilisation	93 %	81 %	85 %	74 %
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	87	91	79

Source: Investigation.

- (54) La utilización de la capacidad productiva fue del 93 % en 2002. En 2003 cayó al 81 % y en 2004 aumentó de nuevo hasta el 85 %, antes de reducirse significativamente hasta el 74 % en el período de investigación. Ello refleja la reducción de la producción y del volumen de ventas, tal como se describe en los considerandos 52, 56 y 57.

c) *Existencias*

- (55) Las existencias de cierre de la industria de la Comunidad aumentaron dos puntos porcentuales en 2003, y otros diez puntos en 2004, antes de disminuir catorce puntos porcentuales en el período de investigación. Durante dicho período, las existencias de la industria de la Comunidad se mantuvieron en torno a 170 000 toneladas. Globalmente, el nivel de existencias durante el período de investigación fue muy similar al de 2002. Sin embargo, cabe observar que el nivel de existencias no es un indicador significativo del perjuicio para esta industria concreta, puesto que produce en función de los pedidos. El alto nivel de existencias a finales del año (alrededor del 75 % del volumen anual de producción) se debe a que la cosecha y el enlatado suelen terminar en octubre cada año. Las existencias son, por lo tanto, mercancías en espera de ser enviadas durante el período que se extiende de noviembre a julio.

	2002	2003	2004	IP
Closing stock (tonnes)	173 653	177 124	194 576	169 693
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	102	112	98

Source: Investigation.

d) *Volumen de ventas*

- (56) Por lo que se refiere a la producción propia de la industria comunitaria destinada a la venta con la marca del minorista, el volumen de ventas en el mercado comunitario a los clientes no vinculados aumentó primero un 4 % en 2003, disminuyó después en 2004 once puntos porcentuales, y se mantuvo en este nivel en el período de investigación. Entre 2002 y el período de investigación, estas ventas disminuyeron alrededor de un 7 %, a partir de un nivel de unas 125 000 toneladas en 2002.

	2002	2003	2004	IP
EC Sales volume (retailer's brand) to unrelated customers (tonnes)	124 878	130 145	116 703	116 452
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	104	93	93
EC Sales volume (own and retailer's brand) to unrelated customers (tonnes)	193 657	198 147	189 090	184 645
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	102	98	95

Source: Investigation.

- (57) El volumen total de ventas (con marca propia y con marca de minorista) de la producción propia de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario a los clientes no vinculados siguió, más o menos, un patrón similar, aunque ligeramente menos pronunciado. De un nivel inicial cercano a las 194 000 toneladas en 2002, las ventas aumentaron primero un 2 % en 2003, disminuyeron cuatro puntos porcentuales en 2004 y cayeron otros tres puntos porcentuales en el período de investigación. Entre 2002 y el período de investigación, estas ventas disminuyeron en torno a un 5 %.

e) *Cuota de mercado*

- (58) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad se incrementó del 58,5 % en 2002 al 59,7 % en 2003, antes de caer repentinamente al 54,4 % en 2004. Durante el período de investigación se recuperó ligeramente hasta llegar al 55,9 %. Durante el período considerado, la industria de la Comunidad perdió 2,6 puntos porcentuales de cuota de mercado.

	2002	2003	2004	IP
Market share of the Community industry (own and retailer's brand)	58,5 %	59,7 %	54,4 %	55,9 %
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	102	93	95

Source: Investigation.

f) *Crecimiento*

- (59) Entre 2002 y el período de investigación, tiempo en el que el consumo comunitario permaneció estable, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario destinadas a la venta con la marca del minorista disminuyó alrededor de un 7 %, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Comunidad destinadas a la marca propia y a la marca del minorista disminuyó alrededor de un 5 %. Entre 2002 y el período de investigación, la industria de la Comunidad perdió 2,6 puntos porcentuales de cuota de mercado, mientras que las importaciones objeto de dumping ganaron seis puntos porcentuales de cuota de mercado, lo que corresponde a un aumento de aproximadamente 20 000 toneladas vendidas en el mercado comunitario. Se concluye, por lo tanto, que la industria de la Comunidad no pudo conseguir ningún crecimiento.

g) *Empleo*

- (60) El nivel de empleo de la industria de la Comunidad aumentó un 9 % entre 2002 y 2003, cayó once puntos porcentuales en 2004 y disminuyó otros cuatro puntos porcentuales en el período de investigación. En conjunto, el empleo de la industria de la Comunidad disminuyó un 6 % entre 2002 y el período de investigación, esto es, de unas 1 520 a 1 420 personas. Frente al descenso del volumen de ventas según lo expuesto en los considerandos 56 y 57, para seguir siendo competitiva la industria de la Comunidad no tenía otra opción que despedir a parte de su mano de obra.

	2002	2003	2004	IP
Employment (persons)	1 518	1 649	1 482	1 420
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	109	98	94

Source: Investigation.

h) *Productividad*

- (61) La productividad de la mano de obra de la industria de la Comunidad, medida como producción (toneladas) por persona empleada por año, partiendo de un nivel de 169 toneladas por empleado, disminuyó primero un 13 % en 2003, aumentó posteriormente doce puntos porcentuales en 2004, y cayó otros nueve puntos porcentuales durante el período de investigación. Esta evolución refleja el hecho de que el descenso de la producción fue más pronunciado que el de la mano de obra.

