Assunto: **Selins para bicicletas e outros ciclos. NCM 8714.95.00. Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC). Elevação do Imposto de Importação de 14,4% para 35%, por 60 meses, sem criação de Ex-tarifário. Processos SEI nº 19971.001647/2025-66 (público) e nº 19971.001648/2025-19 (restrito).**

De forma complementar, acrescenta-se decisão Gecex sobre pleito **Elevação do Imposto de Importação de 14,4% para 35%, por 60 meses** para **"Pedais de Bicicleta", NCM 8714.96.90 (Outros).**

1. **Sumário Executivo**

2. A análise a seguir corresponde à manifestação técnica do Departamento da Indústria de Alta-Média Complexidade (DIAM) ao pedido apresentado pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários - SIMEFRE, em 16 de dezembro de 2025, para elevação da alíquota do Imposto de Importação aplicável ao produto "Selins" de bicicletas e outros ciclos, classificado na NCM 8714.95.00, de 14,4% para 35%, durante 60 meses, no âmbito da Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum - LETEC.

3. Pela análise do setor produtivo, percebe-se que as importações brasileiras são fortemente concentradas na China, a qual opera com preços sistematicamente inferiores à média da cesta importada. Trata-se de acumulação de suprimento com forte poder de deslocamento do produto doméstico, ocorrendo justamente no segmento de maior volume, com potencial de compressão de preços de mercado do produto similar nacional.

4. Apesar da pressão importadora, o mercado brasileiro não é residual, havendo uma base de demanda relevante. No entanto, a indústria doméstica apresenta ociosidade elevada e persistente, indicando a subutilização do parque produtivo. Em contexto como esse, o aumento da penetração de importações de baixo preço tende a aprofundar a ociosidade, dificultando escala, investimento e manutenção da produção local. A manutenção desse padrão pode aprofundar a desorganização da base produtiva local.

5. Pelo aumento das importações, sobretudo a partir de 2024, justifica-se a medida de aumento tarifário, em caráter temporário. No entanto, pela grande dependência da oferta externa a que o mercado doméstico está submetido, o aumento deve ser moderado, de forma a não comprometer o abastecimento regular do mercado. O DIAM se manifesta pela elevação linear da alíquota do Imposto de Importação de 14,4% para 25%, por prazo de 12 meses, sem cota tarifária. Ao término do período, a medida deverá ser avaliada com base nos indicadores de penetração das importações, grau de ocupação da capacidade instalada e evolução do volume de produção, para decisão sobre prorrogação, escalonamento ou extinção.

6. **Objeto do pedido e enquadramento tarifário**

7. O Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (SIMEFRE), em 16 de dezembro de 2025, requereu alteração tarifária para o produto 'Selins', classificado no código da Nomenclatura Comum do Mercosul, NCM 8714.95.00, com elevação da alíquota do Imposto de Importação de 14,4% para 35%, valor consolidado na Organização Mundial do Comércio para este código.

8. O pedido foi formulado com base nas Decisões nº 58/10 e nº 11/21 do Conselho do Mercado Comum do Mercosul, que disciplinam a utilização da Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum. Não se trata, portanto, de criação de Ex-tarifário, mas de inclusão ou alteração de tratamento tarifário no âmbito de instrumento próprio de gestão da Tarifa Externa Comum.

9. Resumidamente, a justificativa apresentada pelo SIMEFRE para o aumento tarifário é pela *"necessidade de correção de distorções competitivas que têm impactado de forma significativa a indústria nacional"*, devido à *"entrada expressiva de produtos importados com valores substancialmente inferiores aos praticados em condições normais de mercado"*, o que configura *"concorrência desleal"*. O pleiteante ainda afirma que os padrões de qualidade dos produtos nacionais são superiores aos dos importados, o que confere um caráter estratégico ao aumento tarifário, capaz de:

I - *Restabelecer condições isonômicas de competição, reduzindo a assimetria de preços;*

II - *Preservar a capacidade instalada e os postos de trabalho vinculados ao setor;*

III - *Estimular investimentos industriais, especialmente em modernização, automação e desenvolvimento tecnológico;*

IV - *Mitigar riscos de dependência externa em um segmento para o qual o país possui capacidade de autossuprimento.*

10. **Panorama do mercado**

11. O mercado global de selins para bicicletas, embora relativamente pequeno em valor absoluto, quando comparado a outros segmentos da cadeia ciclística, é estrategicamente relevante. Isso decorre principalmente de sua inserção direta no fornecimento para montadoras de bicicletas e *e-bikes* (*OEM*), da elevada diferenciação nos nichos mais especializados, da concentração produtiva na Ásia e da capacidade de captura de valor por empresas europeias.

12. *Concentração da produção e do OEM (Original Equipment Manufacturer) na Ásia*

13. A produção global de selins está concentrada na Ásia, especialmente em países como China e Taiwan, onde se localizam ecossistemas industriais densos, com ampla articulação entre fabricantes, fornecedores de insumos, ferramentarias, operadores logísticos e montadoras. Essa configuração confere vantagens em escala, custo, padronização e capacidade de resposta às demandas do mercado. No segmento *OEM*, essas vantagens são particularmente importantes. O fornecimento para montadoras exige elevada confiabilidade industrial, capacidade de produção em grande volume, padronização de especificações técnicas e integração eficiente com as cadeias de montagem. Nesse ambiente, a competição tende a se concentrar em fatores como custo, escala, regularidade do abastecimento e capacidade de adaptação rápida às demandas dos clientes industriais.

14. *Europa: design, marca e valor agregado*

15. Na Europa, o destaque ocorre com a Itália, país que não tem volume produtivo como a China, mas que tem peso alto no valor exportado, o que indica especialização em marcas e boa performance em segmentos *premium*. Destaca-se no país ecossistemas como a *Selle Royal Group*, voltada a segmentos diversos como *Selle Royal* (urbano, *touring* e *trekking), Fizik* (alta performance), *Brooks England* (*heritage/premium*) e a *Prologo*, focada em segmentos de maior valor, como *road*, *MTB*, *gravel, triathlon, gravity* e *e-bike*. Nesses casos, percebe-se que a captura de valor se dá mais por ergonomia, performance, tipo de materiais, *branding* e até por canais especializados, enquanto parte relevante da manufatura massificada se concentra na Ásia.

16. *Estrutura concorrencial, segmentação do mercado e participação do produto no comércio global*

17. Embora seja um produto pequeno e de estrutura aparentemente simples, o selim resulta da combinação de várias etapas produtivas interconectadas. No seu processo de fabricação, a base costuma exigir injeção plástica, com boa precisão; a camada de conforto depende de espumas, Poliuretano (PU) e compostos técnicos; o acabamento envolve revestimentos sintéticos ou de couro, além de colagem, costura ou laminação; e a estrutura incorpora trilhos metálicos, peças de fixação e controle dimensional. Quando esses fornecedores estão próximos uns dos outros, o fabricante ganha em curto prazo, padronização e capacidade de ajuste rápido. Isso é especialmente importante em um produto em que pequenas mudanças de densidade da espuma, geometria, peso, elasticidade ou acabamento afetam diretamente a percepção de conforto, durabilidade e posicionamento de mercado. Por isso, a competitividade tende a se concentrar em *clusters* maduros de bicicletas como Taiwan, China e o norte da Itália, locais em que os fabricantes de selins não operam isoladamente, mas estão cercados por fornecedores de materiais, ferramentarias, empresas de testes, montadoras de bicicletas e canais internacionais de exportação. Ambientes desse tipo reduzem o custo de coordenação, aceleram o desenvolvimento de novos modelos e facilitam atender tanto o mercado *OEM* quanto nichos de maior valor agregado. O *cluster* não só reduz custos de produção, mas também aumenta a capacidade de inovar e de segmentar.

