

**Estudo sobre potenciais produtos da biodiversidade brasileira – Plano de Diversificação Comercial**  
**AVALIAÇÃO DAS CONDIÇÕES DO MERCADO MARROQUINO**

**Data: 19/06/2020**

### **1. Delimitação e escopo**

Realizamos um estudo sobre o potencial do mercado marroquino para produtos brasileiros com capacidade de exportação, quais sejam, castanha-do-brasil, erva mate, baru, açaí e óleo de babaçu. O Marrocos foi identificado como um dos países candidatos para a exportação destes produtos.

O escopo do presente levantamento é o seguinte:

- Restrições tarifárias;
- Restrições fitossanitárias;
- Volume importado pelos países;
- Preços praticados;
- Pesquisa nos principais “markets” da região;
- Avaliação da viabilidade de uma ação promocional.

### **2. Restrições tarifárias**

Levantamos as condições tarifárias para todos os produtos acima listados, baseados nas informações de códigos no SH (sistema harmonizado).

Tabela 1. Tarifas de importação aplicadas pelo Marrocos ao Brasil para produtos com potencial de exportação

<b>Produto</b>	<b>Código SH</b>	<b>Tarifa aplicada</b>
Castanha-do-brasil	080121 – castanha-do-brasil com casca	2,5%
	080122 – castanha-do-brasil sem casca	10%
Erva mate	090300 - mate	10%
	210120 – extratos, essências ou concentrados de café e mate	10%
Baru	080290 – Nozes, amêndoas e castanhas não discriminadas nas outras categorias	10%
Açaí	200799 – Geleias, purês ou pastas obtidos por cozimento, com ou sem adição de açúcar, e taxa de umidade acima de 40%	40%
	200899 – Frutas e plantas comestíveis, preparadas em pedaços ou em conserva	40%
Óleo de babaçu	151321 – Óleo bruto de babaçu	2,5%
	151329 – Óleo de babaçu (diferente do óleo bruto)	30%

Para a castanha-do-brasil, temos as tarifas relativamente baixas e, mais importante, semelhante às de nossos principais concorrentes (Bolívia e Peru), portanto estas não representam impeditivo para as exportações brasileiras ao Marrocos.

O mesmo ocorre para a erva mate, pois a tarifa aplicada ao produto brasileiro é semelhante para todo o Mercosul. Sendo Argentina e Paraguai os principais concorrentes, este não é um fator que possa prejudicar as exportações ao Marrocos.

O Baru, apesar de não ter sido identificado o código SH, deve ser classificado no código 080290, que são outras amêndoas, nozes e castanhas que não discriminadas em outras referências. Para este código a tarifa aplicada pelo Marrocos é 10%, sendo uma tarifa arrecadatória e que não terá efeito negativo para eventuais exportações deste produto, uma vez que o Brasil é o único exportador.

Para o açaí, apesar de tratar-se de um produto genuinamente brasileiro, e que teremos facilidade em exportar sem preocupação com eventuais concorrentes, a tarifa é bastante significativa (40%) e isto pode aumentar o custo de importação e encarecer o produto.

Para o óleo bruto de babaçu, temos uma tarifa bastante reduzida (2,5%) o que viabiliza a exportação deste produto, desde que feito um trabalho de promoção adequado. Para outras versões ou frações deste produtos (derivados ou refinado sem tratamento químico) a tarifa é mais alta (30%), e existem países da África, Oriente Médio, Europa e os Estados Unidos com acordos de facilitação do comércio com o Marrocos, o que pode fazer com que seja dada preferência a óleos com propriedades semelhantes de outras origens.

### **3. Restrições fitossanitárias**

A exportação de produtos de origem vegetal para o Marrocos é bastante facilitada, exceto quando se trata de algum produto específico com requisitos especiais, o que não é o caso para nenhum dos produtos listados. Como na maioria dos produtos supracitados a finalidade é o consumo humano, existe a necessidade de emissão de um Certificado Sanitário pela autoridade competente, seja Anvisa ou Mapa. Além deste, deve ser emitido o Certificado Fitossanitário de Origem, como usual. No caso do óleo de babaçu, por exemplo, quando para utilização diversa de alimentação humana, o Certificado Sanitário não é necessário.

### **4. Volumes importados e preços praticados**

#### **4.1 Castanha-do-brasil**

O Marrocos não importa castanha-do-brasil com casca (080121). Nos últimos 5 anos este produto foi importado somente em 2018, e toda esta importação oriunda do Brasil (Tabela 2).