	2002	2003	2004	IP
Productivity (tonnes per employee)	169	147	168	152
<i>Index</i> (2002 = 100)	100	87	99	90

Source: Investigation.

i) *Salarios*

- (62) Entre 2002 y el período de investigación, el salario medio por empleado aumentó un 19 %. En concreto, aumentó un 4 % en 2003, nueve puntos porcentuales más en 2004 y, por último, subió otros seis puntos porcentuales en el período de investigación. El aumento experimentado en 2004 y el del período de investigación parecen más rápidos que la media, lo cual se debe al siguiente motivo: los datos de dos de los mayores productores que cooperaron se vieron afectados por la desaparición progresiva de un sistema nacional destinado a subvencionar las cotizaciones a la seguridad social. Por consiguiente, en 2002 y 2003 los costes de seguridad social se infravaloraron artificialmente.

	2002	2003	2004	IP
Annual labour cost per employee (EUR)	22 283	23 141	25 152	26 585
<i>Index</i> (2002 = 100)	100	104	113	119

Source: Investigation.

j) *Factores que influyen en los precios de venta*

- (63) Los precios unitarios de los productos que la industria comunitaria vendió con la marca del minorista a clientes no vinculados disminuyeron casi constantemente durante el período considerado. Desde un nivel situado en torno a 1 050 EUR/tonelada en 2002, disminuyeron un 4 % en 2003 y perdieron otros nueve puntos porcentuales en 2004, antes de aumentar marginalmente dos puntos en el período de investigación, en el que alcanzaron un nivel de 928 EUR/tonelada. En conjunto, la reducción fue de un 11 % entre 2002 y el período de investigación.

	2002	2003	2004	IP
Unit price EC market (retailer's brand) (EUR/tonne)	1 047	1 010	914	928
<i>Index</i> (2002 = 100)	100	96	87	89
Unit price EC market (own and retailer's brand) (EUR/tonne)	1 151	1 126	1 060	1 064
<i>Index</i> (2002 = 100)	100	98	92	92

Source: Investigation.

- (64) Los precios de venta totales (marca propia y marca del minorista) de la industria de la Comunidad a clientes no vinculados en el mercado comunitario siguieron más o menos una evolución similar. De un nivel de alrededor de 1 150 EUR/tonelada en 2002, disminuyeron primero un 2 % en 2003, perdieron otros seis puntos porcentuales en 2004 y se estabilizaron aproximadamente en este nivel en el período de investigación. Con una cifra de alrededor de 1 060 EUR/tonelada, estos precios de venta eran un 8 % más bajos que los observados en 2002.

- (65) Dado el volumen y el nivel de subcotización de precios de las importaciones afectadas, estas importaciones fueron, ciertamente, un factor que influyó en los precios.

k) *Rentabilidad y rendimiento de las inversiones*

- (66) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas de la industria de la Comunidad sobre los productos destinados a ser vendidos con la marca del minorista, expresada como porcentaje de ventas netas, se redujo del 17 % en 2002 a alrededor del 11 % en 2003, a un 5 % en 2004 y a alrededor de 3 % en el período de investigación.

	2002	2003	2004	IP
Profitability of EC sales to unrelated (retailer's brand) (% of net sales)	17,0 %	11,1 %	4,6 %	2,9 %
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	66	27	17
Profitability of EC sales to unrelated (own and retailer's brand) (% of net sales)	21,4 %	17,3 %	13,6 %	10,7 %
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	81	64	50
ROI (own and retailer's brand) (profit in % of net book value of investments)	59,8 %	43,2 %	32,3 %	25,1 %
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	72	54	42

Source: Investigation.

- (67) La rentabilidad de las ventas de la industria de la Comunidad en lo que se refiere a los productos destinados a la venta tanto con la marca propia como con la marca del minorista disminuyó igualmente de alrededor del 21 % en 2002 a un 17 % en 2003, un 14 % en 2004 y un 11 % en el período de investigación. La reducción es, por tanto, menos pronunciada que en el caso de las ventas con la marca del minorista exclusivamente.

- (68) El rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio (tanto para la marca propia como para la del minorista) en porcentaje del valor contable neto de las inversiones, siguió una tendencia similar a la de la rentabilidad antes descrita. Disminuyó de un nivel que se situaba en torno al 60 % en 2002 a un 43 % en 2003 y a alrededor del 32 % en 2004, antes de alcanzar por último un nivel de alrededor del 25 % en el período de investigación, reduciéndose, por tanto, 58 puntos porcentuales durante el período considerado.

l) *Flujo de caja y capacidad de reunir capital*

- (69) El flujo de caja neto de las actividades de explotación se cifró en torno a 46 millones de EUR en 2002. En 2003 disminuyó a alrededor de 32 millones de EUR, en 2004 bajó a 17 millones de EUR, antes de recuperarse ligeramente hasta alrededor de 22 millones de EUR en el período de investigación. Ninguno de los productores comunitarios que cooperaron indicó que experimentara dificultades para reunir capital.