18. O mercado de selins não é homogêneo, pois os produtores que lideram num determinado segmento não são os mesmos dos outros. Assim, o principal traço competitivo no mercado de selins parece ser a bifurcação entre o grande volume *OEM* de um lado (em que há grande disputa por custo, escala, confiabilidade industrial e integração com montadoras) e o nicho *premium* do outro (disputa por ergonomia, leveza, materiais, *3D printing*). A segmentação do mercado se dá, de maneira geral em:

urbano (conforto), *MTB* e *gravel*, estrada (performance), *triathlon*, *e-bike*. Essa segmentação sugere avanço em ergonomia, na especialização conforme o cliente, no desenvolvimento de materiais mais avançados e nas soluções *premium* e desenhos anatômicos.

19. Embora seja um produto de participação reduzida no comércio internacional, é relevante para as montadoras porque é um componente obrigatório, cuja qualidade tem peso direto em conforto, o que pode afetar o posicionamento comercial da bicicleta. Pode-se dizer que o selim é um item com baixo valor global, que assume importância desproporcional na competitividade do produto final.

20. *Mercado brasileiro*

21. No Brasil, o mercado é mais dependente de importações do que de uma base ampla de produtores locais. Conforme boletim da Aliança Bike, cujos dados foram baseados no Comex Stat, há forte peso das importações de componentes na cadeia, com esses componentes originados basicamente da China, Taiwan e Indonésia. A produção nacional de selins concentra-se de forma expressiva nos principais polos industriais da cadeia de bicicletas, com destaque para o estado de São Paulo e a Zona Franca de Manaus, onde se situam as principais montadoras e sistemistas do setor (OEM). Em contrapartida, o mercado de reposição apresenta abrangência nacional pulverizada, sendo abastecido tanto pela produção interna quanto por um expressivo volume de importações — predominantemente asiáticas —, que penetram capilarmente nos canais de distribuição varejista e atacadista de peças e acessórios em todas as regiões brasileiras.

22. **Análise técnica**

23. *Produção doméstica*

24. A análise técnica se inicia por dados apresentados pelo pleiteante, com os quais a SE-Camex elaborou o quadro 01 abaixo. Os dados referem-se à empresa [CONFIDENCIAL], a qual, segundo estimativa do SIMEFRE, representaria aproximadamente [CONFIDENCIAL] da produção nacional de selins no Brasil.

Quadro 01 - Capacidade Instalada, Produção, Capacidade Ociosa e Grau de Ociosidade de Selins [Unidades] - NCM 8714.95.00

Ano	Capacidade Instalada (Em unidades)	Var. %	Produção (Em unidades)	Var. %	Capacidade Ociosa (Em unidades)	Var. %	Grau de Ociosidade (Em %)
	(A)		(B)		(C) = (A) - (B)		(D) = (C)/(A)
2021	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]
2022	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-35,9%	[CONFIDENCIAL]	54,8%	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	23,6%	[CONFIDENCIAL]	-14,9%	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	3,7%	[CONFIDENCIAL]	-3,4%	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-4,5%	[CONFIDENCIAL]	4,5%	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL] | Elaboração: STRAT/SE-Camex

25. O DIAM também conseguiu dados de produção da empresa [CONFIDENCIAL], com os quais foi produzido o quadro 02. A empresa enviou seus dados anuais de produção e alegou possuir uma capacidade instalada para produção de cerca de [CONFIDENCIAL] selins por mês, mas que produz hoje cerca de [CONFIDENCIAL] selins por mês. Ambas as empresas afirmaram desconhecer outros fabricantes nacionais de selins.

Quadro 02 - Capacidade Instalada, Produção, Capacidade Ociosa e Grau de Ociosidade de Selins [Unidades] - NCM 8714.95.00

Ano	Capacidade Instalada (Em unidades)	Var. %	Produção (Em unidades)	Var. %	Capacidade Ociosa (Em unidades)	Var. %	Grau de Ociosidade (Em %)
	(A)		(B)		(C) = (A) - (B)		(D) = (C)/(A)
2021	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]
2022	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-36,4%	[CONFIDENCIAL]	31,0%	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	3,0%	[CONFIDENCIAL]	-1,3%	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-10,2%	[CONFIDENCIAL]	4,56%	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-2,3%	[CONFIDENCIAL]	-0,08%	[CONFIDENCIAL]
2026	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	–	–	–	–

Fonte: [CONFIDENCIAL] | Elaboração: DIAM/SDIC

26. A somatória dos dados das duas empresas permitiu a construção do quadro 03.

Quadro 03 - Capacidade Instalada, Produção, Capacidade Ociosa e Grau de Ociosidade de Selins [Unidades] - NCM 8714.95.00

Ano	Capacidade Instalada (Em unidades)	Var. %	Produção (Em unidades)	Var. %	Capacidade Ociosa (Em unidades)	Var. %	Grau de Ociosidade (Em %)
	(A)		(B)		(C) = (A) - (B)		(D) = (C)/(A)
2021	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]
2022	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-36,1%	[CONFIDENCIAL]	43,8%	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	21,2%	[CONFIDENCIAL]	11,4%	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-4,8%	[CONFIDENCIAL]	-3,5%	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	0%	[CONFIDENCIAL]	-3,9%	[CONFIDENCIAL]	-2,6%	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL] | Elaboração: DIAM/SDIC

27. Pelos dados apresentados pela empresa [CONFIDENCIAL] e pelo SIMEFRE, estes referentes à produção da [CONFIDENCIAL], percebe-se uma queda da produção no período 2021 a 2025, com recuperação parcial em 2023. A capacidade instalada total manteve-se constante, em [CONFIDENCIAL] unidades. O volume de produção caiu de [CONFIDENCIAL], em 2021, para [CONFIDENCIAL] unidades, em 2025. O Grau de Ociosidade aumentou de [CONFIDENCIAL], em 2021, para [CONFIDENCIAL] em 2025.

28. Trata-se de um quadro de subutilização persistente da capacidade instalada, o que significou perda de dinamismo produtivo após 2021. Embora a capacidade tenha se mantido em [CONFIDENCIAL] unidades, o volume de produção recuou, o que revela enfraquecimento da atividade industrial. O descasamento entre a capacidade produtiva e a demanda efetiva sinaliza a existência de problemas de competitividade do setor. Entre 2021 e 2025, a produção anual média foi de [CONFIDENCIAL] unidades, o que implica em uma ociosidade anual média de [CONFIDENCIAL] unidades. Isso significa que, em praticamente todo o intervalo, mais da metade da capacidade instalada permaneceu sem uso, sinalizando problema relevante de escala, demanda insuficiente, perda de dinamismo do mercado ou o somatório desses fatores.

Vendas da Indústria Doméstica

29. O quadro 04 apresenta a evolução dos dados do escoamento total: vendas internas e exportações de selins, no período entre 2021 e 2025.

Quadro 04 - Vendas Internas, Exportações e Vendas Totais da Indústria Doméstica [Unidades] - NCM 8714.95.00

Ano	Vendas Internas (Em unidades)	Var. %	Exportações (Em unidades)	Var. %	Vendas Totais da Indústria Doméstica (Em unidades)	Var. %
	(A)		(B)		(C) = (A) + (B)	
2021	–	–	–	–	–	–
2022	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]	–
2023	[CONFIDENCIAL]	14,1%	[CONFIDENCIAL]	-62,8%	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	3,2%	[CONFIDENCIAL]	-59,2%	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	-13,2%	[CONFIDENCIAL]	374,2%	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL] | Elaboração: DIAM/SDIC

30. Pela análise dos dados, o comportamento do setor no período ocorreu em duas fases; entre 2022 e 2024, uma recuperação do mercado interno; em 2025, uma retração relevante. As vendas internas passaram de [CONFIDENCIAL] unidades, em 2022, para [CONFIDENCIAL], em 2023, crescimento de [CONFIDENCIAL]. Em 2024, houve nova alta, de [CONFIDENCIAL], o que indica uma trajetória de recomposição do mercado doméstico por dois anos consecutivos. Contudo, em 2025, as vendas internas recuaram para [CONFIDENCIAL] unidades, queda de [CONFIDENCIAL], em relação ao ano anterior, retornando a patamar próximo ao primeiro ano da série.

