

Um
mundo de
oportunidades

Volume 14
2026

AGRO INSIGHT



Institucional

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Presidente da República

CARLOS HENRIQUE BAQUETA FÁVARO

Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária

IRAJÁ REZENDE DE LACERDA

Secretário-Executivo do Ministério da Agricultura e Pecuária

GUILHERME CAMPOS JÚNIOR

Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS GOULART

Secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e Pecuária

LUIS RUA

Secretário de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária

MARCELO NARVAES FIADEIRO

Secretário de Inovação, Desenvolvimento Sustentável, Irrigação e Cooperativismo do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS ERNESTO AUGUSTIN

Assessor Especial do Gabinete do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLA MADEIRA GONÇALVES SIMÕES DOS REIS

Chefe de Assessoria Especial de Comunicação Social do Ministério da Agricultura e Pecuária

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária

Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos - DPR

Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas

Endereço: Esplanada dos Ministérios, Bloco D - 3º andar, Sala 300

CEP: 70043-900 Brasília - DF

Tel.: (61) 3218-2821 e-mail: divulgacao.scri@agro.gov.br

Editorial:

Priscilla Burmann

João Huguenin

Coordenação:

Luís Rua

Augusto Billi

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jenny Silva Brito

Equipe técnica:

Rodrigo Lopes de Almeida

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Caio César Simão

Luciana Pich Gomes

Juçara Aparecida André Dokonal

Daniela de Moraes Aviani

Silvio Luiz Rodrigues Testaseca

Glauco Bertoldo

Nilton Antônio de Moraes

Paulo Márcio Mendonça de Araújo

Rodrigo do Espírito Santo Padovani

Leandro Diamantino Feijó

Jean Felipe Celestino Gouhie

Clóvis Augusto Versalli Serafini

Ricardo Zanatta Machado

Priscila Rech Pinto Moser

Rafael Mohana de Carvalho Refosco

Vanessa Medeiros de Jesus

Ana Lúcia de Paula Viana

Fabiana Villa Alves

Virgínia Arantes Ferreira Carpi

Ângelo de Queiroz Maurício

Bruno Cavalheiro Breitenbach

Marlos Schuck Vicenzi

Fernanda Vanessa Mascarenhas

Magalhães

Marco Aurélio Pavarino

Dalci de Jesus Bagolin

Ellen Elizabeth Laurindo

Adriane Reis Cruvinel

Frederique Rosa e Abreu

Warley Efreim Campos

Márcio Rezende Evaristo Carlos

Marco Túlio Santiago

Luiz Cláudio de Santana e Caruso

Rafael D'Aquino Mafra

Ana Carolina Miranda Lamy

Diego Leonardo Rodrigues

Marcelo Cláudio Pereira

Permitida a reprodução sem fins lucrativos, parcial ou total, por qualquer meio, se citada a fonte e o sítio da Internet onde pode ser encontrado o original (www.gov.br/agricultura).