	2002	2003	2004	IP
Cash flow (own and retailer's brand) (000 EUR)	46 113	31 750	17 057	22 051
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	69	37	48

Source: Investigation.

m) *Inversiones*

- (70) Las inversiones anuales de la industria de la Comunidad en la producción del producto similar disminuyeron un 55 % entre 2002 y 2003, antes de aumentar dieciocho puntos porcentuales en 2004 y otros trece puntos en el período investigado. En conjunto, durante el período investigado, la inversión disminuyó un 24 %. A excepción de un productor comunitario que cooperó, según se indica en el considerando 53, las inversiones de la industria de la Comunidad se destinaban al mantenimiento y la renovación del equipo existente, y no a un aumento de capacidad.

	2002	2003	2004	IP
Net investments (000 EUR)	12 956	5 864	8 101	9 858
Index (2002 = 100)	100	45	63	76

Source: Investigation.

n) *Magnitud del margen de dumping*

- (71) Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones procedentes del país afectado, no se puede decir que el impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud de los márgenes reales de dumping sea insignificante.

o) *Recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores*

- (72) A falta de información sobre la existencia de dumping con anterioridad a la situación evaluada en el presente procedimiento, este factor se considera irrelevante.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (73) Entre 2002 y el período de investigación, el volumen de importaciones objeto de dumping del producto en cuestión originario del país afectado casi se multiplicó por dos, y su cuota del mercado comunitario se incrementó aproximadamente en seis puntos porcentuales. Los precios medios de las importaciones objeto de dumping fueron sistemáticamente inferiores a los de la industria de la Comunidad durante el período examinado. Por otra parte, durante el período de investigación, los precios de las importaciones del país afectado subcotizaron considerablemente los de la industria comunitaria. Efectivamente, salvo en el caso de dos productores exportadores que cooperaron, las comparaciones de precios de modelo a modelo demostraron márgenes de subcotización de 2 a 10 % en el período de investigación.

- (74) Muy pocos indicadores experimentaron un desarrollo positivo entre 2002 y el período de investigación. La capacidad de producción aumentó seis puntos porcentuales y los costes anuales de mano de obra aumentaron alrededor de un 19 %. Sin embargo, en los considerandos 53 y 62 ya se ha visto que hay razones particulares que explican esta evolución atípica.

- (75) Por el contrario, durante el período considerado se evidenció un claro deterioro de la situación de la industria de la Comunidad. La mayoría de los indicadores de perjuicio evolucionaron negativamente entre 2002 y el período de investigación: el volumen de producción se redujo un 16 %, la utilización de la capacidad perdió diecinueve puntos porcentuales, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad de los productos con la marca del minorista disminuyó un 7 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad de los productos de la marca propia y de la del minorista disminuyó un 5 %, la industria de la Comunidad perdió 2,6 puntos porcentuales de cuota de mercado, el empleo cayó un 6 %, el precio de venta de la industria de la Comunidad (tanto si se tiene en cuenta la marca del minorista o todas las marcas) disminuyó alrededor de un 10 %, la inversión se redujo un 24 %, la rentabilidad de las ventas de los productos de la marca del minorista disminuyó del 17 % a alrededor de un 3 %, mientras que la rentabilidad de las ventas de los productos de la marca propia y de la del minorista disminuyó del 21 % a alrededor del 11 %, y el rendimiento de las inversiones y del flujo de caja disminuyeron igualmente.

- (76) Habida cuenta de cuanto se ha expuesto, se concluye provisionalmente que la industria de la Comunidad sufrió un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (77) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad que pudiera clasificarse como importante. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se examinaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando un perjuicio a la industria de la Comunidad, a fin de evitar que este posible perjuicio se atribuyera a las importaciones mencionadas.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (78) El importante aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping en un 87 % entre 2002 y el período de investigación, así como de su cuota correspondiente del mercado comunitario, es decir, alrededor de seis puntos porcentuales, así como la subcotización detectada (entre el 2 % y el 10 % dependiendo del exportador, con la excepción de dos productores exportadores incluidos en la muestra en los que no se detectó subcotización) coincidieron con el deterioro de la situación económica de la industria de la Comunidad. Entre 2002 y el período de investigación, la producción disminuyó un 16 %, la utilización de la capacidad perdió alrededor de veinte puntos porcentuales, el volumen de ventas de los productos de la marca del minorista que competían en primer lugar con las importaciones objeto de dumping se redujo un 7 %, la Comunidad perdió 2,6 puntos porcentuales de cuota de mercado, el empleo se redujo un 6 %, el precio de venta unitario de los productos de la marca del minorista bajó un 11 %, las inversiones disminuyeron un 24 %, la rentabilidad de las ventas disminuyó considerablemente y el flujo de caja se redujo a la mitad. Por lo tanto, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping tuvieron un efecto negativo significativo en la situación de la industria de la Comunidad.