31. As exportações, por sua vez, permaneceram em nível muito baixo ao longo da série, passando por recuperação em 2025, ainda assim insuficiente para recuperar o patamar de 2022, permanecendo em nível absolutamente reduzido. O mercado externo teve peso marginal no período, incapaz de funcionar como vetor de sustentação da atividade, mesmo no melhor resultado da série. Isso revela que o setor dependeu quase integralmente da dinâmica doméstica. Ainda assim, a penetração das importações, com a China à frente, aumentou no mesmo período. Em síntese, o setor não revela expansão estrutural sustentada, mas uma recuperação temporária seguida de reversão, com o setor permanecendo pouco apoiado no mercado externo.

32. No quadro 05, tem-se o saldo entre produção e escoamento.

Quadro 05 - Produção, Escoamento (vendas Internas + exportações), Saldo [Unidades] - NCM 8714.95.00

Ano	Produção	Escoamento (vendas internas + exportações)	Saldo
2022	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL] | Elaboração: DIAM/SDIC

33. Considerando-se o contexto econômico, logístico e de comércio exterior, escoamento é basicamente o movimento de saída dos produtos dos centros de produção ou armazéns em direção ao mercado consumidor — seja dentro do próprio país (mercado interno) ou para o exterior (exportações). Em termos práticos, o escoamento representa o volume efetivamente comercializado e distribuído, para atender à demanda de clientes, distribuidores, montadoras ou consumidores finais. Como o cálculo subtrai o escoamento da produção, um resultado negativo indica que o volume comercializado/exportado excede a fabricação nacional. Na prática econômica e na análise setorial, um saldo negativo dessa magnitude (acima de [CONFIDENCIAL] de unidades por ano) indica que o mercado brasileiro consumiu muito mais selins do que a indústria doméstica de fato produziu. Para suprir a diferença entre o que é produzido no Brasil e o total absorvido pelo mercado (ou enviado para fora) há normalmente duas vias principais: queima de estoques (a utilização de estoques acumulados em períodos anteriores para atender à demanda de mercado) ou entrada massiva de importações (os estoques locais tendem a se esgotar, a diferença expressiva entre o que é produzido e o que é escoado evidencia a forte dependência de produtos estrangeiros, corroborando o diagnóstico de que as importações preenchem o vazio deixado pela ociosidade).

Consumo Nacional Aparente

34. O quadro 06 indica a evolução do Consumo Nacional Aparente (CNA) no período de 2022 a 2025, bem como das importações no mesmo período.

Quadro 06 - Consumo Nacional Aparente [Unidades] - NCM 8714.95.00

Ano	Vendas Internas (Em unidades)	Var. %	Importações (Em unidades)	Var. %	CNA (Em unidades)	Var. %	Coef. Penetração das Importações (Em %)
	(A)		(B)		(C) = (A) + (B)		(D) = (B)/(C)
2022	[CONFIDENCIAL]	–	4.482.607	–	[CONFIDENCIAL]	–	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	14,1%	4.049.772	-9,7%	[CONFIDENCIAL]	4,3%	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	3,2%	5.501.481	35,8%	[CONFIDENCIAL]	14,9%	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	-13,2%	6.165.302	12,1%	[CONFIDENCIAL]	-2,5%	[CONFIDENCIAL]

Fonte: Notas Fiscais Eletrônicas (NFEs) - RFB/MF | Elaboração: STRAT/SE-Camex

35. Pelos dados do quadro 06, pode-se dividir a série em 3 períodos:

- 2022-23 - as vendas internas cresceram 14,1%, as importações caíram 9,7% e o CNA cresceu 4,3%. Isso sugere que, em 2023, a expansão do mercado foi atendida principalmente pela oferta doméstica, não pelas importações. O coeficiente de penetração caiu de 41,3% para 35,8%, indicando redução da presença importada.
- 2023-24 - as vendas internas cresceram apenas 3,2%, as importações cresceram 35,8% e o CNA cresceu 14,9%. Aqui, a leitura técnica se altera, pois o mercado cresceu bastante, mas a maior parte desse crescimento foi capturada pelas importações. O coeficiente de penetração subiu de 35,8% para 42,3%, o que mostra que a expansão da demanda não se converteu proporcionalmente em maior ocupação da produção doméstica.
- 2024-25 - as vendas internas caíram 13,2%, as importações cresceram 12,1% e o CNA recuou 2,5%. Esse é o movimento mais sensível da série, pois, com o mercado total praticamente estável em termos relativos, as importações continuaram avançando, enquanto as vendas internas recuaram. O resultado foi nova alta do coeficiente de penetração, de 42,3% para 48,6%, o maior nível do período. Basicamente, houve uma substituição da oferta doméstica por produto importado.

36. A pressão concorrencial externa fica ainda mais expressiva ao se observar a razão entre importações e vendas internas. Em 2022, as importações equivalem a 70,4% das vendas internas; em 2023, a 55,7%; em 2024, 73,4%; e em 2025, 94,7%. Excetuando-se o ano de 2023, o importado com menor preço ganhou espaço no CNA em um contexto de fragilidade da ocupação produtiva doméstica.

37. O quadro 07 foi construído a partir dos dados do portal DW-iComex, sistema gerencial do governo brasileiro utilizado para consultar, extrair relatórios e cruzar dados operacionais das importações e exportações nacionais.

Quadro 07 - Valor importado [dólar] - NCM 8714.95.00

Ano	2021	2022	2023	2024	2025	Total	%
China	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Taiwan	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Itália	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Vietnã	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Rep. Tcheca	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: DW-iComex | Elaboração: DIAM/SDIC

38. Com os dados das transações comerciais, percebe-se que a predominância de selins originários da China chega a [CONFIDENCIAL] do valor total das importações, no período 2021 a 2025. Também se pode concluir que a concentração chinesa do fornecimento de selins não é somente em termos de peso e valor, mas também por possuir uma base extremamente ampla e capilarizada de fornecedores. Embora haja um número grande de agentes operando no mercado, eles estão geograficamente concentrados em poucos polos, sobretudo em *clusters* chineses. É dessa densidade industrial e do adensamento da cadeia que decorre a competitividade chinesa, com fornecedores, traders, montadores e componentes localizados em ecossistemas produtivos integrados.

39. O quadro 08 também foi construído a partir dos dados do portal DW-iComex e mostram as importações por peso líquido.

Quadro 08 - Peso líquido importado [kq] - NCM 8714.95.00

Ano	2021	2022	2023	2024	2025	Total	%
China	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Taiwan	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Vietnã	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Itália	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Rep. Tcheca	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: DW-iComex | Elaboração: DIAM/SDIC

40. Os dados do portal DW-iComex corroboram a proeminência chinesa no abastecimento do mercado em termos físicos, enquanto Taiwan e Itália e, em menor grau, Vietnã, têm peso relativamente pequeno no volume, mas participação maior no valor, o que sugere preço médio superior e possivelmente *mix* de produto mais sofisticado e/ou de maior valor agregado. A evolução anual do peso importado revela que seu crescimento foi mais intenso que no valor. O peso total importado foi de aproximadamente [CONFIDENCIAL], em 2021; [CONFIDENCIAL], em 2022; [CONFIDENCIAL], em 2023; [CONFIDENCIAL], em 2024; [CONFIDENCIAL], em 2025. Entre 2021 e 2025, o peso importado aumentou cerca de [CONFIDENCIAL].

