

Um
mundo de
oportunidades

Volume 10
Origem: vegetal

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

PEDRO ALVES CORRÊA NETO

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

Marcel Moreira

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Manoel Augusto Soares Junior

Filipe Guerra

Equipe técnica:

Carlos Vitor Muller

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Adriano Perrelli Pestana de Castro

Luciana Pich Gomes

Andrea Claudia Parrilla

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

Juliano Vieira

Leandro Antunes

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

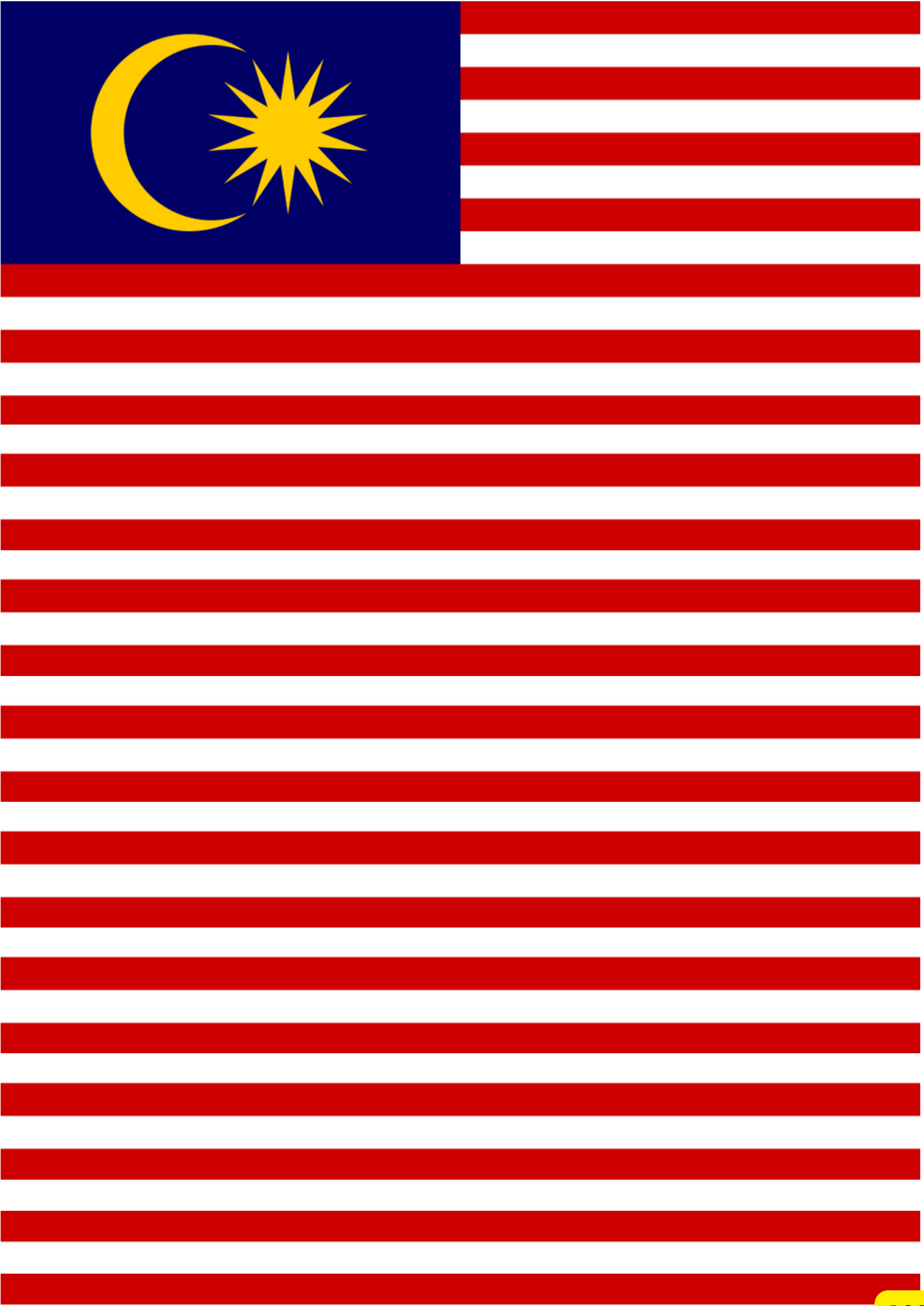


O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

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.