3. Efecto de otros factores

a) Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Comunidad

- (79) Varias partes interesadas sostuvieron que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad era debido a sus bajos resultados en exportación.
- (80) Como puede verse en el cuadro que figura a continuación, el volumen de ventas de exportación (de la marca propia y de la del minorista) aumentó un 17 % durante el período considerado. El precio unitario de dichas ventas aumentó un 7 % durante el período considerado, hasta alcanzar un nivel superior a 1 000 EUR durante el período de investigación. La evolución en términos de cantidades y de precios contrasta significativamente con la evolución negativa descrita en los considerandos 63, 64, 66 y 67 en lo que se refiere a las ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario.

	2002	2003	2004	IP
Export sales volume (own and retailer's brand) (tonnes)	48 478	48 170	51 062	56 821
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	99	105	117

Source: Investigation.

- (81) Cabe observar, asimismo, que la rentabilidad descrita en los considerandos 66 y 67 se refiere exclusivamente a las ventas de la industria de la Comunidad en la propia Comunidad, por lo que esta rentabilidad no concierne a las ventas de exportación. Por lo tanto, se considera que la actividad de exportación no puede haber contribuido en modo alguno al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

b) Disminución del consumo en el mercado comunitario

- (82) Varias partes interesadas alegaron que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad era debido a la disminución del consumo en el mercado comunitario.

- (83) Según se ha visto en el considerando 44, el consumo permaneció estable durante el período considerado, por lo que se rechaza esta alegación.

c) Aumento de los costes de producción de la industria de la Comunidad

- (84) Varias partes interesadas alegaron que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad estaba ligado al aumento de sus costes de producción, y especialmente al aumento de los costes del capital fijo y de la mano de obra.
- (85) Tal como se ha visto en el considerando 62, los costes laborales unitarios aumentaron un 19 % durante el período considerado. La explicación de esta evolución se ha expuesto en el considerando 62.
- (86) Como puede verse en el cuadro siguiente, la cantidad anual de depreciación del activo fijo de la industria de la Comunidad directamente asociada a la producción del producto similar disminuyó alrededor del 10 % durante el período considerado. Los costes de producción unitarios totales solo aumentaron un 5 % durante el período considerado. Este aumento parece moderado habida cuenta de lo siguiente: un importante elemento del coste es la lata, que supone alrededor del 40 % de los costes de fabricación de los productores comunitarios; el precio de la lata aumentó un 15 % durante el período considerado; sin embargo, el acero es una mercancía cotizada internacionalmente y tanto la industria de la Comunidad como sus competidores tailandeses obtienen las latas vacías a precios similares. Es por lo tanto muy probable que este hecho, que en ausencia de dumping y de contención de los precios debería haberse reflejado en los precios de venta tanto de los productores tailandeses como de los comunitarios, haya afectado de forma similar a los productores tailandeses. Sin embargo, y tal como se demuestra en el considerando 47, los productores exportadores tailandeses no aumentaron en consecuencia sus precios de venta de exportación, sino que incluso los redujeron un 13 % durante el período considerado. Debe observarse, además, que la investigación mostró que el coste total de las exportaciones, más el transporte, estaba muy cerca del coste total de producción de la industria de la Comunidad. Las importaciones objeto de dumping no son, por lo tanto, más rentables que la industria de la Comunidad.

	2002	2003	2004	IP
Depreciation of fixed assets (000 EUR)	10 356	11 501	10 953	9 286
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	111	106	90
Unit cost of production (EUR/tonne)	904	930	916	950
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	103	101	105

Source: Investigation.

- (87) En consecuencia, la fuerte caída de la rentabilidad observada entre 2002 y el período de investigación no puede atribuirse a ninguna bajada de los costes de producción, sino más bien a la disminución de los precios de venta. De hecho, los precios de venta de la industria de la Comunidad bajaron un 11 % entre 2002 y el período de investigación, como consecuencia de la caída y de la contención de los precios causadas por las importaciones objeto de dumping. La subida de los costes de producción, por lo tanto, solo tuvo una influencia limitada en el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, si es que la hubo, y su alcance no altera la relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

d) Fluctuación de los tipos de cambio

- (88) Una parte interesada alegó que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se debía a variaciones desfavorables del tipo de cambio.

- (89) Se recuerda que la investigación debe determinar si las importaciones objeto de dumping (en términos de precios y de volumen) han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad o si ese perjuicio importante fue debido a otros factores. A este respecto, en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base se hace referencia a la demostración de que los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping son la causa del perjuicio. Es decir, se alude tan solo a una diferencia en los niveles de precios, pero no se exige analizar los factores que afectan al nivel de esos precios.
- (90) En la práctica, el efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de la industria de la Comunidad se examina esencialmente estableciendo la subcotización de los precios, la caída de los precios y la contención de los precios. Para ello, se comparan los precios de las exportaciones a precios objeto de dumping y los precios de venta de la industria de la Comunidad y, en algunos casos, puede ser necesario convertir a otra moneda los precios de las exportaciones utilizados para calcular el perjuicio, a fin de tener una base comparable. Por consiguiente, los tipos de cambio solo se utilizan en este contexto para garantizar que la diferencia entre los precios se establece sobre una base comparable. Resulta, pues, obvio que el tipo de cambio no puede, en principio, ser otro factor del perjuicio.
- (91) El artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, en el que se hace referencia a otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, confirma también lo anterior. En efecto, en la lista de otros factores conocidos que figura en este artículo no se hace referencia a ningún factor que afecte al nivel del precio de las importaciones objeto de dumping. En resumen, si las exportaciones se realizan a precios objeto de dumping, y aunque se beneficien de una evolución favorable de los tipos de cambio, cuesta entender de qué manera esa evolución de los tipos de cambio podría ser otro factor causante de perjuicio.
- (92) Por lo tanto, el análisis de los factores que afectan al nivel de los precios de las importaciones objeto de dumping, ya sean fluctuaciones del tipo de cambio u otros, no puede ser concluyente y rebasaría las exigencias del Reglamento de base. En consecuencia, se rechaza la alegación.