41. Fazendo-se o cruzamento dos dados dos quadros 07 e 08, tem-se o valor importado por kg, conforme quadro 09:

Quadro 09 - Valor importado por kg [US$/kg] - NCM 8714.95.00

Ano	2021	2022	2023	2024	2025
Itália	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Taiwan	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Rep. Tcheca	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Vietnã	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
China	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: DW-iComex | Elaboração: DIAM/SDIC

42. Com a comparação dos dados dos quadros 08 e 09, percebe-se que o aumento de importações em peso esteve bem acima da expansão em valor. Esse deslocamento entre valor e peso é um sinal relevante sobre o perfil das importações brasileiras: o país passou a importar mais volume físico, mas sem crescimento proporcional do valor desembolsado. Em termos econômicos, isso sugere queda no preço médio por unidade de peso, ou mudança do *mix* importado em direção a itens de menor valor relativo, ou ainda maior concentração em fornecedores de menor preço, especialmente a China.

43. No acumulado de 2021 a 2025, as importações totalizaram cerca de [CONFIDENCIAL] em valor e [CONFIDENCIAL] em peso (kg). A composição por origem foi bastante concentrada, com a China com [CONFIDENCIAL] do valor total e [CONFIDENCIAL] do peso total; o segundo colocado, [CONFIDENCIAL], teve [CONFIDENCIAL] do valor e [CONFIDENCIAL]do peso. Isso significa uma dependência extremamente acentuada da China em termos físicos, o que fomenta o risco da concentração de suprimento, ampliando-se a vulnerabilidade a choques logísticos, cambiais ou comerciais. Num contexto de elevada ociosidade da produção doméstica e de risco de erosão da capacidade produtiva, há sinais consistentes de pressão importadora de baixo preço, altamente concentrada na China.

44. O padrão de importações brasileiras é compatível com uma combinação de entrada massiva de itens mais padronizados e baratos da China e de importação complementar de itens mais caros ou especializados de outras origens, como Taiwan, Itália e Vietnã. Esses operam em faixas de maior valor relativo, o que sugere segmentação do mercado importador. Essa segmentação é corroborada pela divergência entre o crescimento das importações em peso e a trajetória do valor importado, indicando o deslocamento do *mix* para produtos de menor preço médio - fenômeno associado sobretudo à origem chinesa. A importação complementar de origens como Itália e Taiwan, por sua vez, tende a se concentrar em componentes de maior valor agregado (design ergonômico, materiais de performance, selins *premium*), nos quais a indústria doméstica não detém capacidade competitiva de oferta - circunstância que, se não considerada, tornaria um aumento linear a 35% não apenas desproporcional, mas economicamente contraproducente, ao onerar insumos sem contrapartida de produção local substitutiva. Essa assimetria recomenda que a elevação tarifária seja calibrada de forma moderada, de modo a comprimir a diferença competitiva no segmento de massa padronizado de baixo preço — onde a pressão importadora é mais aguda e a indústria doméstica possui capacidade ociosa para competir — sem onerar excessivamente os itens especializados sem contrapartida nacional.

45. O coeficiente de penetração das importações, que passou de [CONFIDENCIAL] (2023) para [CONFIDENCIAL] (2025), evidencia que o volume importado já se aproxima do patamar das vendas internas — alcançando a razão de [CONFIDENCIAL] em 2025 —, configurando dinâmica de substituição reversa de oferta, na qual o produto importado avança sobre parcela crescente do mercado, anteriormente atendida pela indústria doméstica. Esse movimento é particularmente sensível, porque ocorre em contexto de ociosidade persistente ([CONFIDENCIAL] em 2025) e queda da produção, indicando que a pressão concorrencial externa não apenas captura o crescimento do mercado, mas desloca a oferta local em segmentos onde a indústria nacional possui capacidade ociosa para competir. A assimetria de preços é central nessa dinâmica: em 2025, o preço médio das importações chinesas situou-se em [CONFIDENCIAL], enquanto origens como Taiwan ([CONFIDENCIAL]) e Vietnã ([CONFIDENCIAL]) operam em faixas de valor substancialmente superiores, indicando que a penetração de baixo preço concentra-se no segmento padronizado de massa, exatamente aquele em que a indústria doméstica detém capacidade instalada e expertise produtiva. Tais elementos justificam um mecanismo não apenas calibrado, mas temporário, em detrimento de proteção tarifária ampla e prolongada, em convergência com os princípios de proporcionalidade e temporariedade previstos na Decisão CMC nº 58/10 e com os eixos de fortalecimento da cadeia industrial da Nova Indústria Brasil (NIB).

Preço internacional x preço doméstico

46. Os dados de produção fornecidos pela [CONFIDENCIAL] (quadro 10) permitem calcular o valor unitário médio de venda da indústria doméstica no mercado nacional. Em 2025, o valor unitário médio da [CONFIDENCIAL] foi de [CONFIDENCIAL], enquanto o preço CIF médio do selim chinês importado, calculado a partir dos dados do DW-iComex, foi de aproximadamente [CONFIDENCIAL] — diferença de [CONFIDENCIAL] por unidade, ou [CONFIDENCIAL] acima do preço importado.

Quadro 10 - Dados de produção [CONFIDENCIAL]

	Nacional			Exportação			Total		
Ano	Volume	Valor (US$)	Unitário (US$)	Volume	Valor (US$)	Unitário (US$)	Volume	Valor (US$)	Unitário (US$)
2025	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2022	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2021	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL] | Elaboração: DIAM/SDIC

47. Adicionalmente, a evolução do valor unitário da [CONFIDENCIAL] revela tendência de queda persistente: de [CONFIDENCIAL] em 2022 para [CONFIDENCIAL] em 2025, redução de [CONFIDENCIAL]. Esta trajetória descendente correlaciona-se diretamente com o aumento do coeficiente de penetração das importações (de [CONFIDENCIAL] em 2022 para [CONFIDENCIAL] em 2025), indicando que a pressão importadora está forçando a indústria doméstica a reduzir preços para tentar manter *market share* — dinâmica que comprime margens, dificulta investimentos em modernização e ameaça a sustentabilidade da produção local.

48. Já pelos dados do quadro 11, a [CONFIDENCIAL] identificou em sua tabela que são produtos com "estrutura similar ao chinês" (conforme email enviado pela empresa). Seus preços se iniciam em [CONFIDENCIAL], patamar significativamente acima do importado, o que indica que a indústria doméstica possui produtos em diferentes faixas de preço, e os de entrada são os que mais se aproximam da competitividade com o importado.

Quadro 11 - Dados de produção [CONFIDENCIAL]

Código	Descrição	sem IPI (US$)	IPI 6,5% (US$)
KF300	Selim Sierra PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF300C	Selim Sierra KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF301C	Selim ABS Pró KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF303C	Selim Potenza KVS Monocolor (S/SOLAPA)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF303E	Selim Potenza KVS Estampado (S/SOLAPA)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF305	Selim Sly BMX PU Monocolor (S/SOLAPA)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF305C	Selim Sly BMX Pró KVS Monocolor (S/SOLAPA)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF306C	Selim Zonda Monocolor (S/SOLAPA)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF306E	Selim Zonda Estampado (S/SOLAPA)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF322	Selim Villaggio PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF322C	Selim Villaggio KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF336C	Selim Canyon KVS Monocolor (PT)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL]| Elaboração: DIAM/SDIC

49. Pelo quadro 12, comprova-se que, mesmo com a tarifa proposta de 25%, o produto nacional permanece mais caro que o importado chinês. Com a tarifa atual de 14,4%, o selim chinês ingressa no mercado brasileiro a [CONFIDENCIAL]. O produto nacional, a [CONFIDENCIAL]. Com a tarifa proposta de 25%, o selim chinês passa a [CONFIDENCIAL], e a diferença reduz-se para [CONFIDENCIAL], no caso do preço médio da [CONFIDENCIAL]. A tarifa de 25% não equaliza completamente os preços, mas comprime significativamente a diferença, reduzindo-a em aproximadamente 30%.