Catálogo na Fonte

Biblioteca Nacional de Agricultura – BINAGRI

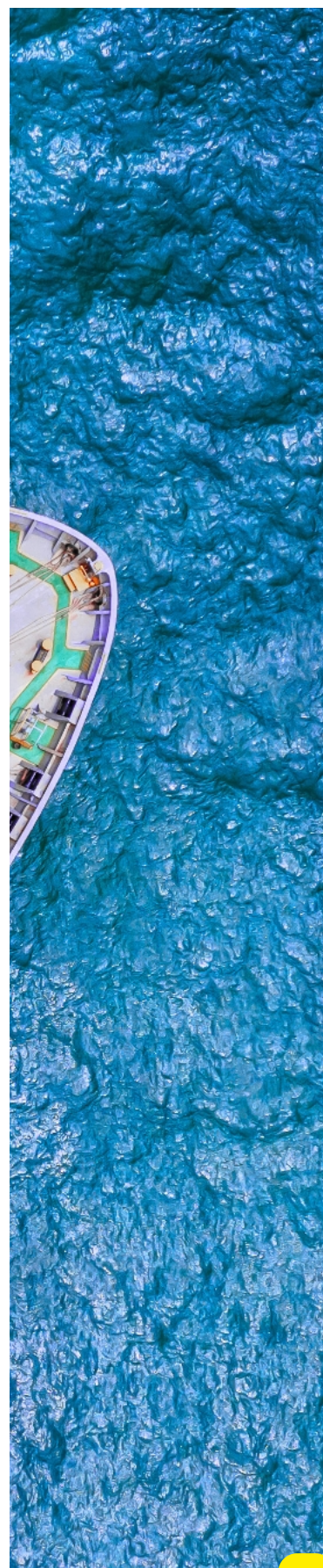
Resumo

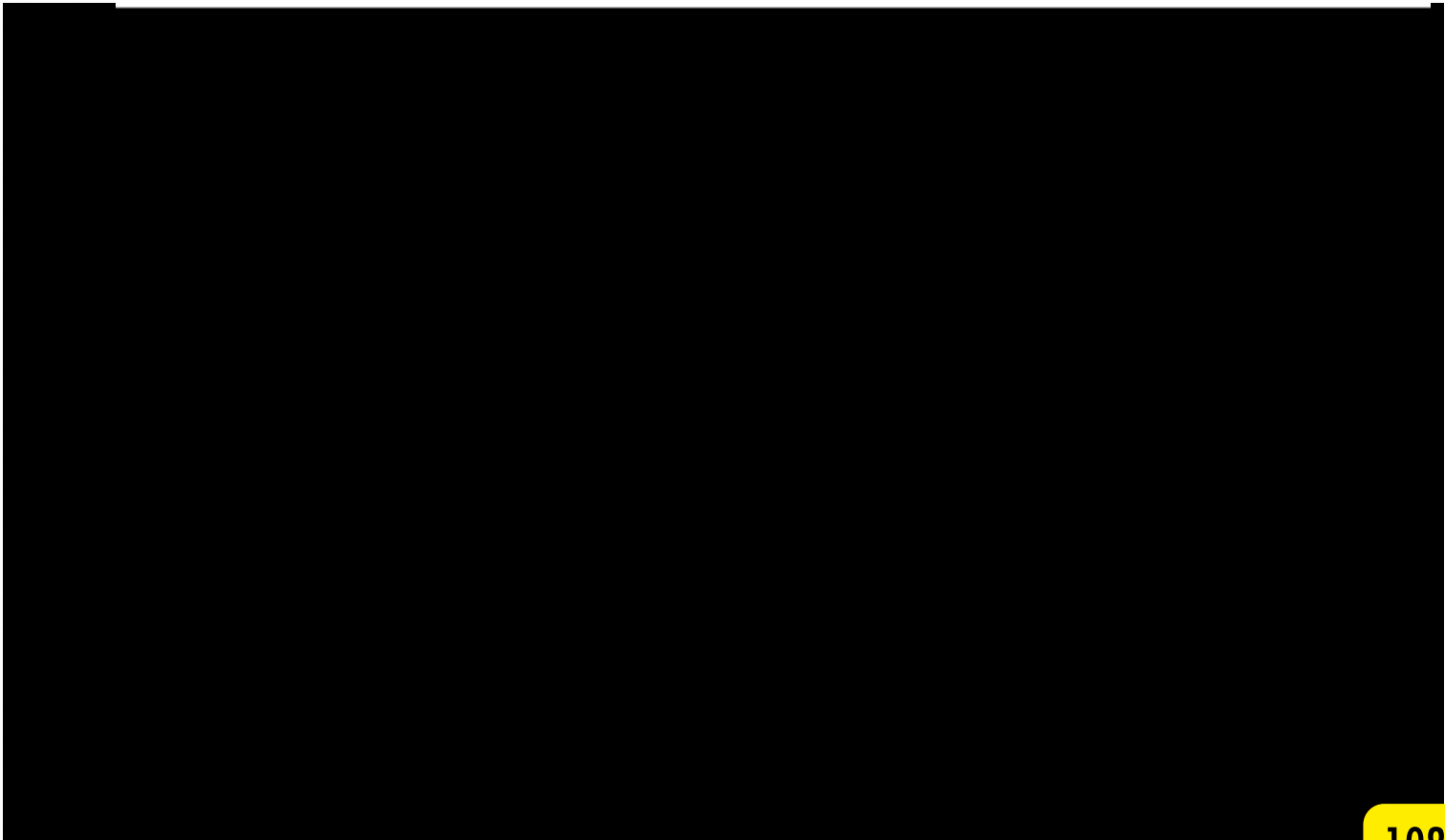
O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