e) Importaciones procedentes de otros terceros países

- (93) Las importaciones procedentes de terceros países distintos de Tailandia disminuyeron un 44 % durante el período considerado, pasando de unas 23 000 toneladas en 2002 a unas 13 000 toneladas en el período de investigación. La cuota de mercado correspondiente disminuyó también, bajando de un 7 % a un 3,8 %. Basados en datos de Eurostat, los precios medios de las importaciones procedentes de los demás terceros países fueron sustancialmente más altos que los precios de las importaciones procedentes del país afectado y que los precios de la industria de la Comunidad. En 2002 los precios se situaban en torno a 1 100 EUR/tonelada, y aumentaron un 2 % entre 2002 y el período de investigación. Ninguno de los terceros países, considerado individualmente, tenía una cuota de mercado superior al 2 % durante el período de investigación, y durante este período ninguno de ellos tuvo un precio de importación inferior a los precios del país afectado y los precios de la industria de la Comunidad. Por último, no se aportó ninguna prueba de que ningún tercer país hubiera practicado el dumping del producto similar en el mercado comunitario.
- (94) Habida cuenta de la disminución de volúmenes y cuotas de mercado de los terceros países antes mencionados, y el hecho de que su precio medio fuera perceptiblemente más alto que los de los países afectados y de la industria de la Comunidad, se concluye que las importaciones procedentes de los demás terceros países no contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad, sino que, muy al contrario, es probable que estas importaciones se hayan visto afectadas negativamente por las importaciones objeto de dumping.

	2002	2003	2004	IP
Volume of imports from the rest of the world (tonnes)	22 698	15 764	19 683	12 643
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	69	87	56
Market share of imports from the rest of the world	6,9 %	4,7 %	5,7 %	3,8 %
Price of imports from the rest of the world (EUR/tonnes)	1 098	1 084	1 020	1 125
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	99	93	102

Source: Eurostat.

f) *Competencia de los demás productores comunitarios*

- (95) Según se indica en el considerando 42, los demás productores comunitarios no cooperaron en la investigación. Tomando como base la información obtenida en el curso de la investigación, se calcula que su volumen de ventas en la Comunidad fue de unas 92 000 toneladas en 2002, que disminuyó un 10 % en 2003, aumentó trece puntos porcentuales en 2004 y por último cayó cuatro puntos en el período de investigación, para alcanzar un nivel muy cercano al de 2002. Del mismo modo, en el período de investigación la cuota de mercado correspondiente se encontraba muy cerca de su nivel de 2002, es decir, justo por debajo del 28 %. Así pues, los demás productores no aumentaron su volumen de ventas y su cuota de mercado a expensas de la industria de la Comunidad. No se disponía de ninguna información sobre los precios de estos otros productores comunitarios.
- (96) Habida cuenta de todo lo anterior, y dado que no hay información que afirme lo contrario, se concluye provisionalmente que los demás productores comunitarios no han contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

	2002	2003	2004	IP
EC Sales volume of the other Community producers (tonnes)	92 022	82 552	94 544	91 070
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	90	103	99
Market share of the other Community producers	27,8 %	24,9 %	27,2 %	27,6 %
<i>Index (2002 = 100)</i>	100	89	98	99

Source: Investigation, complaint.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (97) En conclusión, el análisis anterior demuestra que entre 2002 y el período de investigación se produjo un notable aumento del volumen y de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Tailandia, junto con una considerable disminución de los precios de venta y un alto grado de subcotización de precios durante el período de investigación. Este aumento de la cuota de mercado de las importaciones tailandesas realizadas a bajo precio coincidió con un descenso de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad y del precio unitario de venta, así como con una caída de la rentabilidad, del rendimiento de la inversión y del flujo de caja de las actividades de explotación.
- (98) Además, el examen de los otros factores que podrían haber causado perjuicio a la industria de la Comunidad reveló que ninguno de estos podía haber tenido un impacto negativo significativo en esta industria.
- (99) Basándose en este análisis, que distingue y separa debidamente los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Comunidad y los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluye provisionalmente que las importaciones procedentes del país en cuestión causaron un perjuicio importante a la industria de la Comunidad a efectos del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (100) La Comisión analizó si, a pesar de las conclusiones sobre el dumping, el perjuicio y la causalidad, había razones apremiantes que llevaran a la conclusión de que no redundaba en interés de la Comunidad adoptar medidas en este caso particular. Con este fin, y de conformidad con el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión consideró el probable impacto de las medidas en todas las partes implicadas, así como las consecuencias probables de la no adopción de medidas.