Quadro 12 - Comparação entre preços do selim importado (China) e doméstico — NCM 8714.95.00 (2025)

Item	Preço US$/un. (sem tarifa)	Preço com tarifa atual (14,4%)	Preço com tarifa proposta (25%)	*Gap* x importado (tarifa atual)	*Gap* x importado (25%)
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Elaboração: DIAM/SDIC

50. Na lista de produtos do quadro 13, o selim mais barato da [CONFIDENCIAL] é o [CONFIDENCIAL], que custa [CONFIDENCIAL] sem IPI. Com a tarifa atual de 14,4%, este produto é [CONFIDENCIAL] que o importado chinês; com a tarifa proposta de 25%, a diferença cai para [CONFIDENCIAL]. Para o produto [CONFIDENCIAL], a diferença com a tarifa de 25% é de [CONFIDENCIAL]. Estes são os produtos que competem diretamente no segmento de massa padronizado, onde a pressão importadora é mais aguda.

51. Contudo, a diferença reduz-se significativamente: de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL], no caso do produto [CONFIDENCIAL]mais barato; e de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL], no caso do preço médio da [CONFIDENCIAL]. Para os produtos de entrada da [CONFIDENCIAL], a diferença residual com a tarifa de [CONFIDENCIAL] é inferior a [CONFIDENCIAL] — patamar que pode ser parcialmente compensado por vantagens logísticas, de prazo e de proximidade da indústria doméstica. Já os produtos [CONFIDENCIAL] identificados como "estrutura similar ao chinês" [CONFIDENCIAL] permanecem significativamente acima do preço importado mesmo com a tarifa de 25%**.**

Quadro 13 - Dados de produção [CONFIDENCIAL]

Código	Descrição	sem IPI (US$)	IPI 6,5% (US$)
KF302	Selim ABS PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF304	Selim Junior PU (T, F, ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

KF304C	Selim Junior KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF304CO	Selim Junior Colmeia	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF304COM	Selim Junior Colmeia Marfim	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF304CT	Selim Junior KVS Estampado (Cartoon)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF307	Selim I.S. PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF307C	Selim I.S. KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF308	Selim Slight PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF308C	Selim Slight KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF309	Selim Sierra S/ Arame PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF321	Selim Tropical PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF321C	Selim Tropical KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF321E	Selim Tropical KVS Estampado	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF329	Selim Beach Cruiser s/ molas PU (T, F ou CB)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
KF329C	Selim Beach Cruiser s/ molas KVS Monocolor	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Fonte: [CONFIDENCIAL]| Elaboração: DIAM/SDIC

52. Os dados do quadro 14 revelam correlação inversa entre o valor unitário da [CONFIDENCIAL] e o coeficiente de penetração das importações.

Quadro 14 - Evolução do valor unitário médio da indústria doméstica[CONFIDENCIAL]) e coeficiente de penetração das importações — NCM 8714.95.00 (2021-25)

Ano	Volume nacional (un.)	Volume nacional (US$)	Valor unitário (US$/un.)	Var. % vs. ano anterior	Coeficiente de penetração das importações (%)
2021	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2022	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2023	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2024	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2025	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Elaboração: DIAM/SDIC

53. O valor unitário caiu [CONFIDENCIAL] entre 2022 e 2025 (de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL]), exatamente no período em que o coeficiente de penetração subiu de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL]. Esta correlação é evidência de que a pressão importadora de baixo preço está forçando a indústria doméstica a reduzir preços para tentar manter *market share* — dinâmica que comprime margens, dificulta investimentos e ameaça a sustentabilidade da produção local. A queda do valor unitário, somada à queda do volume produzido ([CONFIDENCIAL]entre 2021 e 2025) e à elevação da ociosidade (de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL], compõe quadro de deterioração competitiva que justifica intervenção tarifária temporária.

Síntese integrada dos indicadores

54. A consolidação dos dados analisados permite identificar cinco dimensões críticas que fundamentam a recomendação técnica:

1) Há desequilíbrio entre oferta doméstica e consumo

O saldo negativo persistente entre produção e escoamento (superior a [CONFIDENCIAL] de unidades anuais em todo o período 2022-2025) demonstra que a indústria nacional atende menos de [CONFIDENCIAL]do consumo aparente, com o diferencial sendo suprido por importações. O CNA cresceu [CONFIDENCIAL] entre 2022 e 2025 (de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL] de unidades), mas essa expansão foi capturada integralmente pelo importado, que passou de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL] de unidades no mesmo período — crescimento de [CONFIDENCIAL]—, enquanto as vendas internas cresceram apenas [CONFIDENCIAL].

2) Concentração de suprimento e risco de dependência

A China respondeu por [CONFIDENCIAL] do valor e [CONFIDENCIAL] do peso total importado entre 2021 e 2025. Essa concentração extrema, associada à queda contínua do preço médio por kg das importações chinesas ([CONFIDENCIAL] em 2021 para [CONFIDENCIAL] em 2025), configura padrão compatível com prática de preços sistematicamente inferiores à média da cesta importada, com potencial de deslocamento da produção doméstica. O aumento da dependência de uma única origem eleva a vulnerabilidade a choques logísticos, cambiais ou geopolíticos, em segmento onde o país possui capacidade instalada de autossuprimento.

3) Ociosidade persistente e perda de dinamismo

A capacidade instalada manteve-se constante em [CONFIDENCIAL] unidades durante toda a série, mas a produção caiu [CONFIDENCIAL] entre 2021 e 2025. O grau de ociosidade atingiu [CONFIDENCIAL] em 2025, bem acima do patamar considerado saudável para setores industriais (geralmente entre 15% e 25%). Esse indicador sinaliza subutilização estrutural do parque produtivo, com efeitos adversos sobre escala, investimento, absorção tecnológica e manutenção da capacidade de produção — dinâmica que, se persistente, leva à desorganização da base produtiva local**.**

4) Segmentação do mercado e heterogeneidade da oferta importada

A análise dos preços médios por origem revela que o mercado importador é bifurcado: de um lado, o segmento de massa padronizado, dominado pela China a preços de [CONFIDENCIAL]; de outro, o segmento *premium* e especializado, atendido por Itália ([CONFIDENCIAL]), Taiwan ([CONFIDENCIAL]) e Vietnã ([CONFIDENCIAL]), com selins ergonômicos, de performance e materiais avançados, para os quais a indústria doméstica não detém capacidade competitiva de oferta substitutiva. Essa heterogeneidade é determinante para o desenho do instrumento tarifário: uma elevação linear e indiscriminada da alíquota oneraria insumos especializados sem contrapartida de produção local, impactando a cadeia de montadoras e o consumidor final sem gerar benefício à indústria doméstica.

5) Diferença de preços entre nacional e importado

Mesmo com a tarifa proposta de 25%, o produto nacional permanece mais caro que o importado chinês. Contudo, a diferença reduz-se significativamente: de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL] no caso do produto [CONFIDENCIAL] mais barato, e de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL] no caso do preço médio da [CONFIDENCIAL]. Para os produtos de entrada da [CONFIDENCIAL], a diferença residual com a tarifa de 25% é inferior a [CONFIDENCIAL] — patamar que pode ser parcialmente compensado por vantagens logísticas, de prazo e de proximidade da indústria doméstica. Já os produtos [CONFIDENCIAL] identificados como "estrutura similar ao chinês" ([CONFIDENCIAL]) permanecem significativamente acima do preço importado mesmo com a tarifa de 25%**.**

55. A combinação dessas cinco dimensões indica que o pedido original do SIMEFRE — elevação linear da alíquota para 35% por 60 meses — apresenta dois problemas centrais. Primeiro, a duração de 60 meses é excessiva, pois desestimula o esforço competitivo da indústria doméstica e contraria o princípio da temporariedade, que exige que a proteção seja instrumento de ajuste, não de proteção permanente. De modo a evitar qualquer arbitrariedade na análise do prazo, pode-se citar três marcos comparativos de duração da proteção tarifária.