RELATÓRIO DE ANÁLISE DE MERCADO

POTENCIAL: NOZES E CASTANHAS DO BRASIL

NA MALÁSIA

Data: 10/10/2025

Posto: Teerã/Irã

Palavras-chave: Malásia. Castanhas. Nozes. Caju. Macadâmia. Pecã

Responsável: Dalci de Jesus Bagolin

SUMÁRIO:

Este relatório analisa o potencial de mercado para nozes e castanhas brasileiras na Malásia, identificando um mercado consumidor robusto e crescente, impulsionado por tendências de saúde, bem-estar e conveniência. No entanto, o acesso é totalmente impedido pela ausência de requisitos fitossanitários acordados entre os dois países, uma barreira crítica que exige a negociação de um protocolo similar ao existente para a castanha-do-pará do Peru, que impõe tratamentos rigorosos e declarações sobre pragas quarentenárias. Além deste obstáculo regulatório, o relatório detalha a necessidade de conformidade com as leis alimentares locais, incluindo limites para aflatoxinas e rotulagem específica, e a certificação Halal para acessar a maioria da população muçulmana. A análise competitiva revela um mercado dominado por players como EUA, China, Austrália e Vietnã, que se beneficiam de vantagens logísticas. Conclui-se com recomendações estratégicas para uma ação coordenada: o governo brasileiro deve priorizar a negociação de acordos fitossanitários e comerciais, enquanto a indústria deve se preparar proativamente com certificações e uma estratégia de marketing focada na diferenciação para competir eficazmente.

Este relatório apresenta uma análise detalhada do potencial de mercado para sete categorias de nozes e castanhas brasileiras na Malásia. A análise revela que a Malásia representa um mercado estratégico e em crescimento, impulsionado por robustas tendências de consumo voltadas para saúde, bem-estar e conveniência. No entanto, o acesso a este mercado é condicionado por barreiras regulatórias significativas que exigem ação governamental e industrial coordenada.

O principal obstáculo para a exportação brasileira é a ausência de requisitos fitossanitários acordados entre o Brasil e a Malásia para os produtos em questão. Esta lacuna regulatória representa uma barreira intransponível para o comércio formal e sustentável. A análise do protocolo existente para a castanha do Brasil do Peru indica que o Brasil deverá enfrentar exigências rigorosas, incluindo fumigação pré-embarque e declarações específicas sobre a ausência de pragas de preocupação quarentenária, como o Mal-das-folhas-da-seringueira (*Microcyclus ulei*). A superação deste desafio exige a imediata iniciação de um processo de Análise de Risco de Pragas (PRA) junto às autoridades malaias.

Do ponto de vista comercial, o mercado malaio para os produtos analisados é substancial, com destaque para as nozes (US\$ 5,6 milhões em 2024) e macadâmias sem casca (US\$ 2,7 milhões em 2024). A concorrência é intensa e estruturada. Países como Estados Unidos e China dominam o segmento de nozes, enquanto Austrália, África do Sul e, cada vez mais, o Vietnã, lideram em macadâmias e castanhas de caju.

As tendências de consumo na Malásia favorecem produtos naturais, nutritivos e com rótulo limpo, alinhando-se perfeitamente com a oferta brasileira. A crescente "snackificação" e a popularidade de dietas baseadas em plantas abrem oportunidades para nozes como snacks e ingredientes. Contudo, a certificação Halal, emitida por um órgão reconhecido pela autoridade malaia JAKIM, é um pré-requisito cultural e comercial indispensável para acessar a maioria muçulmana da população.

As recomendações estratégicas são duplas:

1. Ação Governamental: O Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) deve priorizar a negociação de protocolos fitossanitários com o Departamento de Agricultura (DAO), utilizando o caso peruano como guia técnico.
2. Preparação da Indústria: A Associação Brasileira de Nozes, Castanhas e Frutas Secas (ABNC) e seus associados devem iniciar proativamente o processo de certificação Halal, adaptar embalagens e rótulos às rigorosas normas malaias e desenvolver uma estratégia de marketing focada na diferenciação, destacando a qualidade superior, a origem e a sustentabilidade dos produtos brasileiros para competir eficazmente com fornecedores regionais.

1. O Mercado Malaio de Nozes e Frutas Secas: Dinâmicas de Consumo e Oportunidades

A Malásia emerge como um mercado de grande potencial para o setor de nozes e castanhas, não apenas pelo volume de suas importações, mas principalmente pela evolução do perfil de seu consumidor. Compreender as macrotendências que moldam as decisões de compra é fundamental para que os exportadores brasileiros possam posicionar seus produtos de forma eficaz.

A Megatendência de Saúde e Bem-Estar

O consumidor malaio moderno está cada vez mais consciente da relação entre dieta e saúde. Esta conscientização se traduz em uma demanda crescente por alimentos percebidos como naturais, minimamente processados e ricos em nutrientes. Nozes e castanhas estão perfeitamente alinhadas a essa tendência, sendo valorizadas como fontes de gorduras saudáveis, proteínas, fibras e antioxidantes. A preferência por produtos com "rótulo limpo" (clean label), ou seja, com listas de ingredientes curtas e sem aditivos artificiais, é uma forte corrente no mercado, o que representa uma vantagem para produtos brasileiros que podem ser comercializados em sua forma mais natural.