1. Interés de la industria de la Comunidad

- (101) Tal como se indica en el considerando 42, la industria de la Comunidad está formada por seis empresas. Emplea unas 1 400 personas que trabajan directamente en la producción, las ventas y la administración del producto similar. Si se impusieran medidas, cabe esperar que aumenten los volúmenes de venta de la industria y la cuota de mercado correspondiente de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, y que la industria de la Comunidad podría así beneficiarse de economías de escala. Se considera que la industria de la Comunidad aprovechará el alivio que se produzca en la contención de precios impuesta por las importaciones objeto de dumping para subir moderadamente sus propios precios de venta, máxime teniendo en cuenta que las medidas propuestas eliminarán la subcotización constatada en el período de investigación. En conjunto, estas circunstancias positivas previstas permitirán a la industria de la Comunidad mejorar su situación financiera.
- (102) Por otra parte, en caso de que no se impongan medidas antidumping, es probable que prosiga la tendencia negativa de la industria de la Comunidad. Asimismo, es probable que la industria de la Comunidad continúe perdiendo cuota de mercado y registrando un deterioro de su rentabilidad. Esto conducirá con toda probabilidad a recortes de la producción y de las inversiones y al cierre de algunas instalaciones con la consiguiente pérdida de empleos en la Comunidad.
- (103) En conclusión, la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria de la Comunidad recuperarse de los efectos del perjuicio causado por el dumping constatado.

2. Intereses de los demás productores de la Comunidad

- (104) A falta de cooperación de estos productores y, por lo tanto, de datos precisos referentes a su actividad, la Comisión, basándose en la denuncia y en los minicuestionarios devueltos destinados al muestreo, solo puede calcular que para un volumen de producción calculado en unas 100 000 toneladas en el período de investigación los demás productores emplearon una mano de obra formada por aproximadamente 640 personas. En caso de que se impusieran medidas antidumping, cabe esperar que los demás productores comunitarios experimenten la misma evolución positiva, en términos de volúmenes de ventas, precios y rentabilidad esperada, que la expuesta en el considerando 101 para la industria de la Comunidad.
- (105) En conclusión, es indudable que los demás productores comunitarios se beneficiarían de la imposición de medidas antidumping.

3. Interés de los importadores independientes de la Comunidad

- (106) En primer lugar, cabe señalar que una asociación que representa los intereses de los importadores alemanes expresó su oposición a cualquier posible medida antidumping sin justificar su postura.
- (107) Según se indica en el considerando 9, solo una empresa importadora cooperó adecuadamente en la investigación. Durante el período de investigación, dicha empresa importó un 4 % del volumen total de importación de la Comunidad del producto afectado originario de Tailandia. Esta parte que cooperó no expresó claramente su postura respecto a la denuncia presentada por el denunciante. La actividad de reventa del producto afectado originario de Tailandia supone una cantidad insignificante (menos del 1 %) de su volumen total de negocios. En términos de mano de obra, puede asignarse menos de una persona a la actividad de comercio y reventa del producto afectado.
- (108) Teniendo en cuenta, i) la escasa cooperación, ii) la posición indefinida mantenida por dicho importador no vinculado en el presente procedimiento, y iii) la cuota insignificante de su volumen de negocios y de su mano de obra afectados por la actividad de reventa del producto en cuestión en la Comunidad, se concluye provisionalmente que es poco probable que la imposición de medidas antidumping vaya a tener un efecto sustancial, en general, en la situación de los importadores no vinculados de la Comunidad.

4. Interés de los minoristas y de los consumidores

- (109) Dada la especificidad del mercado en cuestión, se buscó la cooperación de los minoristas y de las asociaciones de consumidores. No obstante, se obtuvo muy poca cooperación. Solo cooperó un minorista, que no expresó su postura respecto a la denuncia presentada por el denunciante. Durante el período de investigación, su volumen de reventa del producto afectado originario de Tailandia ascendió a menos del 2 % del volumen total de las importaciones del producto afectado en la Comunidad procedentes del país en cuestión. El volumen de negocios generado por la reventa del producto afectado fue insignificante, a saber, menos del 0,01 % del volumen de negocios total de dicho minorista. Esta afirmación sigue siendo válida si se tienen en cuenta no solo las reventas del producto afectado sino también las reventas del producto similar, como porcentaje del volumen de negocios de la empresa. Tomando como base los volúmenes de negocio relativos, el número de puestos de trabajo del minorista que cooperó que puede asignarse al producto afectado se calculó en unos cinco durante el período de investigación.
- (110) Por lo que se refiere a los consumidores, el efecto en los precios sería probablemente el siguiente: los precios de exportación cif tailandeses en la frontera comunitaria estarían sujetos a un derecho antidumping medio ponderado de alrededor del 10 %, a lo que habría que añadir un derecho de aduana convencional (que incluye un elemento agrícola especial) de en torno a un 16 %. Entre el nivel cif de entrega y el precio final del consumidor, habrá que añadir también distintos costes que incluyen, entre otros, los costes de entrega y el margen de beneficio de los importadores y los costes de entrega y el margen de beneficio de los minoristas, que diluirán el impacto de las medidas propuestas en el precio al por menor final resultante.
- (111) Teniendo en cuenta la capacidad adicional de producción y la situación competitiva, se espera que la industria de la Comunidad se beneficie fundamentalmente de cualquier medida antidumping mediante un aumento en el volumen de ventas. Sobre esta base, y dada la escasa importancia que tiene el consumo de maíz dulce en la cesta del consumidor medio, es probable que la posible incidencia de la imposición de un derecho antidumping en la situación financiera de un consumidor medio sea insignificante.
- (112) 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 Comunidad se vea afectada significativamente por las medidas propuestas.