Desenvolvido pela Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (SCRI), com apoio dos adidos agrícolas presentes em 38 países, o material reúne análises estratégicas e oportunidades de negócios para produtores, exportadores e associações setoriais que buscam crescer de forma competitiva e sustentável.

Com base nas diretrizes do ministro Carlos Fávaro e sob a liderança do secretário Luis Rua, o AgrolInsight é resultado do esforço de uma equipe dedicada que acredita no potencial do Brasil como potência agroexportadora.

Este relatório é mais do que um compilado de dados — é uma ponte entre o agro brasileiro e o mundo.





OPORTUNIDADES COMERCIAIS NO EGITO PARA PRODUTOS BRASILEIROS DE ORIGEM VEGETAL

Data: 11/02/2026

Posto: Cairo/Egito

Palavras-chave: produtos de origem vegetal; exportação; Egito; mercado; oportunidades

Responsável: Rafael Mohana de Carvalho Refosco

SUMÁRIO:

Em 2025, o Egito manteve-se como mercado estratégico para produtos brasileiros de origem vegetal, com pauta concentrada em grãos e açúcar, mas com avanços relevantes em oleaginosas, especiarias, fibras e produtos florestais. As exportações brasileiras totais ao Egito somaram US\$ 3,73 bilhões, e o agronegócio respondeu por cerca de 86,7% desse valor (US\$ 3,24 bilhões). Considerando a agregação de capítulos do SH associados à origem vegetal, estima-se que a pauta vegetal tenha alcançado aproximadamente US\$ 2,64 bilhões (cerca de 82% do agronegócio exportado). O milho foi o principal vetor, associado à demanda por ração e ao desempenho de cadeias intensivas em insumos, seguido do açúcar bruto com destino industrial. Em paralelo, soja, gergelim e amendoim reforçaram oportunidades em nichos de consumo e processamento; pimenta-do-reino e café indicaram espaço para expansão com foco em qualidade e padronização; e celulose, papel e embalagens apontaram demanda industrial com potencial para fornecimento regular. A captura dessas oportunidades depende de previsibilidade de oferta, consistência de especificações, disciplina documental e atenção permanente às exigências técnicas e fitossanitárias.

Destaques 2025

- Pauta vegetal estimada: US\$ 2,64 bilhões (aprox. 82% do agronegócio exportado ao Egito).
- Âncoras comerciais: milho (US\$ 1,56 bilhão) e açúcar bruto (US\$ 581,4 milhões).
- Diversificação com tração: algodão (US\$ 152,5 milhões), oleaginosas (soja/gergelim/amendoim) e café/especiarias (com destaque para pimenta-do-reino).
- Demanda industrial relevante: celulose (US\$ 77,1 milhões) e papel/cartão (US\$ 60,7 milhões).
- Nichos de maior valor agregado: frutas, hortícolas e processados, com ênfase em cadeia de frio, padrão sensorial e estabilidade de fornecimento.

Escopo e metodologia

Este AgrolInsight apresenta oportunidades comerciais com base no desempenho de 2025 e em leitura de mercado. A “pauta vegetal” é estimada a partir da agregação de capítulos do Sistema Harmonizado (SH) associados a produtos de origem vegetal, incluindo alimentos, insumos agroindustriais, fibras e produtos florestais.

Contexto e objetivo

O Egito reúne fatores que sustentam demanda estrutural por alimentos e insumos agroindustriais: amplo mercado consumidor, sazonalidade associada a datas religiosas e ao turismo e, em diversas cadeias, balanço recorrente entre produção doméstica e consumo que abre espaço para importações. Soma-se a isso seu papel logístico e comercial regional, elevando a atratividade para fornecedores capazes de entregar volumes regulares, padronização e previsibilidade logística. O objetivo deste AgrolInsight é sinalizar, com base no desempenho de 2025, as principais oportunidades para produtos vegetais brasileiros e caminhos práticos para o setor privado.