"Snackificação" e a Ascensão das Dietas à Base de Plantas

O estilo de vida urbano e acelerado na Malásia impulsionou uma mudança nos hábitos alimentares, caracterizada pela substituição de refeições tradicionais por lanches menores e mais frequentes ao longo do dia, um fenômeno conhecido como "snackificação". Esta tendência cria uma oportunidade significativa para as nozes, que podem ser consumidas como um snack prático e saudável, ou como ingrediente principal em barras de cereais, mix de nuts e outros produtos de conveniência. Paralelamente, há um interesse crescente em dietas veganas e à base de plantas (plant-based), seja por razões de saúde, éticas ou ambientais. Nesse contexto, as nozes e castanhas são ingredientes fundamentais, servindo como base para a formulação de uma vasta gama de produtos, desde substitutos de laticínios até pratos principais.

A Centralidade da Certificação Halal

A Malásia é um país de maioria muçulmana, com mais de 60% de sua população seguindo o Islã. Para este vasto segmento de consumidores, a certificação Halal não é apenas uma preferência, mas um requisito fundamental que influencia diretamente a decisão de compra. A conformidade Halal, embora não obrigatória, é um pré-requisito importante para acessar o mercado de varejo de massa. É crucial entender que, para muitos consumidores malaios, o selo Halal transcende a conformidade religiosa, sendo percebido como um sinônimo de qualidade, higiene e segurança alimentar. Esta percepção confere uma camada adicional de confiança ao produto. Para que um produto importado seja reconhecido como Halal na Malásia, ele deve ser certificado por uma entidade brasileira que seja formalmente reconhecida e credenciada pelo Departamento de Desenvolvimento Islâmico da Malásia (JAKIM). Portanto, para os exportadores brasileiros, a obtenção desta certificação específica é um passo estratégico para a entrada no mercado.

Canais de Distribuição e Oportunidades de Marca Própria

O mercado de nozes na Malásia é atendido por uma rede de importadores e distribuidores que abastecem diversos canais, incluindo hipermercados, supermercados premium (como Jaya Grocer, Village Grocer), lojas de conveniência e a indústria de processamento de alimentos.

A convergência das tendências de saúde e Halal cria uma proposta de valor única. Um produto que é simultaneamente natural, nutritivo e certificado Halal atende a múltiplas demandas do consumidor malaio. A certificação Halal não deve ser vista apenas como uma obrigação regulatória, mas como uma poderosa ferramenta de marketing que reforça as alegações de saúde e segurança do produto, criando uma sinergia que pode diferenciar a oferta brasileira da concorrência.

2. Análise Quantitativa do Mercado de Importação da Malásia (2020-2024)

A análise das estatísticas de importação da Malásia, baseada nos dados do TradeMap, oferece uma visão quantitativa do tamanho do mercado, dos principais concorrentes e da posição atual do Brasil para cada um dos produtos de interesse. Os valores são apresentados em milhares de dólares americanos (US\$).

2.1 Castanha do Brasil (NCM 0801.2100 & 0801.2200)

O mercado malaio para Castanha do Brasil é relativamente pequeno e volátil, com uma clara preferência pela versão sem casca (NCM 0801.2200).

- Mercado sem Casca (0801.2200): As importações totais atingiram um pico de US\$ 470 mil em 2022, antes de recuar para US\$ 166 mil em 2023 e se recuperar parcialmente para US\$ 183 mil em 2024. O mercado é altamente fragmentado, com uma rotação constante de fornecedores.
- Mercado com Casca (0801.2100): Este segmento é esporádico e de volume insignificante, com importações registradas de apenas US\$ 19 mil em 2021 (totalmente do Brasil) e US\$ 15 mil em 2024 (totalmente do Peru).
- Posição do Brasil: O Brasil demonstrou capacidade de exportar para este mercado, dominando as importações de castanha sem casca em 2020 (50% de participação) e 2021 (52% de participação). No entanto, sua presença despencou drasticamente nos anos seguintes, caindo para apenas 9% em 2022 e um residual de 3% em 2024. Esta queda acentuada sugere que o acesso anterior era precário, possivelmente baseado em autorizações provisórias que não se sustentaram, sendo o Brasil rapidamente substituído por concorrentes como Chile, Peru e Bolívia, que passaram a liderar as importações.

2.2 Castanha de Caju (NCM 0801.3100 & 0801.3200)

O mercado de castanha de caju na Malásia é segmentado, com uma diferença expressiva entre o volume de importação das versões com casca e sem casca.

- Mercado com Casca (NCM 0801.3100): O mercado total foi de apenas US\$ 211 mil em 2024, embora apresente uma tendência de crescimento acentuado em relação aos anos anteriores. O Vietnã é o fornecedor quase exclusivo, respondendo por 87% das importações em 2024.
- Mercado sem Casca (NCM 0801.3200): Este é, de longe, o maior e mais relevante mercado para castanha de caju, com importações totais de US\$ 23,5 milhões em 2024. O mercado tem se mantido estável, com valores acima de US\$ 22 milhões desde 2022.
- Principais Fornecedores (sem casca): O mercado é dominado por fornecedores regionais. O Vietnã lidera com folga, respondendo por 46% das importações em 2024 (US\$ 10,9 milhões), seguido pela Índia (22%) e Indonésia (19%).