5. Reducción de la competencia en el mercado comunitario y riesgo de escasez de suministro

- (113) Varias partes interesadas alegaron que cualquier medida antidumping reduciría la competencia en el mercado comunitario, la cual, según se aduce, se caracteriza ya por una situación de suministro oligopolística debida al dominio del mercado por parte de dos productores franceses. Se alegó, además, que la exclusión de los productores tailandeses de la Comunidad llevaría a una escasez de suministro para minoristas y consumidores.
- (114) En primer lugar, debe recordarse que el objetivo de las medidas antidumping no es detener el acceso a la Comunidad de las importaciones a las que se imponen, sino eliminar el impacto de las condiciones de mercado distorsionadas que son consecuencia de la presencia de importaciones objeto de dumping.
- (115) Aunque sea posible que, tras la imposición de medidas, el volumen de ventas y la cuota de mercado de las importaciones afectadas disminuyan, las importaciones procedentes de otros terceros países seguirían constituyendo una importante fuente de suministro alternativa. Además, el retorno a condiciones de mercado normales debería hacer al mercado comunitario más atractivo para estas otras fuentes de suministro.
- (116) Durante el período de investigación, la industria de la Comunidad tenía una cuota de mercado del 60 %, otros productores comunitarios un 28 %, las importaciones de Tailandia objeto de dumping alrededor de un 13 %, y las importaciones del resto del mundo un 4 %. Según lo indicado en el considerando 41, en la Comunidad hay en total dieciocho productores conocidos del producto similar. Además, como se pone de relieve en el considerando 54, durante el período de investigación la industria de la Comunidad funcionó muy por debajo de su plena capacidad. Es probable que otros productores comunitarios cuenten también con capacidades disponibles. Sería, pues, posible aumentar sustancialmente los volúmenes de producción en la Comunidad antes de que se plantearan problemas de capacidad.

- (117) Habida cuenta de las consideraciones anteriormente mencionadas, de las cuotas de mercado y del número de proveedores independientes del producto afectado y el producto similar antes expuestos, se rechazan las demandas antes mencionadas referentes a los problemas de la competencia y la escasez de suministro.

6. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (118) En conclusión, es de esperar que la industria de la Comunidad así como otros productores comunitarios se beneficien de la imposición de medidas gracias a la recuperación de ventas y cuotas de mercado perdidas y que mejoren su rentabilidad. Si bien pudieran producirse algunos efectos negativos en forma de un incremento limitado de los precios para los consumidores finales, el alcance de dichos efectos se ve compensado por los resultados beneficiosos previstos para la industria de la Comunidad. Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, se concluye provisionalmente que no existe en este caso ninguna razón de peso que impida la imposición de medidas provisionales, y que la aplicación de tales medidas antidumping redundaría en interés de la Comunidad.

G. PROPUESTA DE MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (119) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés comunitario, deberán tomarse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria de la Comunidad.

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (120) El nivel de las medidas antidumping provisionales deberá ser suficiente para eliminar el perjuicio que causan las importaciones objeto de dumping a la industria de la Comunidad, sin sobrepasar los márgenes de dumping constatados. Al calcular el importe del derecho necesario para suprimir los efectos del dumping, se consideró que cualquier medida deberá permitir a la industria de la Comunidad obtener un beneficio global antes de impuestos que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, es decir, a falta de importaciones objeto de dumping.
- (121) Sobre la base de la información disponible, se comprobó con carácter preliminar que un margen de beneficio del 14 % del volumen de negocios podía considerarse un nivel mínimo apropiado que la industria de la Comunidad podría haber esperado obtener en ausencia del dumping perjudicial. Según lo expuesto en el considerando 67, en 2002, cuando el volumen de importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia era más bajo, la industria de la Comunidad logró un beneficio de 21,4 % para sus ventas, tanto de los productos de la marca propia como de los de la marca del minorista. Sin embargo, según lo indicado anteriormente en el considerando 51, las importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia se hacen exclusivamente por la vía de la marca del minorista. Por lo tanto se consideró apropiado ajustar la rentabilidad anteriormente mencionada del 21,4 % para reflejar esta diferencia en la mezcla de etiquetado de la industria de la Comunidad respecto a las importaciones procedentes de Tailandia. Esto dio lugar a un beneficio del 14 %, dado que no hubo importaciones objeto de dumping.
- (122) A continuación se determinó el incremento de los precios necesario comparando, por tipo de producto, la media ponderada de los precios de importación, tal como se ha establecido en los cálculos de la subcotización, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se obtuvo ajustando el precio de venta de la industria de la Comunidad para que reflejara el margen de beneficio antes mencionado. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor total cif de importación.
- (123) Dicha comparación de precios mostró los siguientes márgenes de perjuicio:

Karn Corn	31,3 %
Malee Sampran	12,8 %
River Kwai	12,8 %
Sun Sweet	18,6 %
Exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra	17,7 %
Todas las demás empresas	31,3 %

- (124) En el caso de dos empresas (Malee Sampran y River Kwai) el nivel de eliminación del perjuicio era más bajo que el margen de dumping establecido, y las medidas provisionales deben, por tanto, basarse en el primero. Puesto que el nivel de eliminación del perjuicio era más elevado que el margen de dumping determinado para las otras dos empresas, las medidas provisionales deberían basarse en este último.