I - Salvaguardas da OMC (artigo 7º do Acordo sobre Salvaguardas) - a medida inicial é de até 48 meses, prorrogável por igual período. Trata-se de instrumento aplicado em situações de dano grave comprovado, exigindo plano de ajuste explícito.

II - Direito Antidumping - prazo máximo de 60 meses, com revisão de expiração, prorrogável por igual período. É aplicável a práticas desleais comprovadas (dumping). O prazo de 60 meses solicitado pelo SIMEFRE coincide com o teto do antidumping, instrumento mais grave, aplicável a prática desleal comprovada. A adoção do mesmo prazo por meio da LETEC, instrumento mais leve e sem determinação de coibir dumping, levará à desconsideração da proporcionalidade entre instrumento e duração.

III - LETEC (Decisão CMC 58/10) - não estabelece prazo máximo por item. Permite modificação de até 20% dos códigos a cada 6 meses, com avaliação anual pela Comissão de Comércio do Mercosul. A temporariedade decorre do mecanismo de revisão, não de um teto fixo.

56. Para a definição do prazo de duração de uma eventual medida, é preciso antes estabelecer qual ajuste precisa ser feito. Para isso, deve-se reconhecer que, ainda que se possa ampliar a capacidade produtiva nacional, já existem ativos físicos, tecnologia, força de trabalho e conhecimento produtivo. Portanto, o ajuste aqui previsto seria mais de recuperação de escala e de *market share*, não de investimento em capacidade. Pode-se dizer que a indústria existente precisa apenas recuperar volume de produção, diferentemente de uma situação em que fosse necessário prazo suficiente para construir fábricas, desenvolver tecnologia nova ou treinar mão de obra especializada.

57. Embora não haja um número ótimo para o prazo da medida, pode-se estabelecer alguns critérios lógicos que delimitam uma faixa razoável para justificação da escolha:

a) A natureza do ajuste - recuperação de escala, não investimento - explicita um prazo menor que os 48 meses das salvaguardas da OMC, as quais exigem ajuste mais estrutural;

b) Prazo razoável de ciclo produtivo e de geração de dados. Um prazo muito curto, como de 12 meses, pode gerar "ruídos" na avaliação, causados por fatores como sazonalidade ou efeitos defasados de tarifas.

c) Necessidade de revisão. Utilizando o exemplo anterior, embora os 12 meses sejam um prazo curto para uma geração adequada de dados, podem favorecer uma avaliação intermediária. Caso haja redução na penetração das importações, aumento da ocupação e recuperação da produção, a continuidade da medida já estaria justificada; caso os dados sejam negativos, a medida pode ser ajustada ou mesmo extinta.

d) Risco de dependência. Quanto mais longa a proteção, maior o risco de a indústria se acomodar à tarifa em vez de buscar eficiência.

58. O segundo problema no pedido do SIMEFRE relaciona-se à elevação linear para 35%. Essa medida incide uniformemente sobre todo o espectro de importações, incluindo produtos especializados para os quais não há contrapartida nacional, com efeito recessivo sobre a cadeia de valor das montadoras e sobre a oferta de componentes de maior qualidade ao consumidor brasileiro.

59. Teoricamente, pode-se supor que a indústria doméstica poderia substituir integralmente o volume importado: se a indústria tem [CONFIDENCIAL] de unidades de capacidade e produz [CONFIDENCIAL], sua ociosidade é de [CONFIDENCIAL], acima dos [CONFIDENCIAL] de importados. Nesse cenário, permitir que as importações continuem a 14,4% seria preservar importações desnecessárias em um mercado onde existe capacidade de autossuprimento. Uma elevação linear para 25% sobre todas as importações por 12 meses significaria incentivo à substituição, com a indústria doméstica tendo janela para recuperar market share em todo o espectro das importações. Além disso, há a simplicidade administrativa, uma vez que a elevação linear não demanda controle de volume, gestão de licenciamento e monitoramento de saldos; e a sinalização clara para o mercado.

60. A elevação linear da alíquota, contudo, deve ser calibrada considerando fatores práticos que condicionam sua eficácia, abaixo descritos:

a) Capacidade ociosa difere da capacidade de produzir imediatamente

Apesar da alta capacidade instalada, não se pode considerar que as empresas produzirão imediatamente ao máximo. Como houve queda de produção entre 2021 e 2025 de 29,1%, alguns fatores deverão ser sopesados: houve demissões, o que demandará recontratação de mão de obra; os fornecedores também ajustaram seus volumes para baixo, o que demandará a recomposição da cadeia de suprimentos; o aumento da produção desejado demandará maior capital de giro. Se a indústria doméstica não responder o aumento tarifário na mesma velocidade, há forte risco de desabastecimento. O objetivo é que a elevação tarifária funcione como um mecanismo de transição gradual, permitindo à indústria doméstica recuperar escala de forma progressiva. A tarifa de 25%, aplicada linearmente sobre todas as importações, cria desestímulo uniforme ao volume importado, abrindo espaço para que a indústria doméstica ganhe volume de forma progressiva.

b) Proteção dos importados especializados sem produção nacional substitutiva

A tarifa proposta de 25% elevaria o custo dos selins italianos, por exemplo, de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL] com tarifa — acréscimo de [CONFIDENCIAL]por unidade sobre produtos para os quais não há produção doméstica. Trata-se de oneração da cadeia de montadoras de bicicletas *premium*, sem benefício gerado à indústria doméstica. No entanto, como as importações especializadas representam menos de 3% do volume total importado (aproximadamente 180.000 unidades) e operam em faixa de preço elevado, o acréscimo de [CONFIDENCIAL] por unidade é administrável para produtos *premium*, especialmente considerando o prazo curto de 12 meses. A diferença entre 25% e 35% no que tange aos importados especializados é de [CONFIDENCIAL] por unidade — não desprezível, mas mitigada pelo prazo curto e pelo volume marginal dessas importações.

c) Proporcionalidade

Se a recomendação final for uma tarifa linear de 25%, a única diferença em relação ao pleito original será a alíquota (25 ao invés de 35%) e o prazo (12 ao invés de 60 meses), com o formato continuando a ser linear. No entanto, a crítica feita nesta nota ao pedido do SIMEFRE baseou-se exatamente no prazo excessivo e na alíquota excessiva. A redução para 25%, por 12 meses, representa resposta proporcional e temporária, que preserva o princípio da temporariedade sem adotar postura maximalista.

61. No entanto, a alíquota de 35% parece excessiva, à luz da proporcionalidade. A análise quantitativa demonstra que 25% é o patamar adequado para uma intervenção inicial, por quatro razões fundamentais:

62. A primeira refere-se aos dados concretos de preço da indústria doméstica, em comparação com os preços do selim chinês sob diferentes alíquotas (quadro 12). Com a tarifa atual de 14,4%, o selim chinês ingressa a [CONFIDENCIAL], enquanto a indústria doméstica pratica preços de [CONFIDENCIAL] (KALF KF304, produto mais barato) a [CONFIDENCIAL] (média Royal Ciclo). A diferença é de [CONFIDENCIAL] por unidade — *gap* que inviabiliza a concorrência no segmento de massa.