- **Posição do Brasil:** Não há registros de exportações brasileiras para nenhum dos dois segmentos de castanha de caju. A competição no mercado de castanha sem casca é intensa e centrada em players asiáticos.

2.3 Macadâmia (NCM 0802.6100 & 0802.6200)

A macadâmia representa um mercado significativo e estabelecido na Malásia, com forte demanda tanto na forma com casca quanto sem casca.

- **Mercado sem Casca (0802.6200):** Este é o principal segmento, com importações totalizando US\$ 2,7 milhões em 2024. O mercado atingiu um pico de US\$ 4,3 milhões em 2022.
- **Mercado com Casca (0802.6100):** As importações deste segmento foram de US\$ 503 mil em 2024, uma queda acentuada em relação ao pico de US\$ 2,5 milhões em 2021.
- **Principais Fornecedores:** Historicamente, a Austrália e a África do Sul são os líderes, especialmente no segmento de maior valor (sem casca). No entanto, o Vietnã tem ganhado participação de mercado rapidamente, enquanto a China se destaca no fornecimento de macadâmia com casca.
- **Posição do Brasil:** Não há registros de exportações brasileiras de macadâmia para a Malásia.

2.4 Nozes (NCM 0802.3200 - Nozes-comuns sem casca)

Não foram identificados dados para Nozes Pecã (NCM 0802.9022 e 0802.3200). A análise a seguir foca, portanto, no mercado de Nozes-comuns (Walnuts) sem casca.

- **Mercado sem Casca (0802.3200):** Este é o maior e mais estável mercado entre os produtos analisados, com um valor de importação de US\$ 5,6 milhões em 2024.
- **Principais Fornecedores:** O mercado é altamente concentrado. Os Estados Unidos são o fornecedor dominante, com 69% de participação de mercado em 2024, seguidos pela China, com 24%. Juntos, esses dois países controlam mais de 90% do mercado.
- **Posição do Brasil:** Não há registros de exportações brasileiras. É notável, contudo, a presença pequena mas consistente do Chile, um concorrente do Hemisfério Sul, o que demonstra que há espaço para fornecedores de fora do eixo EUA-China.

2.5 Noz-Pecã

Embora os dados de importação específicos para a noz-pecã (NCM 0802.9022) não estejam disponíveis, a análise do mercado de nozes em geral e a presença do produto no varejo local oferecem insights valiosos:

- **Presença no Mercado:** A noz-pecã já está disponível no mercado malaio. Grandes importadores e distribuidores, como Yusuf Taiyoob e Hwa Heng Lee Sdn. Bhd., incluem a noz-pecã em seus catálogos de produtos. Marcas como Nut Walker, distribuída pela Sangla Foods, também oferecem produtos com pecan, como "Dark Chocolate Pecans".
- **Disponibilidade no Varejo:** É possível encontrar nozes-pecã à venda em diversas plataformas online e em lojas de ingredientes para panificação, como Tong Garden, Ezymix e Azim Bakery. Notavelmente, muitos desses produtos são explicitamente rotulados como originários dos EUA, indicando a forte presença norte-americana no segmento.

2.6 Dados de Importação

A tabela a seguir consolida os dados de importação para os principais produtos.
Tabela 1: Valor das Importações da Malásia por Produto e Principais Fornecedores (2022-2024, em mil US\$)

NCM	Produto	Ano	Importação Total (Mundo)	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3
0801.2200	Castanha do Brasil s/ Casca	2024	183	Peru (66)	Chile (59)	Índia (47)
		2023	166	Coreia do Sul (71)	Chile (54)	Bolívia (15)
		2022	470	Coreia do Sul (136)	Bolívia (128)	Chile (89)
0802.6200	Macadâmia s/ Casca	2024	2.734	Vietnã (916)	Austrália (696)	África do Sul (484)
		2023	2.741	África do Sul (1.072)	Austrália (1.047)	Vietnã (500)
		2022	4.268	Austrália (2.707)	Vietnã (711)	África do Sul (573)
0802.3200	Nozes Comuns s/ Casca	2024	5.565	EUA (3.830)	China (1.337)	Vietnã (180)
		2023	3.176	EUA (2.326)	China (697)	Chile (60)
		2022	6.291	EUA (4.075)	China (1.564)	Vietnã (463)

Fonte: Elaborado a partir dos dados do [TradeMap](#)

A ascensão do Vietnã como um fornecedor relevante em múltiplas categorias (castanha de caju, macadâmia e até mesmo nozes, provavelmente como reexportador) evidencia uma vantagem competitiva regional significativa, baseada em logística, processamento e acesso preferencial via acordos comerciais da ASEAN. Para o Brasil, competir apenas com base no custo de frete ou no preço do produto bruto será um desafio. A estratégia brasileira deve, portanto, focar em diferenciais de qualidade, atributos únicos do produto (como a narrativa da origem amazônica para a Castanha do Brasil), e na construção de relações comerciais diretas e robustas com os importadores malaio.