Tabela 2. Importações de castanha-do-brasil com casca (080121) pelo Marrocos nos últimos 5 anos, em milhares de dólares

<b>Exportador</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>36</b>	<b>0</b>
Brasil	0	0	0	36	0

A castanha-do-brasil descascada (080122) é regularmente importada pelo Marrocos, ainda que em quantidades modestas (Tabela 3). No entanto, em qualquer grande supermercado é bastante comum encontrar este produto. Nos últimos 5 anos houve um decréscimo na importação deste produto, com recuperação em 2019. Aparentemente existe espaço para ampliação das exportações.

Tabela 3. Importações de castanha-do-brasil sem casca (080122) pelo Marrocos nos últimos 5 anos, em milhares de dólares

Exportador	2015	2016	2017	2018	2019
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>48</b>
Bolívia	0	16	11	11	36
Brasil	0	0	0	0	12
Índia	2	0	0	0	0
Vietnam	63	0	0	0	0

Em 2019 foram importadas 12 toneladas apenas destas castanhas sem casca, sendo dez toneladas da Bolívia e duas do Brasil. O valor em dólares, no entanto, foi de 3.600 dólares por tonelada para a castanha-do-brasil boliviana e 6.000 por tonelada para a brasileira.

#### 4.2 Erva mate

As exportações de erva mate ao Marrocos em 2019 foram da ordem de 85 mil dólares, tendo sido a totalidade oriunda do Brasil. O preço médio foi de 2.429 dólares por tonelada, tendo sido importadas 35 toneladas no referido ano.

O código do SH utilizado para a erva mate no Marrocos é 090300, sendo 210120 referente a outros produtos. Nos últimos 5 anos o Brasil tem sido praticamente hegemônico na exportação deste produto (gráfico 1), porém houve uma sensível diminuição nas importações nos últimos 4 anos. O pico de importações de erva mate pelo Marrocos deu-se em 2016, quando importaram 213 mil dólares no total. Há, possivelmente, espaço para um crescimento das importações para alcançar pelo menos os patamares de anos anteriores.

Gráfico 1. Importação de erva mate (090300) pelo Marrocos nos últimos 5 anos

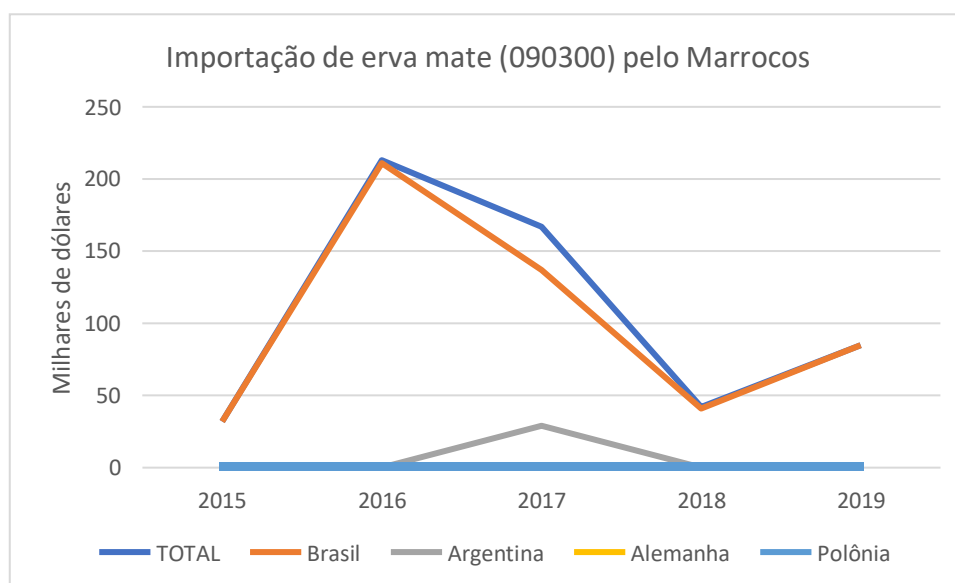


Tabela 4. Importações de erva mate (090300) pelo Marrocos nos últimos 5 anos, em milhares de dólares

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>213</b>	<b>167</b>	<b>42</b>	<b>85</b>
Brasil	32	211	137	41	85
Argentina	0	0	29	0	0
Alemanha	0	2	0	1	0
Polônia	0	0	2	0	0

### 4.3 Castanha de baru

A castanha de baru é um produto que ainda não foi exportado ao Marrocos, portanto não é possível avaliar o preço que seria praticado para importação.

Para o código SH 080290, que possivelmente será a categoria de produtos na qual se enquadrará a castanha de baru, o Marrocos importou 55 mil dólares em 2019, porém este valor já chegou a 277 mil dólares em 2015 (gráfico 2). Obviamente trata-se de um produto bastante exótico e com mercado inexistente, portanto será necessário um trabalho bastante eficaz de promoção comercial para que seja introduzido em algum nicho de mercado, possivelmente de produtos orgânicos.