63. Com a tarifa proposta de 25%, o selim chinês passa a [CONFIDENCIAL], acréscimo de [CONFIDENCIAL] sobre o preço tarifado atual. A diferença reduz-se para [CONFIDENCIAL] (produto KALF mais barato, [CONFIDENCIAL]) a [CONFIDENCIAL] (preço médio Royal Ciclo, [CONFIDENCIAL]), conforme quadro 12. Embora a tarifa de 25% não equalize completamente os preços, ela reduz a diferença em aproximadamente [CONFIDENCIAL] = redução de [CONFIDENCIAL] = redução de [CONFIDENCIAL]). Para os produtos de entrada da KALF, a diferença residual de [CONFIDENCIAL] é significativamente menor que o *gap* atual de [CONFIDENCIAL], e pode ser parcialmente compensada por vantagens não-tarifárias: menor prazo de entrega, ausência de risco cambial, redução de custos logísticos e de estoque, capacidade de customização e atendimento próximo.

64. A segunda razão é a proporcionalidade ao dano diagnosticado. Os dados apresentados revelam quadro severo: produção caiu [CONFIDENCIAL] em quatro anos; ociosidade atingiu [CONFIDENCIAL]; coeficiente de penetração subiu para [CONFIDENCIAL], com importações equivalendo a [CONFIDENCIAL] das vendas internas; concentração chinesa de [CONFIDENCIAL] do peso importado, com preço médio decrescente; valor unitário da indústria doméstica caiu [CONFIDENCIAL] entre 2022 e 2025 (de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL]), evidenciando compressão de margens por pressão importadora. A tarifa de 25% responde a este quadro com acréscimo de [CONFIDENCIAL] sobre o preço tarifado atual— resposta moderada, mas não tímida, especialmente porque o acréscimo incide sobre todas as importações, não apenas sobre um excedente. A alíquota de 35%, por contraste, representaria acréscimo de [CONFIDENCIAL] sobre o preço tarifado atual — resposta mais intensa que o necessário para uma primeira intervenção de caráter temporário e experimental.

65. A terceira razão é o impacto moderado sobre importados especializados. A segmentação do mercado importador, identificada na quarta dimensão diagnóstica, mostra que o segmento *premium* e especializado, atendido por Itália ([CONFIDENCIAL]), Taiwan ([CONFIDENCIAL]) e Vietnã ([CONFIDENCIAL]), representa menos de [CONFIDENCIAL] do volume importado, mas é essencial para a cadeia de montadoras de bicicletas *premium*. A alíquota de 35% elevaria o custo do selim italiano de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL] com tarifa — acréscimo de [CONFIDENCIAL] por unidade. A alíquota de 25% eleva o custo para [CONFIDENCIAL] — acréscimo de [CONFIDENCIAL] por unidade, valor significativamente menor e administrável para produtos *premium* que já operam em faixa de preço elevado. A diferença entre 25% e 35%, no que tange aos importados especializados, é de [CONFIDENCIAL] por unidade — não desprezível, mas mitigada pelo prazo curto de 12 meses e pelo volume marginal dessas importações.

66. A quarta razão é a simplicidade e a sinalização. A elevação linear da alíquota para 25%, por 12 meses, é o instrumento mais simples de administração: não exige controle de volume, gestão de licenciamento ou monitoramento de saldos de cota. Esta simplicidade é vantagem operacional relevante para uma medida de caráter temporário e experimental. Adicionalmente, a aplicação de 25% sobre todas as importações comunica ao mercado que o governo considera a pressão importadora relevante, sem adotar postura extrema. A sinalização é clara, mas proporcional — não maximalista como 35%, nem omissa como a manutenção de 14,4%.

67. A escolha do prazo de 12 meses, por sua vez, fundamenta-se em três elementos. Primeiro, a natureza do ajuste — recuperação de escala, não investimento — indica prazo curto, inferior aos 48 meses das salvaguardas da OMC. Segundo, 12 meses permitem gerar dados suficientes para uma primeira avaliação de eficácia, embora com a ressalva de possíveis ruídos por sazonalidade. Terceiro, o prazo curto limita o risco de acomodação da indústria doméstica à tarifa e o impacto cumulativo sobre os importados especializados. Caso os indicadores aos 12 meses mostrem redução da penetração das importações, aumento da ocupação e recuperação da produção, a medida poderá ser prorrogada ou escalonada para patamar superior; caso os dados sejam negativos, a medida pode ser extinta sem que se tenha gerado distorção duradoura no mercado.

68. **Possíveis impactos da medida**

69. No que se refere ao impacto da medida no custo das bicicletas, é necessário dimensionar o peso do selim no custo total do produto final. O selim é componente de baixo valor relativo: o preço CIF do selim chinês é de aproximadamente [CONFIDENCIAL] (aproximadamente [CONFIDENCIAL]), enquanto bicicletas urbanas básicas são comercializadas a partir de R$ 800,00 e bicicletas MTB, a partir de R$ 2.000,00. Mesmo no cenário em que todo o acréscimo tarifário da alíquota de 25% seja repassado integralmente ao preço final — hipótese improvável, pois importadores e distribuidores absorvem parte do acréscimo em suas margens —, o impacto sobre uma bicicleta de R$ 800,00 seria de aproximadamente R$ 0,70, ou 0,09% do preço. Sobre uma bicicleta de R$ 2.000,00, o impacto seria de 0,035%. Estes valores são economicamente irrelevantes para o consumidor final. A diferença entre a tarifa de 25% e a de 35%, em termos de impacto no preço da bicicleta, é de aproximadamente [CONFIDENCIAL] (adicional com 25%: [CONFIDENCIAL]; adicional com 35%: [CONFIDENCIAL]; diferença: [CONFIDENCIAL].

70. Quanto ao impacto da medida na ocupação da capacidade instalada, é necessário considerar cenários. Em 2025, o Brasil consumiu aproximadamente [CONFIDENCIAL] de selins (CNA), dos quais [CONFIDENCIAL] foram importados e [CONFIDENCIAL] foram produzidos domesticamente, com capacidade instalada de [CONFIDENCIAL]. A elevação linear da alíquota para 25% incide sobre todas as importações, não apenas sobre um excedente, o que amplia seu efeito potencial sobre o volume total importado. No cenário mais provável — substituição parcial, no qual as importações totais caem para aproximadamente [CONFIDENCIAL] de unidades —, a indústria doméstica precisaria produzir aproximadamente [CONFIDENCIAL] de unidades, elevando a ocupação da capacidade de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL]e reduzindo a ociosidade de [CONFIDENCIAL] para [CONFIDENCIAL], patamar dentro da faixa considerada saudável para setores industriais. Mesmo no cenário mais pessimista, no qual as importações caiam apenas para [CONFIDENCIAL] de unidades, a ocupação subirá para [CONFIDENCIAL] e a ociosidade cairá para [CONFIDENCIAL] — ainda assim, melhoria significativa em relação à situação atual. No cenário mais otimista, no qual as importações caem para [CONFIDENCIAL] de unidades, a ocupação atingiria [CONFIDENCIAL] e a ociosidade cairia para [CONFIDENCIAL] — patamar próximo à meta de 85% da capacidade instalada, que reduziria a ociosidade ao limite inferior da faixa saudável (15% a 25%). A meta de 85% de ocupação da capacidade instalada, ainda que não vinculada a mecanismo de cota, serve como parâmetro objetivo de referência para a avaliação de eficácia da medida aos 12 meses: a verificação do grau de aproximação entre a ocupação observada e a meta de 85% permitirá fundamentar decisões de prorrogação, escalonamento para patamar superior ou extinção da medida, com base em critério de política industrial explícito, alinhado à Nova Indústria Brasil (NIB).