3. Barreiras Não Tarifárias: O Caminho para o Acesso ao Mercado

As barreiras não tarifárias representam o desafio mais crítico e imediato para a entrada das nozes e castanhas brasileiras no mercado malaio. A conformidade com os requisitos fitossanitários, de rotulagem e de certificação não é apenas uma formalidade, mas a condição essencial para o acesso.

3.1 O Obstáculo Fitossanitário: Roteiro para um Acordo Bilateral

O ponto de partida para qualquer estratégia de exportação para a Malásia é a constatação de que, atualmente, não existe um protocolo fitossanitário bilateral que permita a importação dos produtos listados a partir do Brasil. Esta ausência constitui uma barreira completa ao comércio formal e contínuo.

Para entender os prováveis requisitos que serão impostos ao Brasil, uma análise detalhada do protocolo já estabelecido para a importação de Castanha do Brasil (*Bertholletia excelsa*) do Peru serve como um excelente precedente e guia. Os principais elementos deste protocolo, que devem ser antecipados pelo Brasil, são:

- **Documentação Obrigatória:**

1. **Permissão de Importação (Import Permit - IP):** O importador malaio deve obter uma IP junto ao Malaysian Quarantine and Inspection Services (MAQIS) antes do embarque da mercadoria. Uma cópia desta permissão deve ser enviada ao exportador brasileiro.

2. **Certificado Fitossanitário (Certificado Fitossanitário - CF):** Emitido pela Organização Nacional de Proteção Fitossanitária (ONPF) do país exportador (no caso do Brasil, o MAPA), o CF deve acompanhar a remessa. Crucialmente, o número da IP malaia deve constar no campo de "Declaração Adicional" do CF.

- **Tratamento Quarentenário Mandatório:** O protocolo peruano exige que a carga seja tratada antes da exportação. As opções de tratamento são:

1. **Fumigação com Brometo de Metila (MB):** A uma dose de 32 g/m³ por 24 horas, a uma temperatura igual ou superior a 21°C.

2. **Fumigação com Fosfina:** A uma dose de 2 g/m³ por 120 horas.

- **Declaração Adicional Específica:** Este é um dos pontos mais críticos. O CF para castanhas do Peru deve conter uma declaração explícita de que "a remessa foi inspecionada e declarada livre de esporos de SALB (South American Leaf Blight - Mal-das-folhas-da-seringueira, *Microcyclus ulei*)". Além disso, deve atestar que a origem da carga e a unidade de processamento/embalagem estão localizadas em uma área livre de SALB, a uma distância mínima de 50 km de seringueiras.

O caminho formal para estabelecer estas condições é através de uma Análise de Risco de Pragas. Este é o processo técnico-científico pelo qual a autoridade do país importador (DOA) avalia os riscos associados à importação de um novo produto de uma nova origem e define as medidas fitossanitárias necessárias para mitigá-los. O processo é geralmente iniciado por uma solicitação formal do exportador/importador e requer que a ONPF do país exportador (MAPA) forneça dados detalhados sobre as pragas presentes no Brasil associadas às culturas em questão, bem como informações sobre os processos de produção e as medidas de controle existentes.

3.2 Requisitos de Segurança Alimentar (Ministério da Saúde)

Além das regulamentações fitossanitárias gerenciadas pelo MAQIS, todos os produtos alimentícios importados para a Malásia devem cumprir rigorosamente o Food Act 1983 e o Food Regulations 1985, cuja fiscalização é de responsabilidade da Divisão de Segurança e Qualidade dos Alimentos (FSQD) do Ministério da Saúde (MOH). A FSQD realiza inspeções e amostragem nos pontos de entrada para garantir a conformidade.

Uma das principais preocupações para a categoria de nozes e castanhas é a contaminação por micotoxinas, especialmente as aflatoxinas, que são potentes carcinógenas e um risco conhecido para esses produtos.

A Regulação 39 das Food Regulations 1985 estabelece os limites para microrganismos e suas toxinas. O Décimo Quinto Anexo, Tabela II, especifica os níveis máximos permitidos para aflatoxinas em nozes:

Tabela 2: Níveis Máximos de Aflatoxinas Permitidos na Malásia (µg/kg)

Produto	Contaminante	Nível Máximo Permitido
Amendoim, amêndoas, avelãs e pistaches para processamento	Aflatoxinas (soma de B1, B2, G1, G2)	15 µg/kg
Castanha do Brasil (descascada) para processamento	Aflatoxinas (soma de B1, B2, G1, G2)	10 µg/kg
Amendoim, amêndoas, avelãs e pistaches prontos para consumo	Aflatoxinas (soma de B1, B2, G1, G2)	10 µg/kg
Castanha do Brasil (descascada) pronta para consumo	Aflatoxinas (soma de B1, B2, G1, G2)	10 µg/kg
Outros (categoria geral)	Aflatoxinas (soma de B1, B2, G1, G2)	5 µg/kg

Fonte: Food Regulations 1985, Fifteenth Schedule, Table II.