2. Medidas provisionales

- (125) A la luz de lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, se considera que debe imponerse un derecho antidumping provisional al nivel del menor de los márgenes de perjuicio y de dumping constatados, de conformidad con la norma del derecho inferior.
- (126) El nivel de cooperación fue muy elevado, por lo que se consideró apropiado establecer el derecho para las demás empresas, que no habían cooperado en la investigación, al nivel del derecho más alto que debía aplicarse a las empresas que cooperaron en la investigación. Por lo tanto, el derecho residual se estableció en el 13,2 %.
- (127) Por consiguiente, los derechos antidumping provisionales serán los siguientes:

Sampled exporters	Proposed anti-dumping duty
Karn Corn	4,3 %
Malee Sampran	12,8 %
River Kwai	12,8 %
Sun Sweet	11,2 %
Exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra	13,2 %
Todas las demás empresas	13,2 %

- (128) Los tipos de los derechos antidumping individuales para las empresas especificados en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos de derecho (por oposición al derecho nacional aplicable a «todas las demás empresas») son, por tanto, aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios de Tailandia fabricados por estas empresas y, por lo tanto, por las entidades jurídicas específicas citadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (129) A este respecto, cabe observar que una de las empresas incluidas en la muestra compra cantidades sustanciales de los productos acabados a otros productores de Tailandia para su reventa a la Comunidad (según se indica anteriormente en el considerando 34). En el caso de esta empresa, se concede un derecho individual exclusivamente para las mercancías de su propia producción y a condición de que la empresa se comprometa a presentar certificados de producción al exportar a la Comunidad, con el fin de establecer la fabricación del producto a nivel aduanero.
- (130) Cualquier solicitud de aplicación de estos tipos de derecho individuales (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 junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas interiores y de exportación, derivada, por ejemplo, del cambio de nombre o de la creación de entidades de producción o venta. Si procede, el Reglamento se modificará en consecuencia actualizando la lista de empresas que se beneficiarán de los derechos individuales.
- (131) Con el fin de garantizar una aplicación adecuada del derecho antidumping, el nivel del derecho residual no debería aplicarse únicamente a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no tuvieron exportaciones durante el período de investigación.

3. Disposición final

- (132) En aras de la buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer dentro del plazo especificado en el anuncio de inicio puedan dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia. Deberá hacerse constar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

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

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho antidumping (%)	Código TARIC adicional
Karn Corn Co., Ltd., 278 Krungthonmuangkeaw, Sirinthon Rd., Bangplad, Bangkok, Tailandia	4,3	A789
Malee Sampran Public Co., Ltd, Abico Bldg. 401/1 Phaholyothin Rd., Lumlookka, Pathumthani 12130, Tailandia	12,8	A790
River Kwai International Food Industry Co., Ltd, 52 Thaniya Plaza, 21st. Floor, Silom Rd., Bangrak, Bangkok 10500, Tailandia	12,8	A791
Sun Sweet Co., Ltd., 9 M 1, Sanpatong-Bankad Rd., T. Toongsatok, Sanpatong, Chiangmai, Tailandia	11,2	A792
Fabricantes recogidos en la lista del anexo I	13,2	A793
Todas las demás empresas	13,2	A999

3. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

4. Salvo que se disponga lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

La aplicación de los tipos de derecho individuales establecidos para la empresa River Kwai mencionados en el artículo 1, apartado 2, estará supeditada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el anexo II. En caso de no presentarse dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

Artículo 3

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán presentar observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 4

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

El artículo 1 del presente Reglamento será aplicable durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 19 de diciembre de 2006.

Por la Comisión
Peter MANDELSON
Miembro de la Comisión

ANEXO I

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 (Thailand) 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., Klongtongsai, Klongsan, 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 16th 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
Kuiburi Fruit Canning Co., Ltd	236 Krung Thon Muang Kaew Bldg., Sirindhorn Rd., Bangplad, Bangkok 10700, 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 Rd., 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

ANEXO II

La factura comercial válida a la que se hace referencia en el artículo 3 del presente Reglamento deberá incluir una declaración firmada por un responsable de la empresa, en el siguiente formato:

Nombre y función del responsable de la empresa que expide la factura comercial.

Declaración: «El abajo firmante certifica que el “volumen” de [producto afectado] vendido para su exportación a la Comunidad Europea consignado en esta factura fue fabricado por [nombre y dirección de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara asimismo que la información que consta en la presente factura es completa y correcta».

Fecha y firma