Gráfico 2. Importação de outras castanhas, amêndoas e nozes (080290) pelo Marrocos nos últimos 5 anos



### 4.4 Açaí

O açaí é um produto um pouco mais conhecido no Marrocos, porém somente nos extratos sociais mais altos. Acreditamos no potencial deste produto em mercados específicos, mediante ações de promoção.

Para os códigos do SH mencionados como possíveis enquadramentos do açaí, encontramos pontuais importações a partir do Brasil, sendo 8 mil dólares em 2017 para o código 200799, referente

a geleias, purês e marmeladas, e 30 mil dólares em 2017 para o código 200899, referente preparações a partir de frutas ou partes de plantas.

O Marrocos importou em 2019 para estes grupos de produtos 6 milhões de dólares (200799) e 892 mil dólares (200899), sendo a França o principal exportador em ambos os casos.

#### 4.5 Óleo de babaçu

Com relação ao potencial de exportação do óleo de babaçu ao Marrocos, até pela questão tarifária, a exportação de óleo cru é possivelmente mais viável. Isso se confirma pela avaliação das importações pelo Marrocos em 2019 de óleo de babaçu e de palmiste cru (151321) ou fracionado e refinado não quimicamente alterado (151329), tendo sido 2,3 milhões de dólares e 664 mil dólares, respectivamente.

Os principais exportadores nos últimos 5 anos foram Indonésia, Malásia, Guatemala, Honduras e Colômbia (tabelas 5 e 6).

Tabela 5. Importações de óleo cru de palmiste ou babaçu (151321) pelo Marrocos nos últimos 5 anos, em milhares de dólares

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
<b>TOTAL</b>	<b>3.243</b>	<b>3.823</b>	<b>9.883</b>	<b>5.283</b>	<b>2.331</b>
Guatemala	0	0	0	0	956
Honduras	0	0	1777	0	636
Indonésia	3.243	2.912	2.359	1.169	398
Colômbia	0	0	4.169	2.423	341
Gana	0	911	0	0	0
Costa do Marfim	0	0	1.578	0	0
Malásia	0	0	0	993	0
Tailândia	0	0	0	698	0

Tabela 6. Importações de óleo de palmiste ou babaçu fracionado e refinado não quimicamente alterado (151329) pelo Marrocos nos últimos 5 anos, em milhares de dólares

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>664</b>
Indonésia	0	0	0	0	337
Malásia	0	0	0	0	326
Espanha	1	2	6	1	1
Brasil	0	0	0	1	0

Considerando o código do SH 151321, o Marrocos em 2019 importou 3.001 toneladas destes óleos, com preço médio de 777 dólares por tonelada. Para o código o SH 151329, o Marrocos em 2019 importou 630 toneladas destes óleos, com preço médio de 1.054 dólares por tonelada.

É importante mencionar que Indonésia, Malásia, Guatemala, Honduras e Colômbia possuem condições tarifárias semelhantes às do Brasil.

## 5. Pesquisa nos principais “markets” da região

Como parte do estudo dos mercados potenciais para os cinco produtos específicos, entramos em contato com as principais cadeias de distribuição marroquinas, como supermercados, mas também com um grupo seletivo de importadores e distribuidores. Informamos sobre a característica e natureza dos produtos e averiguamos o nível de conhecimento, interesse e abertura para ações de promoção.

Duas das principais redes supermercadistas do Marrocos não responderam os e-mails e não puderam ser acessadas por telefone (Carrefour Label’vie e Aswak Assalam). Creditamos este insucesso ao período de confinamento por ocasião da pandemia de COVID-19, uma vez que as atividades ainda não se normalizaram por completo no Marrocos, principalmente em Rabat e Casablanca, que fazem parte da zona de maior restrição.

Tendo em vista os contatos realizados, acreditamos que é importante que tenhamos um portfólio destes produtos, com principais características, aplicações, origem e apelo ecológico e natural, além dos contatos dos principais exportadores ou associações representantes no Brasil. Desta forma, podemos pavimentar o caminho para as exportações destes produtos no Marrocos. De antemão é mister alertar que se trata de uma tarefa difícil, por tratar-se de um país com uma culinária bastante tradicional e classes média e alta mais tradicionalistas, portanto, a inserção de novos produtos não é algo corriqueiro. Entretanto, é inegável também que é uma economia bastante dinâmica, que há uma parte do mercado consumidor moderna e ávida por novos produtos com maior apelo natural, e que ajuda muito a excelente imagem que o Brasil e os produtos brasileiros têm no Marrocos. Um esforço de promoção bem feito pode gerar frutos e alguns nichos de mercado serem conquistados.