Para produtos de alto risco, como amendoins, as autoridades malaias exigem um Certificado de Análise (COA) que ateste os níveis de aflatoxina. Embora não seja explicitamente listado para as outras nozes, é provável que um COA seja solicitado durante o processo de inspeção. A não conformidade com esses limites pode resultar na retenção da remessa para testes (procedimento "Hold, Test & Release"), reexportação ou descarte do produto.

3.3 Conformidade Regulatória: Rotulagem e Embalagem

Toda a importação de alimentos para a Malásia é regida pelo Food Act 1983 e pelo Food Regulations 1985. Os exportadores brasileiros devem garantir que suas embalagens e rótulos estejam em total conformidade com estas normas. Os principais requisitos de rotulagem incluem:

- **Idioma:** O rótulo deve estar em Bahasa Malaysia ou em inglês. Traduções em outros idiomas são permitidas, mas um desses dois é obrigatório.
- **Informações Mandatórias:**
 - Nome comum e descrição do produto.
 - Lista de ingredientes em ordem decrescente de peso.
 - Peso líquido.
 - Nome e endereço do fabricante/embalador e do importador malaio.
 - País de origem.
 - Data de validade no formato dia/mês/ano.
- **Declaração de Alérgenos:** É obrigatória uma declaração clara e destacada para ingredientes que podem causar hipersensibilidade. Para nozes, uma frase como "CONTAINS NUTS" (CONTÉM NOZES) em letras maiúsculas e em negrito é exigida.
- **Painel de Informação Nutricional:** É compulsório para a maioria das categorias de alimentos embalados e deve seguir um formato específico, declarando valores de energia, proteína, carboidratos e gordura por 100g e por porção.

Embora a legislação malaia permita a aposição de adesivos ou rótulos suplementares no porto de entrada para corrigir não conformidades, esta prática deve ser vista como uma solução de contingência. Ela acarreta custos adicionais, atrasos no desembaraço e pode transmitir uma imagem de falta de profissionalismo ao importador. A estratégia mais robusta é desenvolver embalagens e rótulos específicos para o mercado malaio desde o início, demonstrando comprometimento e facilitando a entrada do produto nos canais de varejo.

3.4 Certificações como Diferencial Competitivo

Além dos requisitos obrigatórios, certas certificações voluntárias são cruciais para o sucesso comercial.

- **Certificação Halal:** Conforme detalhado na Seção 1, esta é a certificação mais importante. É importante que os exportadores brasileiros busquem a certificação de uma entidade reconhecida pela JAKIM para garantir a aceitação do produto por consumidores e varejistas.
- **Certificações de Segurança Alimentar:** Padrões internacionalmente reconhecidos como HACCP (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle) e GMP (Boas Práticas de Fabricação) são cada vez mais esperados pelos grandes importadores e redes de varejo na Malásia. Embora não sejam universalmente obrigatórios, possuir essas certificações fortalece a credibilidade do exportador e pode ser um fator decisivo na escolha de um fornecedor.

4. Estrutura de Custos e Competitividade: Barreiras Tarifárias e Acordos Comerciais

A competitividade dos produtos brasileiros na Malásia não depende apenas da qualidade e da conformidade regulatória, mas também da estrutura de custos de importação, que é diretamente influenciada por tarifas e pela existência de acordos comerciais preferenciais.

4.1 Alíquotas de Importação e Impostos

Para países como o Brasil, que não possuem um acordo de livre comércio com a Malásia, as importações estão sujeitas às tarifas de Nação Mais Favorecida (MFN - Most Favoured Nation). A análise da estrutura tarifária da Malásia revela um cenário relativamente favorável para nozes e castanhas:

- **Tarifa de Importação (MFN):** Para a maioria dos códigos do Sistema Harmonizado (HS) dentro dos capítulos 0801 e 0802, que abrangem os produtos em questão, a tarifa MFN aplicada pela Malásia é de 0%. No entanto, é fundamental verificar cada código tarifário específico no portal oficial da Alfândega Real da Malásia (JKDM HS Explorer), pois podem existir exceções. Por exemplo, pode-se verificar uma tarifa padrão de 5% para o subitem 0801.19 (outros cocos), o que reforça a necessidade de verificação pontual.
- **Imposto sobre Vendas e Serviços (SST):** Além da tarifa de importação, a Malásia aplica um Imposto sobre Vendas e Serviços (SST) sobre bens importados. As alíquotas padrão são de 5% ou 10%, dependendo da categoria do produto. No entanto, muitos produtos alimentícios básicos são isentos. Um exemplo positivo é a Castanha do Brasil (Brazil Nut), que está explicitamente listada como isenta de SST. A situação de cada um dos outros produtos deve ser confirmada individualmente.