Panorama do comércio em 2025 e peso da pauta vegetal

Em 2025, as exportações brasileiras totais ao Egito somaram US\$ 3,73 bilhões, com participação predominante do agronegócio (US\$ 3,24 bilhões; 86,7%). Considerando a agregação de capítulos SH associados à origem vegetal, estima-se que a pauta vegetal brasileira tenha somado cerca de US\$ 2,64 bilhões, equivalentes a 82% do agronegócio exportado ao Egito. Esse perfil confirma o peso de commodities e insumos para processamento, mas também evidencia tração de itens de diversificação que podem ganhar escala com estratégia comercial direcionada.

Cadeias prioritárias e oportunidades comerciais

1) Milho e grãos para ração e indústria

Os cereais constituíram o principal eixo da pauta vegetal brasileira no Egito em 2025, totalizando US\$ 1,56 bilhão, praticamente integralmente explicado pelo milho (SH 100590). A demanda egípcia está fortemente associada ao consumo de ração e ao desempenho de cadeias como aves, lácteos e aquicultura, além de necessidades de segurança de abastecimento. Para o exportador brasileiro, a oportunidade central está na consolidação de fornecimento com regularidade, programação logística alinhada a janelas de compra e rigor na conformidade com especificações contratuais e padrões de qualidade exigidos pelos importadores.



O Gigante da Pauta: Milho e Cereais

US\$ 1,56 Bilhão

(Valor referente quase integralmente ao Milho - SH 100590)

Drivers de Demanda

- Consumo animal (aves, lácteos, aquicultura)
- Segurança de abastecimento nacional.

COMO GANHAR MERCADO

- **Logística:** Programação alinhada às janelas de compra.
- **Regularidade:** Consolidação de fornecimento constante.
- **Conformidade:** Rigor absoluto nas especificações contratuais.

2) Açúcar e abastecimento industrial

O açúcar manteve-se como segundo grande pilar da pauta vegetal brasileira no Egito em 2025, com US\$ 582,6 milhões, concentrados no açúcar de cana bruto (SH 170114). A dinâmica de compras tende a refletir necessidades de abastecimento e custo da indústria local de alimentos e bebidas, além de decisões influenciadas pelo balanço interno. Para capturar oportunidades, recomenda-se estratégia comercial que combine leitura de mercado, condições de pagamento seguras, disciplina documental e previsibilidade logística.

Abastecimento Industrial: O Setor Sucroalcooleiro

US\$ 582,6 Milhões

Açúcar de Cana Bruto (SH 170114) representa a quase totalidade.

Dinâmica de Mercado

- Compras refletem custo da indústria local de alimentos e bebidas.
- Importações influenciadas pelo balanço da safra interna egípcia.

PONTO DE ATENÇÃO

- **Monitorar** oscilações de preços globais.
- **Oferecer condições** de pagamento seguras.
- **Disciplina documental** é vital (timing de aquisição variável).



3) Oleaginosas e sementes: consolidação e diversificação

O grupo de sementes e frutos oleaginosos totalizou US\$ 68,8 milhões em 2025, com destaque para soja (SH 120190), gergelim (SH 120740) e amendoim (SH 120242). O desempenho do gergelim e do amendoim sinaliza espaço para expansão em nichos onde o comprador valoriza padronização, classificação, rastreabilidade e consistência de qualidade. Nesse segmento, reputação do fornecedor e previsibilidade de entrega tendem a ser determinantes, com oportunidade de relacionamento com processadores e empacotadores locais.



03. Oleaginosas e Sementes (Qualidade e Nicho)

~US\$ 68,8 Milhões (2025)
Soja (~US\$ 41,3M) | Gergelim (~US\$ 23,3M) | Amendoim (~US\$ 4,34M).



Vetores de Crescimento

- **Processamento:** Demanda por grãos para esmagamento e óleos.
- **Consumo Direto:** Nichos de mercado para sementes específicas (gergelim/amendoim).