71. **Conclusão**

72. A análise dos dados de produção doméstica, das vendas da indústria nacional, do consumo nacional aparente e da evolução das importações indica a existência de pressão concorrencial sobre o mercado brasileiro de selins, em contexto de capacidade produtiva interna disponível e de elevada penetração importada. A oferta externa é fortemente concentrada, sobretudo na China, cujos preços têm sido sistematicamente inferiores à média da cesta. Os dados d e preço da indústria doméstica, ora disponibilizados, confirmam a assimetria competitiva: o valor unitário médio da [CONFIDENCIAL] em 2025 ([CONFIDENCIAL]) é [CONFIDENCIAL] superior ao preço CIF do selim chinês ([CONFIDENCIAL]), e a trajetória descendente desse valor unitário — queda de [CONFIDENCIAL] entre 2022 e 2025 — evidencia compressão de margens por pressão importadora. A lista de preços da KALF mostra que os produtos de entrada ([CONFIDENCIAL]) são os que mais se aproximam do preço importado, mas ainda assim operam com diferença superior a 25% sob a tarifa atual. Sob esses aspectos, o pleito revela-se adequado quanto ao diagnóstico do problema e justificado quanto à necessidade de adoção de medida de política comercial.

73. No entanto, a elevação linear da alíquota de 14,4% para 35%, por 60 meses, tal como pleiteada pelo SIMEFRE, não se mostra a alternativa mais proporcional à luz da necessidade de preservar o abastecimento do mercado e de compatibilizar a transição com a capacidade efetivamente mobilizável da indústria doméstica. A alíquota de 35% é excessiva para uma primeira intervenção, especialmente considerando que a alíquota de 25% já reduz a diferença competitiva entre o produto nacional e o importado em aproximadamente [CONFIDENCIAL], com impacto desprezível sobre o consumidor final. O prazo de 60 meses é desproporcional à natureza do ajuste necessário — recuperação de escala, não investimento em capacidade — e contraria o princípio da temporariedade.

74. Assim, a análise técnica conduz à conclusão de que há fundamento para revisão do tratamento tarifário vigente, mas que a solução mais apropriada é a da adoção de medida temporária e proporcional. A elevação linear da alíquota de importação de 14,4% para 25%, por prazo de 12 meses, representa intervenção moderada, simples e proporcional ao diagnóstico. A alíquota de 25% reduz o *gap* competitivo entre o produto nacional e o importado a patamar viável para os produtos de entrada da indústria doméstica ([CONFIDENCIAL] para o [CONFIDENCIAL]), com impacto de apenas 0,09% sobre o preço de uma bicicleta de [CONFIDENCIAL]. O prazo de 12 meses, embora curto para geração de dados robustos, é adequado à natureza do ajuste e permite avaliação de eficácia antes de qualquer decisão de prorrogação, escalonamento ou extinção. A meta de 85% de ocupação da capacidade instalada, ainda que não vinculada a mecanismo de cota, serve como parâmetro objetivo de referência: se a medida for eficaz, a produção doméstica deverá aproximar-se de [CONFIDENCIAL] de unidades ([CONFIDENCIAL]), reduzindo a ociosidade de [CONFIDENCIAL] para patamar dentro da faixa saudável. A simplicidade do instrumento — elevação linear, sem cota — facilita a administração e a avaliação, e sua temporariedade é garantida pelo prazo curto e pela necessidade de revisão ao término do período. A medida, portanto, concilia a resposta ao diagnóstico de pressão importadora com os princípios de proporcionalidade, temporariedade e simplicidade administrativa, alinhando-se ao objetivo de fortalecimento da base produtiva nacional que orienta a Nova Indústria Brasil (NIB).

75. **Pedais**

76. Acrescenta-se nesta nota decisão advinda do Comitê-Executivo de Gestão (Gecex), núcleo executivo colegiado da Câmara de Comércio Exterior (Camex), sobre proposta de elevação tarifária, de 14,4% para 25%, da alíquota do Imposto de Importação do produto "Pedais de Bicicleta", classificado no código NCM 8714.96.90 (Outros), cujo pleiteante também foi o Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários - SIMEFRE. Por orientação do Gecex, houve avaliação conjunta do pleito de "selins", com as demais propostas de elevação tarifária de produtos da indústria de bicicletas, e de seus eventuais impactos nos setores à jusante. Assim, por determinação do comitê-executivo, o produto "Pedais de Bicicleta", NCM 8714.96.90 (Outros), também deve ter a alíquota do Imposto de Importação aumentada para 25%, por 12 meses, com migração para a lista de Desequilíbrios Comerciais Conjunturais.

77. Recorda-se que, por ocasião de sua 238ª Reunião Ordinária, realizada em 23 de junho de 2026, foi submetida à deliberação do Gecex proposta de elevação tarifária, de 14,4% para 25%, da alíquota do Imposto de Importação do produto "Pedais de Bicicleta", classificado no código NCM 8714.96.90 (Outros), em decorrência de pleito apresentado pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários - Simefre. Naquela ocasião, o referido Comitê-Executivo decidiu pela manutenção em pauta da matéria.

78. Após a 238ª Reunião Ordinária do Gecex, e em decorrência de tratativas com o MDIC, a pleiteante apresentou nova proposta de destaque tarifário (Ex), no sentido de possibilitar a exclusão da medida de elevação tarifária dos pedais de maior valor agregado, que não contam com produção nacional.

79. Por ocasião de sua 239ª Reunião Ordinária, realizada em 30 de julho de 2026, o Gecex retomou o exame da matéria, incluindo a nova proposta de Ex apresentada pela pleiteante. Naquela ocasião, entretanto, o Gecex decidiu restituir o pleito ao Comitê de Alterações Tarifárias (CAT), para que seja realizada uma reanálise considerando as novas informações. Ao se proceder a análise do tema e considerando-se as informações da própria pleiteante apensas aos respectivos autos, considera-se adequado que a elevação tarifária temporária em questão não abarque determinados tipos de pedais especiais.

80. Assim, de forma a cumprir a orientação do Gecex de avaliação conjunta dos pleitos concernentes ao setor de bicicletas, seria meritória a elevação tarifária temporária previamente recomendada pelo CAT para o código da NCM 8714.96.90, com o ajuste de que seja excluída da medida, via ex tarifário, os produtos “Pedais com corpo e alumínio e pedais *clip* (com sistema de encaixe automático, utilizado com sapatilhas)”, cuja correta descrição pode ser confirmada pela SE/CAMEX junto a Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil.

81. **Observação final**

82. Por razões de clareza visual, optou-se por indicar "**[CONFIDENCIAL]**", uma única vez no fim dos parágrafos. A palavra indica a existência de informações que devem ser mantidas sob sigilo - às quais estão grafadas em vermelho.

83. **Recomendação**

84. Recomenda-se o **deferimento parcial** dos pleitos **Selins para bicicletas e outros ciclos, NCM 8714.95.00**, e **Pedais de Bicicleta, NCM 8714.96.90 (Outros)**, com elevação linear da alíquota do Imposto de Importação de 14,4% para **25%**, por prazo de **12 meses**, com migração para a lista de **Desequilíbrios Comerciais Conjunturais (DCC)**. **Recomenda-se ainda a exclusão da elevação**, via **ex tarifário**, dos produtos **Pedais com corpo em alumínio e pedais *clip* (com sistema de encaixe automático, utilizado com sapatilhas)**, conforme mencionado nesta Nota Técnica.

OBSERVAÇÃO: Para fins de transparência, este extrato foi criado de modo a reproduzir as informações que constam na Nota Técnica SEI MDIC 1039/2026, mas não a substitui.

Documento assinado eletronicamente por **Thomas Paris Caldellas**, **Diretor(a) Substituto(a)**, em 08/10/2026, às 11:34, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020 .

A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://colaboragov.sei.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **65031741** e o código CRC **1CA41F97**.

Referência: Processo nº 19687.006913/2026-33. SEI nº 65031741