A tabela abaixo resume a estrutura tarifária MFN estimada.

Tabela 3: Estrutura Tarifária para Nozes e Castanhas na Malásia (Tarifa MFN Estimada)

NCM	Produto	Tarifa de Importação MFN (%)
0801.2100	Castanha do Brasil com casca	0%
0801.2200	Castanha do Brasil sem casca	0%
0801.3100	Castanha de Caju com casca	0%
0802.6100	Macadâmia com casca	0%
0802.6200	Macadâmia sem casca	0%
0802.3200	Nozes Comuns sem casca	0%
0802.9022	Nozes Pecã	0%

As tarifas e impostos devem ser confirmados no sistema JKDM HS Explorer (<https://ezhs.customs.gov.my/>) antes de qualquer operação de exportação.

4.2 O Papel dos Acordos de Livre Comércio (FTAs) no Cenário Competitivo

Embora as tarifas MFN para os produtos em questão sejam majoritariamente de 0%, o que nivela o campo de jogo do ponto de vista tarifário, é importante notar a influência da extensa rede de Acordos de Livre Comércio (FTAs) da Malásia. Concorrentes-chave do Brasil se beneficiam de vantagens não tarifárias proporcionadas por esses acordos, o que molda o ambiente competitivo.

Os acordos mais relevantes são:

- Acordo de Comércio de Mercadorias da ASEAN (ATIGA): Este acordo, além de garantir a tarifa de 0%, facilita o comércio para países membros da ASEAN, como o Vietnã e a Indonésia, por meio de procedimentos aduaneiros padronizados e cooperação regulatória.
- Acordo de Livre Comércio ASEAN-Austrália-Nova Zelândia (AANZFTA): Concede à Austrália, um dos principais fornecedores de macadâmia, não apenas acesso com tarifa zero, mas também um ambiente comercial mais previsível e simplificado.

5. Cenário Competitivo: Análise dos Principais Fornecedores Globais

O mercado malaio de nozes e castanhas é abastecido por uma gama diversificada de países, cada um com suas próprias vantagens competitivas. Para o Brasil ter sucesso, é essencial compreender as estratégias e os pontos fortes de seus principais concorrentes.

Nozes (Walnuts)

O mercado de nozes-comuns é dominado por dois gigantes globais: os Estados Unidos e a China. Juntos, eles controlam mais de 90% das importações malaias. Sua competitividade se baseia em economias de escala massivas na produção, infraestrutura logística altamente desenvolvida e marcas com forte reconhecimento global. A presença do Chile, embora menor, é estrategicamente importante. Como produtor do Hemisfério Sul, o Chile oferece um fornecimento contra-sazonal, disponibilizando nozes frescas quando a produção do Hemisfério Norte está fora de temporada. Além disso, o Chile construiu uma reputação de alta qualidade e confiabilidade, apoiada por uma agressiva política de acordos de livre comércio que facilita seu acesso a mercados asiáticos.

Macadâmia

A competição no mercado de macadâmia é acirrada e se dá em diferentes frentes:

- **Austrália:** Sendo o berço da macadâmia, a Austrália se posiciona como o padrão ouro em qualidade, marketing e inovação. A indústria australiana é altamente organizada, com a Australian Macadamia Society liderando investimentos em pesquisa, desenvolvimento e promoção global, construindo uma marca-país forte e associada a produtos premium.
- **África do Sul:** É o maior produtor mundial de macadâmia em volume. Sua estratégia competitiva é baseada na escala de produção, o que lhe permite ser um fornecedor consistente e de grande volume para os mercados globais, incluindo a Ásia.
- **Vietnã:** A rápida ascensão do Vietnã como fornecedor de macadâmia para a Malásia demonstra o poder da proximidade geográfica e da capacidade de processamento. O Vietnã importa nozes em casca de várias origens, processa-as localmente e as reexporta, aproveitando sua localização estratégica e os benefícios do acordo comercial da ASEAN.

Castanha de Caju

O Vietnã é o líder indiscutível no mercado global de processamento e exportação de castanha de caju. O país estabeleceu um ecossistema industrial massivo que importa matéria-prima de países africanos e de outras partes da Ásia, processa em escala industrial e exporta para todo o mundo. Para o mercado malaio, o Vietnã possui vantagens insuperáveis em termos de custo e velocidade logística.

Castanha do Brasil

Os concorrentes diretos do Brasil neste segmento são os outros dois países amazônicos produtores: Peru e Bolívia. Ambos competem pelo mesmo nicho de mercado. O sucesso recente do Peru em ultrapassar o Brasil no mercado malaio não se deve necessariamente a uma qualidade superior do produto, mas a um fator regulatório decisivo: o Peru possui um protocolo fitossanitário estabelecido e funcional com a Malásia. Isso lhes confere previsibilidade e segurança de acesso, algo que o Brasil atualmente não possui. O Peru também tem demonstrado uma estratégia de exportação mais focada na Ásia, buscando ativamente abrir novos mercados e consolidar sua presença na região.