Requisito Estratégico

- **Padronização é Chave:** O comprador valoriza classificação, rastreabilidade e consistência.

Dica do Analista

Atuação comercial deve ser direcionada a processadores e empacotadores locais que exigem reputação e regularidade de especificações.

4) Algodão e fibras vegetais para a indústria têxtil

O Egito possui parque têxtil relevante, mantendo oportunidades para importação complementar de algodão. Em 2025, o capítulo de algodão somou US\$ 152,5 milhões, concentrado no algodão não cardado nem penteado (SH 520100). As oportunidades tendem a se concentrar em perfis específicos de fibra, regularidade de lote e competitividade, com potencial para contratos recorrentes com a indústria local.



04. Algodão (Parceria Têxtil)

~US\$ 152,5 Milhões (2025)

Concentrado em algodão não cardado nem penteado (SH 520100).



Vetores de Crescimento

- **Parque Têxtil Egípcio:** Indústria robusta que demanda importação complementar.
- **Contratos Recorrentes:** Busca por fornecimento estável para manter linhas de produção.

Requisito Estratégico

- **Especificação Técnica:** O foco deve ser no perfil da fibra e na regularidade do lote.

Dica do Analista

Direcionar vendas a compradores industriais, garantindo padrões de classificação rigorosos.

5) Café e especiarias: consumo e vocação regional

O capítulo de café, chá e especiarias somou US\$ 63,0 milhões em 2025, com destaque para pimenta-do-reino (SH 090411) e café não torrado (SH 090111). O conjunto se beneficia do consumo doméstico e do papel do Egito como centro regional de comércio e redistribuição. As oportunidades são sensíveis à qualidade, padronização e apresentação comercial, com espaço para relacionamento com torrefadores, empacotadores e distribuidores.



05. Café e Especiarias (Hub de Sabores)

~US\$ 63,0 Milhões

Pimenta-do-reino (~US\$ 28,4M) | Café não torrado (~US\$ 7,07M).



Vetores de Crescimento

- **Vocação Regional:** Reexportação e comércio regional a partir do Egito.
- **Cultura Local:** Forte consumo doméstico de chás, cafés e temperos.

Requisito Estratégico

- **Apresentação Comercial:** Sensível a qualidade visual e padronização.

Dica do Analista

Relacionamento direto com torrefadores e distribuidores é vital para adequar o perfil do produto.

6) Celulose, papel e embalagens: demanda industrial

Produtos florestais e de papelaria indicam oportunidades de fornecimento regular ao setor industrial egípcio. Em 2025, pastas celulósicas alcançaram US\$ 77,1 milhões e papel/cartão US\$ 60,7 milhões, com destaque para a pasta química de madeira (SH 470329) e papel não revestido (SH 480255). O segmento valoriza previsibilidade, padrões industriais, consistência de especificações e condições logísticas que favoreçam cadeias de suprimento estáveis.



06. Celulose e Papel (Suporte Industrial)

~US\$ 77,1 Milhões (Celulose)
| ~US\$ 60,7 Milhões (Papel)

Pasta química de madeira e Papel não revestido.



Vetores de Crescimento

- **Insumos de Embalagem:** Suporte à indústria de bens de consumo egípcia.
- **Cadeia de Suprimentos:** Necessidade de fluxo contínuo para evitar paradas fabris.

Requisito Estratégico

- **Previsibilidade:** Valoriza-se padrões industriais rígidos e consistência de especificações.

Dica do Analista

Condições que favoreçam cadeias de suprimento estáveis são o diferencial competitivo.

7) Frutas, hortícolas e processados: nichos e valor agregado

Em 2025, frutas somaram US\$ 13,8 milhões e hortícolas US\$ 15,1 milhões. Embora em patamar inferior ao de commodities, há potencial em nichos de maior valor agregado e melhor adequação logística, como frutas congeladas, polpas e ingredientes para a indústria de alimentos e bebidas, desde que o exportador assegure cadeia de frio, padrão sensorial, vida de prateleira e estabilidade de fornecimento.