Uma análise transversal dos concorrentes de sucesso revela um padrão claro: eles não vendem apenas um produto, mas um "sistema". A Austrália tem sua forte associação industrial que promove a "marca Macadâmia Australiana". O Chile utiliza sua reputação nacional de qualidade, estabilidade e sua vasta rede de FTAs como um pilar de sua estratégia de exportação. O Vietnã construiu um hub de processamento e logística regionalmente dominante. Para competir eficazmente, o Brasil precisa adotar uma abordagem semelhante. A ABNC, em colaboração com o MAPA e a Apex-Brasil, deve trabalhar para construir uma "Marca Brasil" para nozes e castanhas, que unifique os exportadores sob um selo de qualidade, sustentabilidade e origem única, e que apresente uma frente coesa em feiras internacionais e negociações comerciais.

6. Recomendações Estratégicas e Contatos Comerciais

Com base na análise de mercado, regulatória e competitiva, este capítulo final apresenta um plano de ação concreto para o governo e a indústria brasileira, juntamente com uma lista de potenciais parceiros comerciais na Malásia.

6.1 Potenciais Importadores e Distribuidores na Malásia

A identificação de parceiros comerciais adequados é um passo fundamental para a entrada no mercado. A lista a seguir, compilada a partir da pesquisa, serve como um ponto de partida para a prospecção comercial pela ABNC e seus associados.

Tabela 4: Diretório de Potenciais Parceiros Comerciais na Malásia

Empresa	Tipo	Produtos Relevantes	Contato
<u>Hwa Heng Lee Sdn. Bhd.</u>	Importador / Atacadista	Grande importador de nozes e frutas secas a granel, incluindo Castanha do Brasil, nozes, macadâmia, pecã e caju.	Website: www.hhlfood.com ⁵⁰
<u>Yusuf Taiyob Sdn. Bhd.</u>	Importador / Distribuidor	Um dos maiores distribuidores de alimentos da Malásia. Lista Castanha do Brasil, nozes, macadâmia e caju em seu portfólio.	Website: yuta.com Email: yuta@yuta.com Telephone: +604-262 7227 51
<u>Desa Southern Food Products Sdn. Bhd.</u>	Fabricante / Marca Própria	Especializada em snacks de nozes e frutas secas. Oferece serviços de marca própria (OEM/private label) para supermercados.	Website: desasouthernfood.com.my Email: dsf@miaow.com.my Telephone: +607-455 7880 13
<u>Sangla Foods Sdn. Bhd.</u>	Distribuidor	Distribuidor de marcas de alimentos, incluindo a marca "Nut Walker", que comercializa Castanha do Brasil, macadâmia e pecã.	Website: sanglafoods.com Email: hello@sanglafoods.com Telephone: +603-5569 2318 53
<u>Fresh Bulk</u>	Atacadista / E-commerce	Varejista e atacadista online focado em snacks saudáveis, nozes e frutas secas.	Website: www.freshbulkonline.com Telephone: +6011-26683621 54
<u>Ng Ming Huat (JB) Sdn Bhd</u>	Distribuidor (Food Service)	Fornecedor de ingredientes para panificação e confeitaria, incluindo a categoria "Frutas Secas e Nozes".	Website: m.ngminghuat.com.my ⁵⁵
<u>Mahnaz Food</u>	Varejista / Atacadista	Especializado em tâmaras, nozes e frutas secas, com forte presença no varejo e atacado.	Website: www.mahnazfood.com ⁵⁶
<u>Hong Yap Trading Company</u>	Atacadista / Distribuidor	Atacadista de ingredientes para panificação e confeitaria localizado em Penang.	Email: hong_yap_trd@yahoo.com Telephone: +604-229 3579 57
<u>Jaya Grocer</u>	Supermercado (Varejo)	Grande rede de supermercados premium, um canal de distribuição chave para produtos importados de alta qualidade.	Website: klec.jayagrocer.com ¹¹
<u>Vitawide Trading (M) Sdn Bhd</u>	Proprietário de Marca	Dono da marca "Selected Food", com foco em nozes e frutas secas premium, distribuída em grandes supermercados.	Disponível na plataforma Shopee: shopee.com.my/selectedfood ¹²

6.2 Recomendações para o Governo (MAPA/SCRI) e a Indústria (ABNC)

A ABNC pode contatar o MAPA para que este inicie formalmente a negociação com o Departamento de Agricultura da Malásia (DOA) para iniciar o processo de Análise de Risco de Pragas. Este processo exigirá a compilação de dossiês técnicos detalhados para cada produto, incluindo listas de pragas associadas no Brasil, métodos de produção, processamento e medidas de mitigação de risco existentes. A preparação de uma defesa técnica robusta para a questão do Mal-das-folhas-da-seringueira (SALB) é particularmente crucial.