07. Frutas e Processados (Valor Agregado)

~US\$ 29 Milhões

Hortícolas (~US\$ 15,1M) | Frutas (~US\$ 13,8M).



Vetores de Crescimento

- **Nichos Premium:** Frutas congeladas, polpas e ingredientes para bebidas.
- **Hospitalidade:** Demanda do setor de turismo e hotéis por produtos de qualidade.

Requisito Estratégico

- **Cadeia de Frio:** Assegurar padrão sensorial e vida de prateleira (*shelf-life*).

Dica do Analista

Rotulagem correta e seleção de parceiros com capacidade de distribuição refrigerada.

Quadro 1 — Principais itens da pauta vegetal brasileira no Egito em 2025			
Cadeia / produto	SH6	Valor 2025 (US\$)	Observações de mercado
Milho	100590	~1,56 bi	Demanda ligada a ração e cadeias intensivas em insumos
Açúcar de cana bruto	170114	~581,4 mi	Abastecimento industrial; compras com timing variável
Algodão não cardado nem penteado	520100	~152,5 mi	Oportunidade industrial; foco em especificações e lote
Soja	120190	~41,3 mi	Nichos de processamento; consistência de qualidade
Gergelim	120740	~23,3 mi	Crescimento com padronização e rastreabilidade
Amendoim	120242	~4,34 mi	Nichos; especificação e reputação do fornecedor
Pimenta-do-reino	090411	~28,4 mi	Sensível a padrão, apresentação e canal
Café não torrado	090111	~7,07 mi	Espaço com padronização e relação com torrefadores
Pasta química de madeira (folhosas)	470329	~75,4 mi	Demanda industrial; regularidade e padrão técnico
Papel não revestido	480255	~40,2 mi	Cadeia industrial; especificações e previsibilidade
Frutas (grupo)	—	~13,8 mi	Nichos: congelados/polpas/ingredientes
Hortícolas (grupo)	—	~15,1 mi	Nichos; rotulagem e seleção de parceiros

Acesso ao mercado e pontos de atenção regulatória e documental

O acesso ao mercado egípcio para produtos vegetais requer conformidade com exigências aduaneiras, técnicas e fitossanitárias, variáveis conforme produto e uso final. Em linhas gerais:

- Para alimentos destinados ao consumo, procedimentos podem envolver a autoridade sanitária egípcia NFSA (National Food Safety Authority), inclusive aspectos relacionados ao licenciamento/habilitação de importadores.
- Para determinados grupos de mercadorias, podem incidir verificações de conformidade e inspeções associadas à GOEIC (General Organization for Export and Import Control).
- No plano aduaneiro-operacional, o Egito adota mecanismos de janela única e, para várias cargas, modelo de informação antecipada de carga (ACI), normalmente operacionalizado no portal NAFEZA, com emissão de um identificador (ACID) e submissão antecipada de dados/documentos antes do embarque.

Observação importante: como procedimentos e escopos podem ser atualizados, recomenda-se verificar a versão vigente com o importador, com despachantes locais e com as autoridades egípcias competentes antes de cada operação.



Checklist prático para empresas brasileiras

1) Preparação comercial:

- Definir especificações técnicas e comerciais (qualidade, parâmetros de aceitação, tolerâncias).
- Alinhar modalidade de entrega (EXW, FOB, CIF, etc...), seguro, janelas de entrega e capacidade de fornecimento regular (estoque, origem, sazonalidade).
- Mitigar riscos em pagamento/contrato (condições, garantias, cronograma de embarques, documentação exigida pelo comprador).

2) Conformidade técnica e sanitária:

- Verificar se o produto exige certificação fitossanitária, inspeções, tratamentos e/ou condições específicas (produto e uso final).
- Para alimentos, confirmar com o importador exigências/rotinas aplicáveis e sua regularidade cadastral/licenças.

3) Fluxo ACI/ACID (quando aplicável):

- Confirmar com o importador se haverá necessidade de ACID e qual é o procedimento operacional definido para a remessa.
- Alinhar com importador e agente de carga a consistência de dados (descrição, SH, pesos, quantidades, origem), reduzindo risco de pendências.

4) Pacote documental e consistência:

- Garantir consistência entre fatura comercial, packing list, documento de transporte (B/L ou AWB) e eventuais certificados.
- Conferir descrição do produto, SH, origem, quantidades e pesos de forma idêntica em todos os documentos.

5) Preferências tarifárias (quando aplicável):

- Avaliar possibilidade de preferência sob o Acordo de Livre Comércio (ALC) Mercosul–Egito, observando enquadramento, regra de origem e documentos exigidos (incluindo certificado de origem), pois a concessão depende do atendimento às formalidades previstas.

Recomendações práticas para empresas brasileiras

A ampliação de vendas de produtos vegetais ao Egito tende a ser mais efetiva quando combina competitividade de custo total, previsibilidade logística e disciplina de conformidade. Em commodities, recomenda-se priorizar contratos e programação de embarques que reduzam volatilidade comercial, com atenção a condições de pagamento e mitigação de risco. Em nichos e itens de maior valor agregado, recomenda-se aprofundar a adaptação de especificações, embalagem e rotulagem, bem como selecionar parceiros locais com capacidade de distribuição e presença nos canais-alvo. Em todos os casos, consistência de oferta, rastreabilidade quando aplicável e atendimento rigoroso de requisitos documentais e técnicos são determinantes para converter oportunidades em fluxos recorrentes.

Perspectivas e agenda de diversificação

O desempenho de 2025 indica espaço para consolidar os pilares da pauta vegetal brasileira no Egito, ao mesmo tempo em que se abre margem para diversificar com oleaginosas, especiarias, ingredientes e processados selecionados. Recomenda-se ampliar a prospecção orientada por cadeia, com foco em compradores industriais e segmentos com demanda estrutural, priorizando produtos em que o Brasil reúna escala, competitividade e capacidade de atender padrões e especificações de forma consistente. Esse movimento pode elevar o valor agregado da pauta, reduzir concentração e reforçar a posição do Brasil como fornecedor estratégico no mercado egípcio e, quando aplicável, como parceiro para abastecimento regional.

Conclusão

À luz dos resultados de 2025, o Egito reafirma sua relevância como parceiro prioritário para produtos brasileiros de origem vegetal, em contexto de demanda estrutural por alimentos e insumos agroindustriais e de crescente busca por segurança de abastecimento, previsibilidade logística e conformidade técnica. A concentração em grãos e açúcar demonstra complementaridade entre as necessidades do mercado egípcio e a capacidade brasileira de oferta em escala, enquanto o avanço em oleaginosas, fibras, café e especiarias, produtos florestais e nichos de frutas e hortícolas sinaliza espaço para diversificação gradual. Para consolidar oportunidades, recomenda-se manter atenção a requisitos fitossanitários e documentais por produto e uso final e fortalecer o diálogo técnico-institucional com as autoridades competentes, sempre confirmando a versão normativa vigente antes do embarque.

Oportunidades do Agro: Exportações de Origem Vegetal para o Egito

Em 2025, o Egito consolidou-se como destino estratégico para o agronegócio brasileiro, com as exportações de origem vegetal somando US\$ 2,64 bilhões. O país serve como porta de entrada logística para o Oriente Médio e Norte da África (MENA).

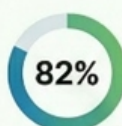
US\$ 5,10 Bilhões

em Exportações Totais

Valor total exportado pelo Brasil ao Egito, com forte dominância do agronegócio.



Principais Cadeias e Oportunidades



A participação expressiva de produtos vegetais no total das vendas agrícolas ao país.

82% da Pauta do Agronegócio



Milho: O Principal Vetor

US\$ 1,56 Bilhão

O cereal lidera a pauta, impulsionado pela demanda por ração animal.

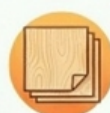
Açúcar e Algodão em Alta



Açúcar de Cana Bruto:
**US\$ 581,4
Milhões**

Setores essenciais para o abastecimento industrial e o parque têxtil egípcio.

Algodão
(não cardado):
**US\$ 152,5
Milhões**



Diversificação em Nichos

Crescimento relevante em oleaginosas (gergelim), especiarias (pimenta-do-reino) e celulose.